



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования

«Дальневосточный федеральный университет» (ДВФУ)

**ИНЖЕНЕРНАЯ ШКОЛА**

«СОГЛАСОВАНО»

Руководитель ОП

  
(подпись) /Т.Ю. Шкарина/  
(ФИО)

«УТВЕРЖДАЮ»

Заведующая кафедрой инноватики, качества, стандартизации и сертификации

  
(подпись) /Т.Ю. Шкарина/  
(ФИО.)  
«28» ноября 2019г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Организация стартапов

Направление подготовки **27.04.05 Инноватика**

программа магистратуры «Инвестиционный инжиниринг»

**Форма подготовки очная**

курс - 1 семестр - 1  
лекции - 00 час.  
практические занятия - 36 час.  
лабораторные работы - 00 час.  
в том числе с использованием МАО лек. - 0 /пр. - 36 /лаб. - 0 час.  
всего часов аудиторной нагрузки - 36 час.  
в том числе с использованием МАО - 36 час.  
самостоятельная работа - 72 час.  
в том числе на подготовку к экзамену - 00 час.  
контрольные работы (количество) - не предусмотрены  
курсовая работа / курсовой проект - не предусмотрены  
зачет - не предусмотрен  
экзамен - 1 семестр

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями образовательного стандарта, самостоятельно устанавливаемого ФГАОУ ВПО ДВФУ, утвержденного 07.07.2015 № 12-13-1282.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры инноватики, качества, стандартизации и сертификации протокол № 3 от 28 ноября 2019г.

Заведующая кафедрой: к.э.н., доцент Т.Ю. Шкарина  
Составитель: к.э.н., доцент Т.Ю. Шкарина

**Владивосток**  
**2019**

**Оборотная сторона титульного листа РПД**

**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)

**III. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

**IV. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

## **Аннотация дисциплины «Организация стартапов»**

Дисциплина «Организация стартапов» разработана для студентов, обучающихся по направлению подготовки 27.04.05 «Инноватика», магистерская программа «Инвестиционный инжиниринг» и входит в вариативную часть блока 1 «Дисциплины по выбору» учебного плана (Б1.В.ДВ.02.01).

Трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов. Учебным планом предусмотрены практические занятия (36 часов) и самостоятельная работа студента (72 часа, в том числе контроль 36 часов). Дисциплина реализуется на 1 курсе в 1 семестре. Форма контроля по дисциплине – экзамен.

### **Цель:**

Формирование и развитие основных компетенций в области теории и практики формирования конкурентоспособности продукции на основе инноваций.

### **Задачи:**

- изучить теоретические основы формирования параметров устойчивой конкурентоспособности предприятия;
- исследовать особенности современной конкуренции на рынке инновационных товаров и услуг;
- выявить факторы, определяющие уровень конкурентоспособности инновационной продукции;
- овладеть методологией формирования и реализации конкурентной стратегии разработки и внедрения инновационной продукции.

Для успешного изучения дисциплины «Конкурентоспособность инновационной продукции» у обучающихся формируются компетенции:

(ОК-10) - готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала.

Планируемые результаты обучения по данной дисциплине (знания, умения, владения), соотнесенные с планируемыми результатами освоения обра-

зовательной программы, характеризуют этапы формирования следующих компетенций:

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
<p><b>(ОПК-3)</b>                      способностью решать профессиональные задачи на основе истории и философии нововведений, математических методов и моделей для управления инновациями, компьютерных технологий в инновационной сфере</p>	знает	основные принципы формирования стартапов.
	умеет	решать профессиональные задачи на основе сложившихся методов управления стартапами.
	владеет	навыками решения профессиональных задач на основе сложившихся методов управления стартапами.
<p><b>(ПК-3)</b>                      способностью произвести оценку экономического потенциала инновации, затрат на реализацию научно-исследовательского проекта</p>	знает	параметры оценки экономического потенциала инновации.
	умеет	производить оценку экономического потенциала инноваций и затрат на реализацию научно-исследовательского проекта.
	владеет	навыками оценки потенциала инноваций и затрат на реализацию научно-исследовательского проекта.
<p><b>(ПК-4)</b>                      способностью найти (выбрать) оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности</p>	знает	основные принципы, методы и инструменты менеджмента инноваций при создании стартапов.
	умеет	найти оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности.
	владеет	способностью найти оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности.
<p><b>(ПК-5)</b>                      способностью разработать план и программу организации инновационной деятельности научно-производственного подразделения, осуществлять технико-экономическое обоснование инновационных проектов и программ</p>	знает	Основы жизненного цикла стартапа.
	умеет	выявлять проблемы, связанные с организацией и внедрением инноваций, на протяжении жизненного цикла стартапа.
	владеет	способностью разработать план и программу организации деятельности стартапа, осуществлять технико-экономическое обоснование деятельности стартапа.

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Организация стартапов» применяются следующие методы активного обучения: семинар-дискуссия, решение кейсов.

## **I. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА НЕ ПРЕДУСМОТРЕНО**

## **II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА**

**Практические занятия (36 часов, в том числе 36 часов с МАО)**

**Практическое занятие 1. Семинар-дискуссия «Стартап. Бизнес-модель. Особенности построения» (4 часа)**

**Практическое занятие 2 Решение кейс-задачи « Формирование бизнес-модели стартапа» (12 часов)**

**Практическое занятие 3. Решение кейс-задачи « Выявление потребителей» (8 часов)**

**Практическое занятие 4 Решение кейс-задачи «Верификация потребителей» (8 часов)**

## **III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Организация стартапов » 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.

## План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине

№ п/п	Дата/сроки выполнения	Вид самостоятельной работы	Примерные нормы времени на выполнение	Форма контроля
1.	По календарному плану	подготовка к семинару-дискуссии «Стартап. Бизнес-модель. Особенности построения»	18	проверка преподавателем конспекта, оценка активности на коллоквиуме
2.	По календарному плану	Подготовка к решению кейс-задач «Формирование бизнес-модели стартапа»	18	оценка активности при выполнении кейса
3.	По календарному плану	Подготовка к решению кейс-задач «Стартап. Выявление потребителей»	18	оценка активности при выполнении кейса
4.	По календарному плану	Подготовка к решению кейс-задач «Стартап. Верификация потребителей»	18	оценка активности при выполнении кейса
5.	Итого		<b>72</b>	

### Рекомендации по самостоятельной работе студентов

Самостоятельная работа предполагает работу магистранта в библиотеке с использованием предлагаемой к изучению литературы и сети Интернет. При этом магистрант систематизирует материал и оформляет записи в виде конспектов.

Самостоятельная работа обучающихся организуется по следующим направлениям и формам:

подготовка к лабораторным занятиям, на которых потребуются учебно-методические материалы из библиотечного фонда ДВФУ и с Интернет-сайтов; оформление конспектов;

выполнение расчетов, анализ и обобщение полученных результатов, подготовка к коллоквиуму и дискуссиям;

выполнение расчетов, анализ и обобщение полученных результатов, необходимых для выполнения кейс-задания, предусмотренного рабочей программой по дисциплине.

### **Методические указания к написанию конспекта**

Конспект может быть выполнен в печатной или письменной форме.

Основные требования к конспекту:

1. Тема изучаемого материала.
2. Запись основных понятий, определений, закономерностей, формул, стандартов и т.д.
3. Заключение по пройденному материалу.
4. Список использованных источников.

Конспект должен содержать исходные данные источника, конспект которого 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.

Конспект может быть кратким или подробным. Он может содержать без изменения предложения конспектируемого текста или использовать другие, более сжатые формулировки.

Конспектирование является одним из наиболее эффективных способов сохранения основного содержания прочитанного текста, способствует формированию умений и навыков переработки любой информации. Конспект необходим, чтобы накопить информацию для написания более сложной работы (коллоквиум, проект).

Виды конспектов: плановый, тематический, текстуальный, свободный.

Плановый конспект составляется на основе плана статьи или плана книги. Каждому пункту плана соответствует определенная часть конспекта.

Тематический конспект составляется на основе ряда источников и представляет собой информацию по определенной проблеме.

Текстуальный конспект состоит в основном из цитат статьи или книги.

Свободный конспект включает в себя выписки, цитаты, тезисы.

### **Методические рекомендации по разработке презентации**

При оформлении презентации необходимо использовать любые графические элементы/фигуры, достаточные, по мнению студента, для достижения целей презентации.

Использование графических элементов ДВФУ обязательно. Объем использования логотипов ДВФУ определяется студентом и согласовывается с преподавателем. Начертание графических элементов согласно Бренд-буку ДВФУ.

## **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.

### **Методические рекомендации для подготовки к семинару-дискусии «Стартап. Бизнес-модель. Особенности построения»**

Темы для семинара-дискусии:

1. Отличие стартапа от крупной корпорации на примере существующих компаний.
2. Отличие стартапа от обычного проекта на примере существующих компаний и проектов.
3. Концепция Customer Development, как основа формирования модели стартапа.
4. Концепция Customer Development. Методы выявления потребителей.
5. Концепция Customer Development. Верификация потребителей.
6. Девять структурных блоков шаблона бизнес-модели стартапа.
7. Жизненный цикл стартапа.
8. Стили бизнес-моделей. Концепция разделения бизнес-модели.
9. Стили бизнес-моделей. Стил «Длинный хвост».
10. Стили бизнес-моделей. Стил «Многосторонние платформы»
11. Стили бизнес-моделей. Free как бизнес-модель.

12. Особенности переосмысления стратегии через призму бизнес-модели.
13. Дизайн бизнес-модели стартапа. Подсказки потребителя. Генерация идей.
14. Дизайн бизнес-модели стартапа. Визуализация. Прототипирование.
15. Дизайн бизнес-модели стартапа. Сторителлинг. Сценарии.
16. Среда бизнес-моделирования.
17. Оценка бизнес-моделей.
18. Бизнес-модели и стратегия голубого океана.
19. Управление множественными бизнес-моделями.
20. Метод дизайна бизнес-модели.
21. Концепция Customer Development. Манифест развития потребителей.

**Методические рекомендации по решению кейс-задачи  
«Стартап. Построение бизнес-модели»**

1. Выполнения данного задания и последующих предполагает деление группы на команды проектов. Желательно, чтобы это были команды, выполняющие проекты в рамках дисциплины «Введение в технологическое предпринимательство». В рамках данного задания сформируйте идею будущего стартапа исходя из выполняемого проекта в рамках дисциплины «Введение в технологическое предпринимательство». Для этого заполните шаблон бизнес-модели, представленный на рис 1.

<i>Ключевые партнеры</i>	<i>Ключевые виды деятельности</i>	<i>Ценностное предложение</i>	<i>Взаимоотношения с поставщиками</i>	<i>Потребительские сегменты</i>

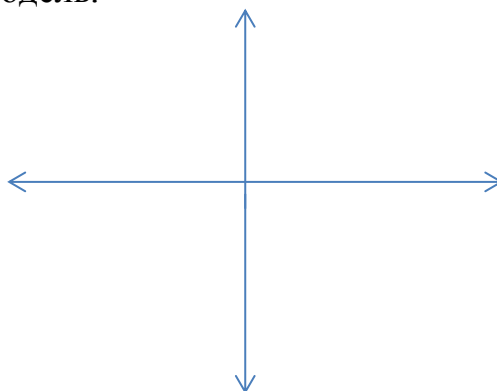
	<i>Ключевые ресурсы</i>		<i>Каналы сбыта</i>	
<i>Структура издержек</i>			<i>Потоки поступления доходов</i>	

**Рисунок 1. Шаблон бизнес-модели**

2. Применяя техники сторителлинга ( презентации, видеоклипа, ролевой игры, текста с картинками или комикса) представьте сформированную бизнес-модель.

3. Сформируйте вопросы для обсуждения каждой составляющей модели. Проведите мозговой штурм по выявлению слабых мест.

Разработайте несколько сценариев будущего, используя шаблон, представленный на рисунке 2. Опишите каждый сценарий с помощью истории, включающей главные элементы сценария. Разработайте для каждого сценария свою бизнес-модель.



**Рисунок 2. Шаблон для описания сценариев развития.**

4. Сформируйте движущие факторы и ограничения для Вашей бизнес-модели. Для этого систематизируйте рыночные факторы по шаблону, обозначенному в таблице 1.

### Анализ рыночных факторов

Таблица 1.

№ п/п	Факторы	содержание	Основные вопросы	Ответы на вопросы
1	Движущие силы рынка	Определение основных сил, воздействующих на рынок и преобразующих его с точки зрения потребителя и предложения	Какие движущие силы определяют потребительскую картину рынка? Какие перемены возможны в ближайшем будущем? Куда движется рынок?	
2	Сегменты рынка	Определение основных сегментов рынка, описание их привлекательности и поиск новых сегментов	Каковы наиболее важные потребительские сегменты? Где наибольший потенциал роста? Какие сегменты теряют свое значение? Какие периферические сегменты заслуживают внимания?	
3	Потребности и спрос	Представление о потребностях рынка и анализ степени их удовлетворения.	В чем нуждается потребитель? Какие потребности не удовлетворены в большей степени? Что действительно необходимо потребителю, чтобы выполнять свою работу? Где растет спрос? Где он падает?	
4	Затраты на переключение	Описание элементов, связанных с возможным переходом клиентов к конкурирующим фирмам	Что связывает клиента с компанией и ее предложением? Какие потенциальные расходы препятствуют переходу клиента от нас к конкурентам? Легко ли найти подобные предложения на рынке? Насколько важен наш бренд?	
5	Привлечение прибыли	Определение элементов, важных для привлечения прибыли и влияния на цены	За что потребитель действительно готов заплатить? Где можно получить максимальную прибыль? Могут ли покупатели легко найти и приобрести более дешевые товары и услуги?	

5. Систематизируйте отраслевые факторы по шаблону, обозначенному в таблице 2.

## Анализ отраслевых факторов

**Таблица2.**

№ п/п	Факторы	содержание	Основные во- просы	Ответы на вопросы
1	Конкуренты (устойчивые компании)	Определение конкурентов с прочным положением на рынке и оценка их возможностей	Кто наши конкуренты? Кто доминирует в нашем секторе? Какие у них сильные и слабые стороны? Опишите их основные предложения. На какие потребительские сегменты они в основном ориентируются? Какова у них структура издержек? Как они могут влиять на наш потребительские свойства?	
2	Новички (нарушители спокойствия)	Определение новых игроков рынка и выяснение, могут ли они стать конкурентами за счет иных, чем у нас, бизнес-моделей?	Новички на нашем рынке? Чем они отличаются от прочих игроков? Какие конкурентные преимущества или недостатки у них имеются? Что они предлагают покупателю? На какие потребительские сегменты ориентируются? Какова у них структура издержек? До какой степени они способны влиять на наши потребительские сегменты, потоки доходов и прибыль?	
3	Заменители: товары и услуги	Описание потенциальных замен вашему предложению, в том числе и тех, что можно найти на других рынках и в других отраслях	Какие товары или услуги могут стать заменой Вашим? Дороже или дешевле они по сравнению с Вашими? Легко ли перейти на заменители? От каких традиционных бизнес-моделей отталкиваются эти заменители?( например, скоростные поезда от самолетов)	
4	Поставщики и другие участники	Описание основных участников	Кто является основным участником це-	

	цепочки создания стоимости	создания стоимости на вашем рынке и выявление новых игроков	почки создания стоимости в вашей отрасли? До какой степени наша бизнес-модель зависит от них? Появляются ли новые претенденты? Кто из участников цепочки получает больший доход?	
5	Заинтересованные стороны	Кто реально может влиять на Вашу организацию и бизнес-модель?	Какие заинтересованные стороны могут оказывать влияние на бизнес-модель? Насколько велико влияние акционеров? Работников предприятия? Правительства? Лоббистов?	

6. Систематизируйте ключевые тенденции по шаблону, обозначенному в таблице 3.

### Анализ ключевых тенденций

Таблица 3.

№ п/п	Факторы	содержание	Основные вопросы	Ответы на вопросы
1	Технологические тенденции	Определение технологических тенденций, которые могут угрожать вашей бизнес-модели либо позволят ей развиваться?	Какие основные технологические тенденции существуют на вашем рынке и за его пределами? Предлагают технологии новые возможности или подрывные тенденции? Какие технологии берут на вооружение периферийные клиенты?	
2	Законодательные тенденции	Описание законов и тенденций в законодательстве, которые могут оказывать влияние на вашу бизнес-модель	Какие законодательные тенденции влияют на ваш рынок? Какие нормы могут оказать воздействие на вашу бизнес-модель? Какие меры Правительство	



			ственного регулирования или налоги влияют на потребительский спрос?	
3	Общественные и культурные тенденции	Выявление общественных тенденций, которые могут оказывать влияние на вашу бизнес-модель	Опишите основные общественные тенденции. Какие перемены в культурных или общественных ценностях влияют на вашу бизнес-модель? Какие тенденции могут влиять на поведение покупателей?	
4	Социальноэкономические тенденции	Описание основных социальноэкономических тенденций, которые могут оказывать влияние на вашу бизнес-модель	Какие основные демографические тенденции существуют? Как вы смогли бы охарактеризовать доход и распределение средств на вашем рынке? Можно ли назвать высоким чистый доход? Опишите структуру трат клиентов вашего рынка. Какая часть населения живет в городах, а какая в сельской местности?	

7. Систематизируйте макроэкономические факторы по шаблону, обозначенному в таблице 4.

### Анализ макроэкономических факторов

Таблица 4.

№ п/п	Факторы	содержание	Основные вопросы	Ответы на вопросы
1	Условия мирового рынка	Описание общих условий рынка, существующих на сегодняшний день, в макроэкономической перспективе	Находится ли экономика в состоянии спада или подъема? Опишите общее состояние рынка. Насколько растет ВВП ? Насколько	

			высок уровень безработицы?	
2	Фондовые рынки	Описание современного состояния фондовых рынков относительно ваших нужд в финансировании	Каково состояние фондовых рынков? Насколько легко получить средства в вашем сегменте рынка? Доступны ли стартовый капитал, венчурный капитал, государственное финансирование, рыночный капитал или кредиты? Дорого ли привлечение капитала?	
3	Сырье и другие ресурсы	Современные цены и тенденции ценообразования в сфере ресурсов, необходимых вашей бизнес-модели	Опишите современное состояние рынков сырья и других ресурсов, необходимых для вашего бизнеса. Насколько просто найти ресурсы, необходимые вашей бизнес-модели? Дороги ли они? Какие тенденции в их стоимости наблюдаются?	
4	Экономическая инфраструктура	Описание экономической инфраструктуры вашего рынка	Хорошо ли развита экономическая инфраструктура вашего рынка? Как вы бы могли охарактеризовать транспортные условия, торговлю, качество подготовки специалистов, доступность поставщиков и потребителей? Высоки ли личные и корпоративные налоги? Достаточно ли хорошо развиты государственные службы, необходимые предпринимателям? Как бы вы оценили уровень жизни?	

8. На основе систематизированной информации проведите SWOT-анализ каждого блока вашей бизнес-модели.

**Методические рекомендации по решению кейс-задачи  
«Стартап. Выявление потребителей»**

1. На основе сформированной гипотезы о бизнес модели стартапа, сформируйте ценностное предложение с базовым функционалом для потребителей. Ценностное предложение должно быть кратким, понятным, оформленным в виде текста объемом не более трех абзацев. Возможно использование картинок, схем. Составьте анкету для проведения первичного опроса потребителей. Проведите опрос не менее 20 человек, предоставив Ваше ценностное предложение. В анкете желательно наличие следующих блоков вопросов:

- целесообразность приобретения подобного продукта для потребителя;
- какие свойства предлагаемого продукта наиболее важные;
- какие каналы продаж наиболее приемлемые;
- чьи рекомендации потребители будут учитывать при покупке товара;
- какие финансовые источники планируют использовать при покупке.

Систематизируйте данные анкетирования. Представьте результаты в виде диаграмм.

1. На основе проведенного анкетирования с учетом выявленных тенденций идентифицируйте потребителей. Сформируйте типы потребителей. Заполните таблицу 5.

## Типы потребителей

Таблица 5.

№ п/п	Тип потребителя	Краткая характеристика
1	Конечные пользователи	
2	Агенты влияния	
3	Рекомендатели	
4	Держатели бюджета	
5	Люди, принимающие решения	
6	Саботажники	

2. Сформируйте архитип потребителя в зависимости от планируемого вида продаж B2B, B2C. Заполните таблицу 6.

### Формирование рекомендаций по привлечению потребителей на основе анализа архитипа

Таблица 6.

№п/п	Отличительные черты архитипа	Рекомендации по привлечению потребителей
1		
2		
3		

3. Для выявления каналов сбыта проведите нормоконтроль одного дня Вашего типичного потребителя на примере не менее трех человек. Систематизируйте данные в виде таблицы 7.

## Результаты нормоконтроля дня потребителя

Таблица 7.

№ п/п	Основные дела, события	Промежуток времени	Рекомендации по привлечению потребителей
1			
2			
3			

4. Сформируйте гипотезу о каналах сбыта. Оцените по пятибалльной шкале наиболее эффективные каналы. Заполните таблицу 8.

### Анализ каналов сбыта

Таблица 8.

№ п/п	Каналы сбыта	преимущества	недостатки	Оценка пригодности
1	Прямые продажи			
2	Независимые фирмы с функциями торговых представителей			
3	дилеры			
4	дистрибьюторы			
5	Крупные магазины смешенного ассортимента			

5. Сформируйте гипотезу о типе рынка и конкурентах. Используйте типологию рынка: существующий рынок, ресегментированный рынок, новый рынок, клонированный рынок. Оставьте карту рынка.

6. Сформируйте набор средств развития взаимоотношений с потребителем. Заполните таблицу 9.

### Стратегии сбыта

Таблица 9.

	Физические каналы	Интернет-каналы
привлечь	<i>Стратегия:</i>  <i>Тактика:</i>	<i>Стратегия:</i>  <i>Тактика:</i>
удержать	<i>Стратегия:</i>  <i>Тактика:</i>	<i>Стратегия:</i>  <i>Тактика:</i>
вырастить	<i>Стратегия:</i>  <i>Тактика:</i>	<i>Стратегия:</i>  <i>Тактика:</i>

7. Сформируйте гипотезу о ключевых ресурсах. Заполните таблицу 10. Оцените по пятибалльной шкале наиболее важные для Вашего стартапа ресурсы.

### Анализ ключевых ресурсов

Таблица 10.

№ п/п	Типы ресурсов	Виды ресурсов	Важность для стартапа
1	материальные	<i>Материальная база компании:</i>	
		<i>Ресурсы товаров и услуг:</i>	

2	Финансовые	<i>Собственные средства:</i>	
		<i>Лизинг:</i>	
		<i>Факторинг:</i>	
		<i>Финансирование со стороны поставщиков:</i>	
		<i>Другое:</i>	
3	Человеческие ресурсы	<i>Наставники, преподаватели, тренеры:</i>	
		<i>Консультанты:</i>	
		<i>Квалифицированные наемные работники:</i>	
4	Интеллектуальная собственность	<i>Товарный знак:</i>	
		<i>Авторское право:</i>	
		<i>Патент:</i>	

9. Сформируйте гипотезу о ключевых партнерах. Заполните таблицу 11.

## Анализ ключевых партнеров

Таблица 11.

№ п/п	партнер	Ценность, которую предоставляет партнер	Ценность, которую мы предоставляем партнеру

10. Сформируйте гипотезу о доходах и ценообразовании. Для этого проведите сравнительный анализ установленных цен на аналогичные продукты. Заполните таблицу 12.

### Сравнительный анализ установленных цен

Таблица 12.

№п/п	Продукт-конкурент	Существующая цена	Преимущества Вашего продукта
1			
2			

Сформируйте основные статьи расходов. Заполните таблицу 10.

№ п/п	Статья расходов	Стоимость единицы	количество	Сумма
-------	-----------------	-------------------	------------	-------




11. Определите оптимальную стоимость продукта. На основе ранее выявленных тенденций сформируйте информацию для таблицы 13.

### Анализ предполагаемых доходов

**Таблица 13.**

№ п/п	Виды доходов	Объем рынка	Возможность каналов распространения	Сумма предполагаемого дохода
1	Продажи			
2	Абонентская плата			
3	Плата за разовое использование			
4	Прочие источники:			

12. Подготовьте презентацию решения. Презентация должна включать не более пяти основных свойств продукта и описание проблем, которые они решают. Подготовьте анкеты для слушателей презентации, которые

подтвердили или опровергли бы Ваши гипотезы. Главная цель данной презентации: выявить насколько продаваем продукт.

## **Методические рекомендации по решению кейс-задачи**

### **«Стартап. Верификация потребителей»**

1 Для верификации потребителей необходимо подготовить торговую презентацию. Определить необходимое количество версий презентации с учетом идентифицированных потребителей. База презентации: существующие решения проблемы и предлагаемое Вами новое решение.

2. Разработать проспекты и прайс- листы, учитывая вышеизложенные гипотезы.

### **Вопросы для проведения промежуточной аттестации в форме устного экзамена**

Отличие стартапа от крупной корпорации на примере существующих компаний.

2. Отличие стартапа от обычного проекта на примере существующих компаний и проектов.

3. Концепция Customer Development, как основа формирования модели стартапа.

4. Концепция Customer Development. Методы выявления потребителей.

5. Концепция Customer Development. Верификация потребителей.

6. Девять структурных блоков шаблона бизнес-модели стартапа.

7. Жизненный цикл стартапа.

8. Стили бизнес-моделей. Концепция разделения бизнес-модели.

9. Стили бизнес-моделей. Стил «Длинный хвост».

10. Стили бизнес-моделей. Стил «Многосторонние платформы»

11. Стили бизнес-моделей. Free как бизнес-модель.

12. Особенности переосмысления стратегии через призму бизнес-модели.
13. Дизайн бизнес-модели стартапа. Подсказки потребителя. Генерация идей.
14. Дизайн бизнес-модели стартапа. Визуализация. Прототипирование.
15. Дизайн бизнес-модели стартапа. Сторителлинг. Сценарии.
16. Среда бизнес-моделирования.
17. Оценка бизнес-моделей.
18. Бизнес-модели и стратегия голубого океана.
19. Управление множественными бизнес-моделями.
20. Метод дизайна бизнес-модели.
21. Концепция Customer Development. Манифест развития потребителей.

#### IV. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА

№ п/п	Контролируемые разделы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций	Оценочные средства		
			текущий контроль	промежуточная аттестация	
1	Стартап. Бизнес-модель. Особенности построения	ОПК-3	знает	Собеседование УО-1	Экзамен
			умеет	Семинар-дискуссия	
			владеет	Семинар-дискуссия	
2	Формирование бизнес-модели стартапа	ПК-5	знает	Собеседование УО-1	Экзамен
			умеет	Кейс-задача ПР-11	
			владеет	Кейс-задача ПР-11	
3	Стартап. Выявление потребителей	ПК-4	знает	Собеседование УО-1	Экзамен
			умеет	Кейс-задача ПР-11	
			владеет	Кейс-задача ПР-11	
4	Стартап. Верификация потребителей	ПК-3 ПК-4	знает	Собеседование УО-1	Экзамен
			умеет	Кейс-задача ПР-11	
			владеет	Кейс-задача ПР-11	

Темы семинара-дискуссии, 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 ниже.

## **V. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Основная литература**

1. Бланк, Стив Стартап: Настольная книга основателя [Электронный ресурс] / Стив Бланк, Боб Дорф ; пер. Т. Гутман, И. Окунькова, Е. Бакушева. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 623 с. — 978-5-9614-1983-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82518.html>

2. Кесслер, Энди Радикальный стартап: 12 правил бизнес-дарвинизма [Электронный ресурс] / Энди Кесслер ; пер. Е. Бакушева. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 232 с. — 978-5-9614-1730-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82766.html>

3. Стартап-гайд: Как начать... и не закрыть свой интернет-бизнес [Электронный ресурс] / Пол Грэм, С. Ашин, Н. Давыдов [и др.] ; под ред. М. Р. Зобниной. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 176 с. — 978-5-9614-4824-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82519.html>

### **Дополнительная литература**

1. Хоффман, Рид Жизнь как стартап: Строй карьеру по законам Кремниевой долины [Электронный ресурс] / Рид Хоффман, Бен Касноча. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 240 с. — 978-5-9614-2227-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82945.html>

2. Гай, Кавасаки Стартап по Кавасаки: проверенные методы начала любого дела [Электронный ресурс] / Кавасаки Гай ; пер. Д. Глебов ; под ред. В.

Потапова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 336 с. — 978-5-9614-5891-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/86879.html>

3. От нуля к единице. Как создать стартап, который изменит будущее: Учебное пособие / Тиль П., Мастерс Б., - 2-е изд. - М.:Альпина Пабл., 2016. - 192 с.: 70x100 1/16 (Переплёт) ISBN 978-5-9614-4839-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/915848>

### **Нормативно-правовые материалы Не предусмотрено**

#### **Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

3. КонсультантПлюс – законодательство РФ, кодексы и законы в последней редакции. ([www.consultant.ru/](http://www.consultant.ru/))

2. <http://www.elibrary.ru> – научные публикации в области экономики и инновационного менеджмента.

3. <http://www.journals.cambridge.org/action> - база данных зарубежных журналов.

4. Министерство экономического развития - <http://economy.gov.ru/minec/main>

#### **Перечень информационных технологий и программного обеспечения**

8. Компьютеры класса Pentium; мультимедийная (презентационная) - система Проектор 3-chip DLP, 10 600 ANSI-лм, WUXGA 1 920x1 200 (16:10) PT-DZ110XE Panasonic, экран 316x500 см, 16:10 с эл. приводом, крепление настенно-потолочное Elpro Large Electrol Projecta; подключение к общекорпоративной компьютерной сети ДВФУ и сети Интернет; лицензионное программное обеспечение (общесистемное и специальное).

## **VI. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Обучение магистрантов по дисциплине «Организация стартапов» предполагает проведение аудиторных занятий, а также самостоятельную работу студента. На аудиторных занятиях разбираются теоретические вопросы учебной дисциплины, проводятся коллоквиумы и дискуссии, решаются контрольные задачи, разбираются кейсы.

Самостоятельная работа предполагает работу магистранта с первоисточниками. При этом, предполагается, что студент конспектирует систематизированный материал, излагая материал как в виде текста, так и в табличном варианте.

Конспекты результатов самостоятельной работы служат оценочным средством, позволяющим преподавателю в ходе собеседования определить объем выполненной работы, способность студента излагать материал, его систематизировать и представлять в форме, удобной для дальнейшей работы.

Аудиторные занятия служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, способности применения математического аппарата, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.

Особое место в самостоятельной работе занимает подготовка к текущим аттестациям и промежуточной аттестации в форме устного экзамена. Подготовка к экзамену может начинаться с самого начала изучения дисциплины.

При изучении материала по теме следует использовать основную и дополнительную литературу, рекомендованную преподавателем.

## VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

### ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование оборудованных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень основного оборудования
Лаборатория инновационного проектирования, ауд. Е 636-б	Ноутбук Lenovo ThinkPad X121e Black 11.6" HD(1366x768) AMD E300.2GB DDR3.320GB
Читальные залы Научной библиотеки ДВФУ с открытым доступом к фонду (корпус А - уровень 10)	Моноблок HP ProOne 400 All-in-One 19,5 (1600x900), Core i3-4150T, 4GB DDR3-1600 (1x4GB), 1TB HDD 7200 SATA, DVD+/-RW, GigEth, Wi-Fi, BT, usb kbd/mse, Win7Pro (64-bit)+Win8.1Pro(64-bit), 1-1-1 Wty Скорость доступа в Интернет 500 Мбит/сек.

В целях обеспечения специальных условий обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ДВФУ все здания оборудованы пандусами, лифтами, подъемниками, специализированными местами, оснащенными туалетными комнатами, табличками информационно навигационной поддержки.

## VIII. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
<b>(ОПК-3)</b> способностью решать профессиональные задачи на основе истории и философии нововведений, математических методов и моделей для управления инновациями, компьютерных технологий в инновационной сфере	знает	Основные принципы формирования стартапов.
	умеет	решать профессиональные задачи на основе сложившихся методов управления стартапами.
	владеет	навыками решения профессиональных задач на основе сложившихся методов управления стартапами.
<b>(ПК-3)</b> способностью произвести оценку экономического потенциала инновации, затрат на реализацию научно-исследовательского проекта	знает	параметры оценки экономического потенциала инновации.
	умеет	производить оценку экономического потенциала инноваций и затрат на реализацию научно-исследовательского проекта.
	владеет	навыками оценки потенциала инноваций и затрат на реализацию научно-исследовательского проекта.
<b>(ПК-4)</b> способностью найти (выбрать) оптимальные решения при созда-	знает	основные принципы, методы и инструменты менеджмента инноваций при создании стартапов.

нии новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности	умеет	найти оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности.
	владеет	способностью найти оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности.
<b>(ПК-5)</b> способностью разработать план и программу организации инновационной деятельности научно-производственного подразделения, осуществлять технико-экономическое обоснование инновационных проектов и программ	знает	основы жизненного цикла стартапа.
	умеет	выявлять проблемы, связанные с организацией и внедрением инноваций, на протяжении жизненного цикла стартапа.
	владеет	способностью разработать план и программу организации деятельности стартапа, осуществлять технико-экономическое обоснование деятельности стартапа.

№ п/п	Контролируемые разделы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций	Оценочные средства		
			текущий контроль	промежуточная аттестация	
1	Стартап. Бизнес-модель. Особенности построения	ОПК-3	знает	Собеседование УО-1	Экзамен
			умеет	Семинар-дискуссия	
			владеет	Семинар-дискуссия	
2	Формирование бизнес-модели стартапа	ПК-5	знает	Собеседование УО-1	Экзамен
			умеет	Кейс-задача ПР-11	
			владеет	Кейс-задача ПР-11	
3	Стартап. Выявление потребителей	ПК-4	знает	Собеседование УО-1	Экзамен
			умеет	Кейс-задача ПР-11	
			владеет	Кейс-задача ПР-11	
4	Стартап. Верификация потребителей	ПК-3 ПК-4	знает	Собеседование УО-1	Экзамен
			умеет	Кейс-задача ПР-11	
			владеет	Кейс-задача ПР-11	



## Шкала оценивания уровня сформированности компетенций

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции		Критерии	Показатели
<b>(ОПК-3)</b> способностью решать профессиональные задачи на основе истории и философии нововведений, математических методов и моделей для управления инновациями, компьютерных технологий в инновационной сфере	знает (пороговый уровень)	Основные принципы формирования стартапов	Наличие знания принципов формирования стартапов	Способность сформулировать принципы создания стартапов
	умеет (продвинутый)	решать профессиональные задачи на основе сложившихся методов управления стартапами	Умение решать отдельные профессиональные задачи на основе сложившихся методов управления стартапами	Способность решать отдельные профессиональные задачи на основе сложившихся методов управления стартапами
	владеет (высокий)	навыками решения профессиональных задач на основе сложившихся методов управления стартапами	Наличие навыков решения профессиональных задач на основе сложившихся методов управления стартапами	Устойчивая способность решать отдельные профессиональные задачи на основе сложившихся методов управления стартапами
<b>(ПК-3)</b> способностью произвести оценку экономического потенциала инновации, затрат на реализацию научно-исследовательского проекта	знает (пороговый уровень)	параметры оценки экономического потенциала инновации	Наличие знаний по оценке экономического потенциала инновации	Способность перечислить методы оценки экономического потенциала инновации
	умеет (продвинутый)	производить оценку экономического потенциала инноваций и затрат на реализацию научно-исследовательского проекта	Умение производить оценку экономического потенциала инноваций и затрат на реализацию научно-исследовательского проекта	Способность производить оценку экономического потенциала инноваций и затрат на реализацию научно-исследовательского проекта
	владеет (высокий)	навыками оценки потенциала инноваций и затрат на реализацию научно-исследовательского проекта	Наличие навыков оценки потенциала инноваций и затрат на реализацию научно-исследовательского проекта	Устойчивая способность оценки потенциала инноваций и затрат на реализацию научно-исследовательского проекта

<b>(ПК-4)</b> способностью найти (выбрать) оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности	знает (пороговый уровень)	основные принципы, методы и инструменты менеджмента инноваций при создании стартапов	Наличие знаний основных принципов, методов и инструментов менеджмента инноваций при создании стартапов	Способность перечислить основные принципы, методы и инструменты менеджмента инноваций при создании стартапов
	умеет (продвинутый)	найти оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности	Умение найти оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности	Способность найти оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности
	владеет (высокий)	способностью найти оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности	Наличие навыков по поиску оптимальных решений при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности	Устойчивая способность поиска оптимальных решений при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности
<b>(ПК-5)</b> способностью разработать план и программу организации инновационной деятельности научно-производственного подразделения, осуществлять тех-	знает	Основы жизненного цикла стартапа	Наличие знания основ жизненного цикла стартапа	Способность описать жизненный цикл стартапа
	умеет	выявлять проблемы, связанные с организацией и внедрением инноваций, на протяжении жизненного цикла стартапа	умение выявлять проблемы, связанные с организацией и внедрением инноваций, на протяжении жизненного цикла стартапа	Способность выявлять проблемы, связанные с организацией и внедрением инноваций, на протяжении жизненного цикла стартапа

<p>нико-экономическое обоснование инновационных проектов и программ</p>	<p>владеет</p>	<p>способностью разработать план и программу организации деятельности стартапа, осуществлять технико-экономическое обоснование деятельности стартапа</p>	<p>навыки разработки плана и программы программы организации деятельности стартапа, осуществлять технико-экономическое обоснование деятельности стартапа</p>	<p>Устойчивая способность выявлять проблемы, связанные с организацией и внедрением инноваций, на протяжении жизненного цикла стартапа</p>
<p><b>(ПК-5)</b> способность разработать план и программу организации инновационной деятельности научно-производственного подразделения, осуществлять технико-экономическое обоснование инновационных проектов и программ</p>	<p>знает (пороговый уровень)</p>	<p>принципы работы матричных и графических приемов для подготовки стратегических решений.</p>	<p>Знание принципов работы матричных и графических приемов для подготовки стратегических решений.</p>	<p>способность описать принципы работы матричных и графических приемов для подготовки стратегических решений.</p>
	<p>умеет (продвинутый)</p>	<p>применять методы стратегического анализа, методы выбора, реализации и контроля реализации стратегии.</p>	<p>Умение применять методы стратегического анализа, методы выбора, реализации и контроля реализации стратегии.</p>	<p>Способность применять методы стратегического анализа, методы выбора, реализации и контроля реализации стратегии.</p>
	<p>владеет (высокий)</p>	<p>навыками работы с матричными и графическими приемами подготовки стратегических решений, проектированием роудмаппинга</p>	<p>Наличие навыков работы с матричными и графическими приемами подготовки стратегических решений, проектированием роудмаппинга</p>	<p>Устойчивая способность работы с матричными и графическими приемами подготовки стратегических решений, проектированием роудмаппинга</p>

**Методические рекомендации, определяющие процедуры оценивания результатов освоения дисциплины**

**Оценочные средства для текущей аттестации**

Текущая аттестация студентов по дисциплине «Организация стартапов» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

Текущая аттестация проводится по результатам участия студента в выполнении заданий по темам семинара- дискуссии, кейс-заданию. Суммарный результат (в диапазоне от 24 до 60 баллов) добавляется к баллам, полученным по итогам экзамена.

### Календарный план контрольных мероприятий на 1 семестр экзамен

(зачет и/или экзамен)

№	Примерная дата внесения в АРС	Примерная дата проведения	Наименование контрольного мероприятия	Форма контроля	Весовой коэффициент	Максимальный балл	Минимальный балл для прохождения промежуточной аттестации
<b>Основные контрольные мероприятия</b>							
1		По графику учебного процесса	Семинар-дискуссия	презентация	0,2	20	8
2		По графику учебного процесса	Практическое 2	Решенная полностью кейс-задача	0,3	32	15
3		По графику учебного процесса	Практическое задание 3	Решенная полностью кейс-задача	0,2	20	8
4		По графику учебного процесса	Практическое задание 4	Решенная полностью кейс-задача	0,3	28	10
5		По графику учебного процесса	экзамен		0		
<b>Дополнительные контрольные мероприятия</b>							
1		По графику учебного процесса	Посещение занятий	посещаемость	0		

#### Шкала соответствия рейтинга по дисциплине и оценок

Менее 41 %	не зачтено	неудовлетворительно
От 41 % до 64 %	зачтено	удовлетворительно
От 65 % до 87 %	зачтено	хорошо
От 88 % до 100 %	зачтено	отлично

#### Критерии выставления оценки по представлению презентации для семинара-дискуссии «Стартап. Бизнес-модель. Особенности построения»

Баллы	Требования к сформированным компетенциям
<b>20-18</b>	выставляется магистранту, если представленная им презентация отражает заявленную тематику глубоко и на высоком профессиональном уровне. Магистрант чётко и логически стройно излагает содержание вопроса, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причём не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе мате-

	риал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
<b>17-13</b>	выставляется магистранту, если представленная им презентация отражает заявленную тематику. Магистрант грамотно и по существу излагает сущность доклада, 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.
<b>12-8</b>	выставляется магистранту, если представленная им презентация в целом отражает заявленную тематику. Магистрант допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении обоснования проекта.
<b>7-0</b>	выставляется магистранту, если представленная им презентация не отражает заявленную тематику. Магистрант допускает существенные ошибки. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится магистрантам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

### **Критерии выставления оценки по решению кейс-задачи «Формирование бизнес-модели стартапа»**

<b>Баллы</b>	<b>Требования к сформированным компетенциям</b>
<b>32-28</b>	выставляется магистранту, если представленное его командой решение является адекватным, выполнено в полном объеме. Все результаты логически связаны. Вклад конкретного магистранта идентифицирован должным образом; магистрант четко и логически стройно излагает содержание вопроса, 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.
<b>27-21</b>	выставляется магистранту, если представленное его командой решение является адекватным, выполнено в полном объеме, однако имеются отдельные неточности. Все результаты логически связаны. Магистрант грамотно и по существу излагает сущность доклада, 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.
<b>20-15</b>	выставляется магистранту, если представленная его командой презентация в целом отражает заявленную тематику. Магистрант допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении обоснования проекта.
<b>14-0</b>	выставляется магистранту, если представленная его командой презентация не отражает заявленную тематику. Магистрант допускает существенные ошибки. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится магистрантам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

**Критерии выставления оценки по решению кейс-задачи «Стартап. Выявление потребителей»**

Баллы	Требования к сформированным компетенциям
<b>20-18</b>	выставляется магистранту, если представленное его командой решение является адекватным, выполнено в полном объеме. Все результаты логически связаны. Вклад конкретного магистранта идентифицирован должным образом; магистрант чётко и логически стройно излагает содержание вопроса, 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.
<b>17-13</b>	выставляется магистранту, если представленное его командой решение является адекватным, выполнено в полном объеме, однако имеются отдельные неточности. Все результаты логически связаны. Магистрант грамотно и по существу излагает сущность доклада, 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.
<b>12-8</b>	выставляется магистранту, если представленная его командой презентация в целом отражает заявленную тематику. Магистрант допускает не точности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении обоснования проекта.
<b>7-0</b>	выставляется магистранту, если представленная его командой презентация не отражает заявленную тематику. Магистрант допускает существенные ошибки. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится магистрантам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

**Критерии выставления оценки по представлению презентации по решению кейс-задачи «Стартап. Верификация потребителей»**

Баллы	Требования к сформированным компетенциям
<b>28-24</b>	выставляется магистранту, если представленное его командой решение является адекватным, выполнено в полном объеме. Все результаты логически связаны. Вклад конкретного магистранта идентифицирован должным образом; магистрант чётко и логически стройно излагает содержание вопроса, 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.
<b>23- 17</b>	выставляется магистранту, если представленное его командой решение является адекватным, выполнено в полном объеме, однако имеются отдельные неточности. Все результаты логически связаны. Магистрант грамотно и по существу излагает сущность доклада, 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.
<b>16-10</b>	выставляется магистранту, если представленная его командой презентация в целом отражает заявленную тематику. Магистрант допускает не точности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении обоснования проекта.

<b>9-0</b>	выставляется магистранту, если представленная его командой презентация не отражает заявленную тематику. Магистрант допускает существенные ошибки. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится магистрантам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.
------------	---

**В случае, когда магистрант, по каким-либо причинам пересдает экзамен устно, используются следующие критерии оценки устного экзамена (максимальное число баллов – 40):**

**88-100 баллов** - выставляется магистранту, если он исчерпывающе, последовательно, чётко и логически стройно излагает материал, умеет тесно увязывать теорию с практикой, использует в ответах материал монографической литературы.

**65-87 баллов** - выставляется магистранту, если он последовательно, чётко и логически стройно излагает материал, умеет тесно увязывать теорию с практикой, не допускает существенных неточностей.

**64-41 балл** - выставляется магистранту, если он излагает материал, опираясь на примеры, допускает отдельные неточности.

**Ниже 41 балла** - выставляется магистранту, если он излагает материал, допуская при этом существенные неточности.

#### **Шкала соответствия рейтинга по дисциплине и оценок**

Менее 41 %	не зачтено	неудовлетворительно
От 41 % до 64 %	зачтено	удовлетворительно
От 65 % до 87 %	зачтено	хорошо
От 88 % до 100 %	зачтено	отлично