



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

**«Дальневосточный федеральный университет»
(ДФУ)**

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

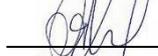
СОГЛАСОВАНО

Руководитель ОП

 Сащенко А.Ю.

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор Департамента менеджмента
и предпринимательства

 Яшина Е.Н.

«02» февраля 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Инновационная экономика и технологическое
предпринимательство
Направление подготовки 38.05.01
Экономическая безопасность
Форма подготовки *очная*

курс 1 семестр 3
лекции 8 час.

практические занятия 0 час.

лабораторные работы 0 час.

в том числе с использованием МАО лек.0 /пр.0/лаб.0 час.

всего часов аудиторной нагрузки 108 час.

самостоятельная работа 28 час.

в том числе на подготовку к экзамену 0 час.

контрольные работы (количество) не предусмотрены

курсовая работа / курсовой проект не предусмотрены

зачет не предусмотрен

экзамен 3 семестр

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.05.01 Экономическая безопасность, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 19 августа 2020 г. № 970.

Рабочая программа обсуждена на заседании Департамента менеджмента и предпринимательства, протокол № 5 от «2» февраля 2022 г.

Директор Департамента менеджмента и предпринимательства Е.Н. Яшина
Составитель (ли): Е.В. Хегай, доцент

Владивосток
2022

I. Рабочая программа пересмотрена на заседании Департамента:

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

Директор Департамента _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

II. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

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

Директор Департамента _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

III. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

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

Директор Департамента _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

IV. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

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

Директор Департамента _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

1. Цели и задачи освоения дисциплины:

Цель – формирование у студентов комплекса теоретических знаний и практических навыков в сфере экономики, технологического предпринимательства и управления инновационными проектами.

Задачи дисциплины — достижение следующих результатов образования:

- основные теории функционирования инновационной экономики и технологического предпринимательства, принципы организации, управления и оценки инновационно-предпринимательской деятельности;
- меры государственной поддержки инновационной деятельности и развития инновационной экосистемы;
- основы коммерциализации инноваций и развития высокотехнологического бизнеса;
- планирование и проектирование коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в форме стартапа, коммерческого контракта, лицензионного договора;
- формирование проектных команд;
- выбор бизнес-модели и разработка бизнес-плана.
- Анализ рисков инновационного проекта

Профессиональные компетенции выпускников и индикаторы их достижения:

Тип задач	Код и наименование профессиональной компетенции (результат освоения)	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Организационно-управленческий	ПК -2 Способен принимать управленческие решения в управлении стратегической, операционной деятельностью компании при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений в условиях глобализации мировой экономики	ПК -2.11 Участвует в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование показателя оценивания (результата обучения по дисциплине)
ПК -2.11 Участвует в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	Способность анализировать проект (инновацию) как объект управления.
	Способность разрабатывать и реализовывать инновационные проекты.
	Способность разрабатывать план мероприятий по созданию и продвижению нового продукта на рынок.
	Способность поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов
	Способность проводить оценку эффективности инновационных проектов технологического предпринимательства.
	Способность разработки и оформления бизнес-плана инновационного проекта
	Способность презентовать инновационный проект заказчику и инвестору

2. Трудоемкость дисциплины и видов учебных занятий по дисциплине

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачётных единиц (108 академических часов).

Видами учебных занятий и работы обучающегося по дисциплине могут являться:

Обозначение	Виды учебных занятий и работы обучающегося
Пр	Практические занятия
ОК	Онлайн курс
СР	Самостоятельная работа обучающегося в период теоретического обучения

Структура дисциплины:

Форма обучения – очная.

№	Наименование раздела дисциплины	Семестр	Количество часов по видам учебных занятий и работы обучающегося					Контроль	Формы промежуточной аттестации, текущего контроля успеваемости
			Лек	Лаб	Пр	ОК	СР		

1	Тема 1. Введение в инновационное развитие		6				4	2	Письменный ответ на вопрос: «Почему меня заинтересовала данная технология».
2	Тема 2. Формирование и развитие команды		6			2	4		Подготовка обоснования распределения функций в студенческих командах с учетом личностных особенностей участников. Формирование команд. Распределение

									проектов между командами. Распределение функций в командах.
3	Тема 3. Бизнес-идея, бизнес- модель, бизнес-план		6			4	4		Описание выбранной технологии и бизнес-идеи группового проекта. Создание бизнес-модели проекта на основе шаблона А. Остервальдера и И. Пенье.
4	Тема 4. Маркетинг. Оценка рынка		6			4	4		Маркетинговый анализ рынка группового проекта. Описание факторов макро- и микросреды. Оценка размера целевого сегмента.
5	Тема 5. Product development. Разработка продукта		6			4	4		Подготовка презентации на тему «Методы разработки продукта в применении к вашему проекту».
6	Тема 6. Customer development. Выведение продукта на рынок		6			4	4		Выделение целевых сегментов потребителей технологии. Моделирование потребностей целевых потребителей. Анализ барьеров на пути удовлетворения потребностей.
7	Тема 7. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности		6				4	2	Деловая игра: «Выработка IP-стратегии инновационного проекта» на примере выбранного студентами группового проекта

8	Тема 8. Трансфер технологий и лицензирование		6				4	2	Деловая игра: «Подготовка сделки по лицензированию разработки, лежащей в основе проекта».
9	Тема 9. Создание и развитие стартапа		6				4	2	Деловая игра: «Создание и развитие стартапа».
10	Тема 10. Коммерческий НИОКР		6				4	2	Оценка себестоимости выполнения работ и определения цены контракта. Описание ресурсов проекта. Подготовка презентации для коммерческого заказчика.
11	Тема 11. Инструменты привлечения финансирования		6				4	2	Деловая игра: «Выбор и обоснование источников финансирования инновационного проекта».
12	Тема 12. Оценка инвестиционной привлекательности проекта		6				4	2	Деловая игра «Обоснование экономической целесообразности и реализации проекта».
13	Тема 13. Риски проекта		6				4	2	Кейс: «ООО “Ундина”: производство мидий на Белом море».
14	Тема 14. Презентация проекта		6				4		Деловая игра: «Презентация проектов перед инвесторами».
15	Тема 15. Инновационная экосистема		6				4	2	Кейс: «Инновационная экосистема вуза».
16	Тема 16. Государственная инновационная политика		6				4	2	Кейс: «Национальная инновационная система

									Финляндии».
17	Тема 17. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия)		6				8		Подготовка презентации для различных аудиторий (конкурсного жюри, инвесторов, покупателей); разработка алгоритма подготовки презентации, структуры; расстановка акцентов; «крючки» для привлечения и удержания внимания аудитории; технологии подготовки выступления.
	Итого:					18	72	18	

III. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Тема 1. Формирование и развитие команды

Понятие предпринимательской команды; эффективность команды; командное лидерство; мотивация команды; распределение командных ролей и функций; развитие команды; поддержание командного духа; учет психологических особенностей личности; технологии командообразования.

Практическая часть

Деловая игра: «Построение команды».

Домашнее задание по групповому проекту

Подготовка обоснования распределения функций в студенческих командах с учетом личностных особенностей участников. Формирование команд. Распределение проектов между командами. Распределение функций в командах.

Тема 2. Бизнес-идея, бизнес- модель, бизнес-план

Содержание процессов генерирования бизнес-идей; алгоритм креативного рождения идеи бизнеса с ее последующим развитием в систему решений (бизнес-модель); базовые положения создания и применения бизнес-моделей: понятие и виды моделей бизнеса (бизнес-модель М. Джон-сона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна), ключевые этапы формирования бизнес-модели; механизм выбора бизнес-модели компании; ключевые

элементы, функциональные блоки бизнес-модели; концепция ценностного предложения А. Остервальдера; переход от бизнес-модели к бизнес-плану.

Практическая часть

Кейс: «Построение бизнес-модели по шаблону А. Остервальдера и И. Пенье для компании ООО «Цветочный рай»».

Домашнее задание по групповому проекту

Описание выбранной технологии и бизнес-идеи группового проекта. Создание бизнес-модели проекта на основе шаблона А. Остервальдера и И. Пенье.

Тема 3. Маркетинг. Оценка рынка

Специфика маркетинговых исследований в сфере инноваций; методы и подходы к оценке рынка в разных отраслях; критерии оценки привлекательности сегмента; инструменты маркетинговых исследований: алгоритмы, методы исследования и методы сбора информации; особенности маркетинга высокотехнологичных стартапов; особенности продаж инновационных продуктов.

Практическая часть

Кейс: «Маркетинговая стратегия лаборатории мультимедиа 3X-Video».

Домашнее задание по групповому проекту

Маркетинговый анализ рынка группового проекта. Описание факторов макро- и микросреды. Оценка размера целевого сегмента.

Тема 4. Productdevelopment. Разработка продукта

Концепция жизненного цикла продукта; основные подходы к разработке продукта — метод водопада (каскадный метод) и метод гибкой разработки; теория решения изобретательских задач; теория ограничений; процесс улучшения характеристик существующих видов продукции; разработка новых видов продукции; техническое сопровождение проекта создания нового продукта (технологии) от предпроектных разработок до проектирования, создания и использования; инструменты современного процесса Product development: анализ конкурентной среды, технический аудит, разработка технико-экономического обоснования, технической документации, управляющих программ.

Практическая часть

Деловая игра: Product development в рамках выбранного студентами группового проекта.

Домашнее задание по групповому проекту

Подготовка презентации на тему «Методы разработки продукта в применении к вашему проекту».

Тема 5. Customer development. Выведение продукта на рынок

Основы понятия Customer development, по С. Бланку и Б. Дорфу; составляющие Customer development: выявление потребителей, верификация потребителей, расширение клиентской базы, выстраивание компании; изучение потребностей и запросов потребителей; методы моделирования потребностей потребителей; факторы поведения потребителя; приемы привлечения внимания потребителя; оценка эффективности проводимых мероприятий и оптимизация маркетинговой деятельности предприятия; специфика поведения индивидуальных и корпоративных потребителей.

Практическая часть

Кейс: «Выведение на рынок приложения для контроля кредитных карт Wize Cards».

Домашнее задание по групповому проекту

Выделение целевых сегментов потребителей технологии. Моделирование потребностей целевых потребителей. Анализ барьеров на пути удовлетворения потребностей.

IV. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ОНЛАЙН-КУРСА И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Тема 1. Введение в инновационное развитие

Сущность и свойства инноваций; классификация инноваций; инновационный процесс и инновационная деятельность; инновационное предпринимательство; базисные инновации и технологические уклады; основные этапы развития теории инноваций; модели инновационного процесса: линейная, модель давления рыночного спроса, интерактивная модель; гипотезы инновационного процесса: «технологического толчка» (от науки — к рынку), «давления рыночного спроса» (от потребностей рынка — к науке), интерактивной модели (дуальная модель, объединяющая два предыдущих подхода); способы выхода инноваций на рынок: парадигма «закрытых инноваций», модель «открытые инновации»; соответствие бизнес-модели инновационному процессу.

Практическая часть

Презентация технологий для студентов. Разъяснение правил работы студенческих команд над групповыми проектами в ходе реализации курса.

Домашнее задание по групповому проекту
Письменный ответ на вопрос: «Почему меня заинтересовала данная технология».

Тема 2. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности

Понятие интеллектуальной собственности, ее основные юридические свойства и система охраны, понятие и содержание интеллектуальных прав, их соотношение с понятием нематериальных активов; IP-стратегия инновационного проекта и ее составляющие; различия между двумя основными режимами правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности — авторским правом

и патентным правом; патентование, системы и процедуры патентования в России, за рубежом, на международном уровне; понятия «формула изобретения (полезной модели)», «приоритет», «уровень техники», «патентный поиск», «патентная чистота»; существующие правовые способы приобретения и коммерциализации интеллектуальной собственности; основные особенности секретов производства (ноу-хау) и средств индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий.

Практическая часть

Деловая игра: «Выработка IP-стратегии инновационного проекта» на примере выбранного слушателями группового проекта.

Домашнее задание по групповому проекту

Написание IP-стратегии выбранного слушателями инновационного проекта по итогам проведенной деловой игры.

Тема 3. Трансфер технологий и лицензирование

Понятия «трансфер технологий» и «лицензирование» как правовые институты в сфере интеллектуальной

собственности; их соотношение; роль стратегии лицензирования как части IP-стратегии инновационного проекта; мотивы использования стратегии лицензирования; существующие виды лицензионных сделок; требования российского законодательства к форме и содержанию лицензионного договора; последствия их несоблюдения; определение стоимости объекта интеллектуальной собственности; основные методы расчета цены лицензионного договора; роялти и паушальный платеж; их сравнительные преимущества и недостатки, специфика применения; конкретные методики расчета роялти.

Практическая часть

Деловая игра: «Подготовка сделки по лицензированию разработки, лежащей в основе проекта».

Домашнее задание по групповому проекту
Проработка возможности использования бизнес-модели
«Лицензирование» в отношении интеллектуальной собственности в
групповом проекте.

Тема 4. Создание и развитие стартапа

Определение и сущность стартапа; методика «бережливого стартапа»; модель SPACE — модель, отражающая пространство (space) и орбиту «полета» бизнеса; HADI-цикл — методика циклического процесса проверки гипотез. Этапы развития стартапа; прототип, соответствие продукта ожиданиям целевого рынка; динамика роста; рост и укрепление позиций; масштабирование и захват рынков; публичное размещение акций.

Практическая часть

Деловая игра: «Создание и развитие стартапа».

Домашнее задание по групповому проекту

Анализ плюсов и минусов создания стартапа на основе выбранной технологии.

Тема 5. Коммерческий НИОКР

Техника проведения переговоров и формирование партнерств с индустриальными компаниями; механизмы планирования работы с индустриальными партнерами по направлению коммерческого НИОКР — формирование предложения, выбор потенциальных клиентов, оценка доступности и способы выхода на индустриальных партнеров; программы повышения международной активности транснациональных корпораций в области НИОКР; особенности организации деятельности трансграничных венчурных фондов; горизонты и механизмы принятия решений в индустриальных компаниях относительно покупки результатов НИОКР.

Практическая часть

Деловая игра: «Формирование коммерческого предложения о реализации НИОКР».

Домашнее задание по групповому проекту

Оценка себестоимости выполнения работ и определения цены контракта. Описание ресурсов проекта. Подготовка презентации для коммерческого заказчика.

Тема 6. Инструменты привлечения финансирования

Источники финансирования проекта: средства бюджета и внебюджетных фондов, государственных институтов развития, компаний,

индивидуальных предпринимателей, частных, институциональных и иностранных инвесторов, кредитно-финансовых организаций, научных и образовательных учреждений; инструменты финансирования: инвестиции бизнес-ангелов и венчурных фондов, гранты, субсидии; выбор и обоснование источников финансирования инновационного проекта; финансовое моделирование проекта; технологии переговоров с инвесторами о финансировании проекта.

Практическая часть

Деловая игра: «Выбор и обоснование источников финансирования инновационного проекта».

Домашнее задание **по групповому проекту**

Формирование финансовой модели группового проекта.

Тема 7. Оценка инвестиционной привлекательности проекта

Статические и динамические методы оценки экономической эффективности инновационных проектов; принципы оценки эффективности проектов; чистая прибыль инновационного проекта как критерий экономической эффективности; сравнительный анализ различных видов оценки: коммерческой, общественной, участия в проекте; система метрик инновационных проектов с учетом неприменимости критериев экономической эффективности на ранних стадиях развития проектов (до выхода на устойчивые продажи); критерии инвестиционной готовности проекта для венчурных инвестиций и их отличие от критериев для прямых инвестиций.

Практическая часть

Деловая игра «Обоснование экономической целесообразности реализации проекта».

Домашнее задание **по групповому проекту**

Оценка инвестиционной привлекательности группового проекта.

Тема 8. Риски проекта

Риски, возникающие при осуществлении инновационного проекта: вероятность потери конкурентоспособности на отдельных стадиях управления рисками; идентификация риска; качественный и количественный анализ вероятности возможного влияния риска на проект; применение методов и средств для снижения рисков и последствий от рискованных событий; мониторинг рисков по проекту; методы оценки проектных рисков: экспертные методы, вероятностный анализ, метод аналогов, анализ чувствительности проекта, метод «дерева решений» (на стадии разработки проекта); страхование, диверсификация; опцион; система оценивания базовых рисков инновационного проекта,

планирование

и осуществление противодействия рискам проекта в случае существенного изменения ситуации.

Практическая часть

Кейс: «ООО “Ундина”: производство мидий на Белом море».

Домашнее задание **по групповому проекту**

Анализ рисков проекта. Определение процедур риск-менеджмента, необходимых для проекта.

Тема 9. Презентация проекта

Три типа презентаций: презентация проекта для инвестора (презентация на инвестиционной сессии, краткий питч, лифтовая презентация); презентация решения при проблемном интервью (презентация для технического персонала, презентация для держателей бюджета); продающая презентация (презентация продукта потенциальному покупателю); особенности презентаций, их структура, факторы, влияющие на эффективность презентаций.

Практическая часть

Деловая игра: «Презентация проектов перед инвесторами».

Домашнее задание **по групповому проекту**

Подготовка презентации группового проекта.

Тема 10. Инновационная экосистема

Понятие и структура инновационной среды: научно- производственная среда (университеты, институты развития инноваций, инновационного бизнеса, венчурного капитала, инновационной инфраструктуры: технопарков, бизнес-инкубаторов, инжиниринговых центров); институциональная среда (законы, нормы, традиции, правила поведения, политические и культурные особенности субъектов инновационной деятельности); схема построения национальных инновационных систем; инновационная инфраструктура России.

Практическая часть

Кейс: «Инновационная экосистема вуза».

Домашнее задание **по групповому проекту**

Анализ инновационной среды вуза, города и региона. Оценка инновационного потенциала группового проекта в контексте инновационной среды.

Тема 11. Государственная инновационная политика

Сущность государственной инновационной политики и этапы ее

трансформации; современные инструменты инновационной политики; стратегия инновационного развития до 2020 года; национальные доклады об инновациях в России 2015, 2016 года; государственные программы, оказывающие существенное влияние на развитие национальной инновационной системы; программы инновационного развития компаний с государственным участием; государственные институты развития; университеты как ключевой фактор инновационного развития; поддержка инноваций в крупных компаниях; система мониторинга инновационной системы.

Практическая часть

Кейс: «Национальная инновационная система Финляндии».

Домашнее задание **по групповому проекту**

Анализ соответствия группового проекта приоритетам государства в рамках инновационной политики и рынкам Национальной технологической инициативы.

Тема 12. Итоговая презентация группового проекта
(питч-сессия)

Подготовка презентации для различных аудиторий (конкурсного жюри, инвесторов, покупателей); разработка алгоритма подготовки презентации, структуры; расстановка акцентов; «крючки» для привлечения и удержания внимания аудитории; технологии подготовки выступления.

V. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ (И ОНЛАЙН КУРСА ПРИ НАЛИЧИИ)

Самостоятельная работа предполагает работу студента в научной библиотеке и сети интернет. Систематизация материала для поиска инновационного решения проводится в форме заполнения рабочих тетрадей.

Главное назначение рабочих тетрадей - расширение информационного поля, по сравнению с тем объемом знаний, который включен в лекционный курс и раздаточные материалы, подготовленные преподавателем, закрепление пройденного материала и подготовка материала к прохождению промежуточной и итоговой аттестации. Рабочая тетрадь – это очень важный инструмент освоения курса.

Методические указания к выполнению заданий представлены в каждой рабочей тетради и может быть выполнен в печатной или письменной форме.

Основные требования:

1. Формирование записей по вариантам инновационных решений.

2. Запись основных понятий, определений, закономерностей, формул и т.д.
 3. Заключение по возможностям и недостаткам.
 4. Список использованных источников.
- Соблюдайте основные правила работы с рабочими тетрадями:
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.

Темы для эссе

- ✓ Преимущество работы в команде при реализации бизнес-проектов. Самые успешные команды прошлого (описать на конкретном примере).
- ✓ Проблемы формирования команды в бизнесе. Масштабные командные неудачи (описать на конкретном примере).
- ✓ Командный дух в бизнесе и принципы его создания (описать на конкретном примере).
- ✓ Как сохранить командный дух при провалах и неудачах в бизнесе (описать на конкретном примере)?
- ✓ Какие критерии привлекательности сегмента рынка необходимо учитывать высокотехнологичному стартапу?
- ✓ Какие факторы макросреды в наибольшей степени влияют на развитие высокотехнологичных предприятий?
- ✓ Как поменяются политики комплекса маркетинга в зависимости от типа рынка (B2B или B2C) и почему?
- ✓ Каковы ключевые причины успеха концепции Customer development?
- ✓ Каковы основные минусы концепции Customer development?
- ✓ Выберите один из существующих сегодня на рынке стартапов. Проанализируйте путь его развития, используя методики темы 9.
- ✓ Причины провала стартапов.
- ✓ Сравните шаблоны бизнес-моделей А. Остервальдера, Э. Маурьи, Ris Ventures и ФРИИ.
- ✓ Как стартапу преодолеть «долину смерти»?
- ✓ Особенности оценки эффективности и инвестиционной привлекательности стартапов.
- ✓ Анализ чувствительности проекта к воздействию рисков.

- ✓ Оценка ключевых факторов эффективности проекта.
- ✓ Риски проекта: как сохранить баланс принятия, передачи, сокращения и избегания в вашем проекте.
- ✓ Качественный анализ рисков и процедуры риск-менеджмента в рамках вашего инновационного проекта.
- ✓ Человеческий фактор в инновационном бизнесе и сопутствующие ему риски (на основе вашего инновационного проекта).
- ✓ Рост значимости нематериальных активов компании: взгляд риск-менеджера (на основе вашего инновационного проекта).
- ✓ Государственная инновационная политика в свете избегания рисков высокотехнологичных проектов: как государство может помочь
- ✓ в процедурах риск-менеджмента вашего инновационного проекта.
- ✓ Предприниматель: каковы границы допустимой рисковости?
- ✓ Обоснование применимости краудфандинговой платформы Boomstarter <https://boomstarter.ru/> для вашего проекта.
- ✓ Институт технологических платформ: проблемы и пути решения.
- ✓ Инновационные территориальные кластеры: истории успеха (неудач).
- ✓ Национальная технологическая инициатива: способна ли Россия занять место глобально конкурентоспособного игрока на высокотехнологичных рынках будущего?
- ✓ Новая роль университетов в экономике знаний: путь России.

Вопросы для зачета

Введение в инновационное развитие

1. Раскройте сущность инноваций, исходя из теории Й. Шумпетера «Пять типичных изменений».
2. Инновации как продукт и инновации как процесс.
3. Принципиальное разграничение понятий «новшество» и «инновация».
4. Основные свойства инноваций.
5. Понятия инновационного процесса, две фазы инновационного процесса и их характеристика.
6. Модели инновационного процесса. Линейная модель, основанная на гипотезе «технологического толчка».
7. Модели инновационного процесса. Линейная модель, основанная на гипотезе «давления рыночного спроса».
8. Интерактивная модель инновационного процесса.
9. Роль предпринимателя в инновационном процессе по Й. Шумпетеру. Предприниматели-инноваторы и предприниматели-консерваторы.

10. Базисные, улучшающие и псевдоинновации.
11. Понятие технологических укладов.

Формирование и развитие команды

1. Чем команда отличается от малой группы?
2. Может ли группа стать командой? Что для этого нужно? Что такое тимбилдинг? Как он осуществляется?
3. Единоличный и командный лидер, в чем их отличие?
4. Что значит на практике быть командным лидером?
5. Что такое роль? Как определить, соответствует ли человек роли?
6. Соотношение роли и командной функции.
7. Как формируется командный дух? Что помогает создать командный дух?
8. Что разрушает командный дух?
9. Какие изменения происходят с командой на протяжении жизненного цикла проекта?

Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план

1. Содержание и сущность процесса генерирования идей.
2. Факторы успеха идеи: трансформация идеи в бизнес-идею.
3. Понятие бизнес-модели: подходы, авторы.
4. Состав и содержание ключевых компонент бизнес-модели.
5. Бизнес-модель М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна.
6. Содержание блока «Ценностное предложение» и «Формула прибыли» бизнес-модели М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна.
7. Ключевые ресурсы и ключевые процессы как элементы бизнес-модели М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна.
8. Общие положения концепции бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пенье.
9. Особенности и содержание процесса трансформации бизнес-идеи в бизнес-план.
10. Типовая структура бизнес-плана. Виды планов.

Маркетинг. Оценка рынка

1. В чем основная причина для проведения маркетинговых исследований?
2. Каковы основные требования к маркетинговой информации, получаемой в исследованиях?
3. Перечислите достоинства и недостатки первичной информации.
4. Перечислите достоинства и недостатки вторичной информации.
5. В чем специфика маркетинговых исследований для высокотехнологичных стартапов?
6. Какие компании можно отнести к потенциальным конкурентам?
7. Перечислите критерии отбора целевого сегмента для высокотехнологичного стартапа.
8. Расшифруйте понятия РАМ, ТАМ, САМ, СОМ и поясните их суть.
9. Что в себя включает классический комплекс маркетинга

(маркетинг-микс)?

Product development. Разработка продукта

1. Опишите жизненный цикл продукта в традиционном представлении.
2. Опишите жизненный цикл товара. На какой стадии максимальны продажи и на какой стадии максимальна прибыль?
3. Опишите жизненный цикл продукта в методе водопада, его основные преимущества и недостатки.
4. Опишите жизненный цикл продукта в гибком методе разработки, его основные преимущества и недостатки.
5. Перечислите девять уровней готовности технологии и кратко опишите каждый уровень.
6. Опишите основные виды противоречий в теории решения изобретательских задач.
7. Сформулируйте основной принцип теории ограничений и приведите пример «снятия» ограничения системы.

Customer development. Выведение продукта на рынок

1. Этапы развития потребности, формы и стадии. Опишите, приведите примеры.
2. Внешние барьеры на пути удовлетворения потребности. Опишите и приведите примеры.
3. Внутренние барьеры на пути удовлетворения потребности. Опишите и приведите примеры.
4. Моделирование потребности, цели.
5. Модель потребности на основе подхода Шета, Ньюмана и Гросса. Опишите.
6. Модель потребительского поведения. Этапы. Описание. Способы воздействия на потребителей на различных стадиях.
7. Внешние детерминанты поведения потребителей. Опишите и приведите примеры.
8. Внутренние детерминанты поведения потребителей. Опишите и приведите примеры.
9. Внутренние детерминанты поведения потребителей. Опишите и приведите примеры.
10. Потребность с биологической и психологической точек зрения. Опишите и приведите примеры.

Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности

1. Как соотносятся понятия «интеллектуальная собственность» и «нематериальные активы»?
2. Перечислите основные источники правового регулирования интеллектуальной собственности, действующие в России.

3. Как охраняется интеллектуальная собственность в России?
4. Перечислите основные виды интеллектуальной собственности по российскому законодательству. Перечислите и опишите основные юридические свойства интеллектуальной собственности.
5. Перечислите и опишите основные общие свойства авторского права.
6. Перечислите и опишите основные общие свойства патентного права.
7. Перечислите и кратко опишите существующие системы патентования.
8. Дайте определение и перечислите основные свойства секрета производства (ноу-хау).
9. Дайте определение, перечислите виды и основные функции средств индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий.

Трансфер технологий и лицензирование

1. Как соотносятся понятия «трансфер технологий», «коммерциализация разработки» и «лицензирование»?
2. Раскройте сущность «патентного троллинга» и приведите примеры известных вам компаний — «патентных троллей».
3. Означает ли применение стратегии лицензирования, что лицензиар не имеет права использовать лицензируемую технологию в своих бизнес-процессах? Мотивируйте ваш ответ.
4. Перечислите требования закона к форме лицензионного договора и обязательные (существенные) условия лицензионного договора, а также назовите несколько необязательных (факультативных) условий лицензионного договора (по российскому законодательству).
5. Назовите и кратко опишите ключевые методы расчета стоимости объекта интеллектуальной собственности.
6. Назовите три ключевых типа цены лицензии и поясните, в чем заключается суть каждого из них.
7. В чем заключаются преимущества и недостатки роялти по сравнению с паушальным платежом?
8. В чем недостаток метода роялти для лицензиара? Для лицензиата?
9. Что такое «правило 25%»? Поясните, как оно применяется в лицензионных сделках и почему.
10. Воспроизведите формулу расчета цены лицензии методом роялти и опишите возможные базовые показатели для ее определения.

Создание и развитие стартапа

1. Раскройте смысл следующих понятий: стартап, экономичный (бережливый) стартап (Lean Startup), модель SPACE, HADI-цикл, бизнес-модель, разворот (пивот), малое инновационное предприятие, «долина смерти».

2. Опишите основные отличия стартапа от «традиционного» бизнеса, методики и путь развития.
3. Сформулируйте концепцию экономичного (бережливого) стартапа (LeanStartup): происхождение, автор, описание, применение для развития стартапа.
4. В чем состоит концепция HADI-циклов и их применения для тестирования гипотез стартапа?
5. Что такое модель SPACE? Опишите шаблон, описание, характеристики «орбит», примеры применения.
6. Каковы основные составляющие бизнес-модели стартапа? Перечислите основные шаблоны.
7. Опишите этапы развития стартапа с точки зрения создания продукта: идея, прототип, соответствие продукта рынку, трекшн, рост и укрепление позиций, масштабирование.
8. Раскройте инвестиционную классификацию стадий развития стартапов: идея, PreSeed, Раунд А (В, С, D), IPO.
9. Что такое малое инновационное предприятие: определение, преимущества и недостатки, этапы создания?

Тема 10. Коммерческий НИОКР

1. Каковы три сценария коммерциализации разработок и компетенций?
2. Для чего нужны новые технологии промышленным корпорациям?
3. Какие факторы бизнес-логики определяют внедрение тех или иных разработок?
4. В каких областях в настоящее время наиболее активно используются открытые инновации?
5. Какое важное противоречие «снимают» открытые инновации?
6. Что такое ценностное предложение и как оно соотносится с «болью» клиента?
7. С кем в корпорациях нужно выходить на контакт при продаже услуг по коммерческому НИОКР?
8. Какие ключевые ресурсы обеспечивают возможность выполнения коммерческого НИОКР?
9. Из чего состоит коммерческое предложение?
10. Каковы основные правила ведения переговоров при заключении контрактов на НИОКР?

Инструменты привлечения финансирования

1. Проведите сравнительную характеристику стратегий финансирования стартапов и корпораций.
2. Какие инструменты финансирования характерны для каждой стадии инновационного цикла?
3. Краудфандинг как инструмент финансирования.
4. Особенности финансирования инновационных проектов бизнес-ангелами.

5. Проведите сравнительную характеристику грантов и субсидий, выделите общие черты различия между этими видами финансовых инструментов.
6. Как работает система венчурного финансирования?
7. Перечислите функции венчурных фондов.
8. Сравните инструменты долевого (акции) и долгового (облигации) финансирования. С какими рисками сталкивается компания при организации финансирования за счет выпуска акций и облигаций?
9. Доинвестиционная (Pre-money Valuation) и постинвестиционная (Post-money Valuation) стоимость компании.
10. Этапы первичного публичного размещения (IPO) акций инновационной компании.

Оценка инвестиционной привлекательности проекта

1. Основные принципы оценки эффективности инновационных проектов.
2. Показатели эффекта и эффективности.
3. Характеристика видов денежных потоков проекта.
4. Понятие нормы дисконта.
5. Процедура дисконтирования.
6. Экономическое содержание и методы расчета чистой текущей стоимости (NPV).
7. Охарактеризуйте показатель индекса доходности.
8. Понятие внутренней нормы рентабельности проекта.
9. Способы расчета дисконтированного срока окупаемости.
10. Особенности оценки проектов, находящихся на ранних стадиях инновационного процесса.

Риски проекта

1. Что есть риск инновационного проекта?
2. Определите суть рисков НИОКР для инновационного проекта.
3. Определите суть технологических рисков для инновационного проекта.
4. Определите суть производственных рисков для инновационного проекта.
5. Определите суть рыночных рисков для инновационного проекта.
6. Определите суть управленческих и социальных рисков для инновационного проекта.
7. Определите суть рисков внешней среды для инновационного проекта.
8. Что есть процедура риск-менеджмента проекта? Определите и охарактеризуйте процедуры риск-менеджмента проекта.
9. Определите три наиболее часто применяемые на практике метода количественного анализа рисков инновационных проектов.
10. Охарактеризуйте суть метода анализа влияния отдельных факторов (анализа чувствительности).

Презентация проекта

1. Какова структура эффективной презентации и почему она такова?
2. Какие существуют виды презентации для инвесторов и почему они разные?
3. В чем нужно убедить инвестора во время презентации и как это сделать?
4. В чем состоит цель презентации при проблем- ном интервью?
5. Какова цель продающей презентации и какое место она занимает в общем маркетинговом плане?
6. Проанализируйте свою презентацию, сделанную на деловой игре с учетом замечаний, высказанных на обсуждении, — какие части презентации вызвали одобрение и какие еще нужно доработать?
7. Как правильно взаимодействовать с инвестором, заинтересовавшимся презентацией проекта?
8. Какие знания о потенциальном клиенте нужно иметь, чтобы презентация при проблемном интервью была эффективной?
9. Какие действия необходимо предпринять после того, как сделана продающая презентация?
10. Как изменились ваши представления о презентации после прохождения темы?

Тема 15. Инновационная экосистема

1. Для каких целей осуществляется формирование инновационной среды? Ее задачи и структура.
2. Формирование внутренней среды инноваций. Понятие инновационного потенциала и его состав.
3. Дайте характеристику институциональной среды национальных инновационных систем. Какие ключевые институты входят в ее состав?
4. Концепция «тройной спирали» и ее роль в успешном функционировании национальных инновационных систем.
5. В чем состоит обеспечивающая роль инновационной инфраструктуры? Охарактеризуйте основные подсистемы.
6. Цели и задачи технопарков (научных парков) России.
7. Какие условия, услуги и льготы предоставляет бизнес-инкубатор для своих резидентов?

Государственная инновационная политика

1. Что вы понимаете под государственной инновационной политикой?
2. Кратко охарактеризуйте основной документ, определяющий государственную политику в сфере инноваций — Стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.
3. Определите и кратко охарактеризуйте изменения, коснувшиеся секторов науки и исследований как части государственной инновационной

политики, произошедшие в период с 2009 года.

4. Перечислите основные программы, инициированные государством в последние годы, призванные служить улучшению предпринимательской среды России.

5. Что есть институты развития? Приведите примеры, кратко охарактеризуйте их в рамках государственной инновационной политики.

6. Что есть инновационный территориальный кластер?

7. Перечислите меры государственной инновационной политики в части стимулирования инновационного развития зрелого бизнеса.

8. Охарактеризуйте программу Национальной технологической инициативы.

9. Приведите и охарактеризуйте ключевые конкурентные преимущества современных университетов, позволяющих им играть роль точек инновационного роста в современной экономике знаний.

10. В чем проявляется новая роль университетов в обществе знаний?

VI. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Код и наименование индикатора достижения	Результаты обучения	Оценочные средства	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
	Тема 1. Введение в инновационное развитие	ПК -2.11 Участвует в управлении проектом, программой внедрения технологических	основные теории функционирования инновационной экономики и технологического предпринимательства	Письменный ответ на вопрос: «Почему меня заинтересовала данная технология».	ПР-1
	Тема 2. Формирование и развитие команды	и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	формирование проектных команд	Подготовка обоснования распределения функций в студенческих командах с учетом личностных особенностей участников. Формирование команд. Распределение проектов между командами. Распределение функций в командах.	ПР- 2

	Тема 3. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план		выбор бизнес-модели и разработка бизнес-плана	Описание выбранной технологии и бизнес-идеи группового проекта. Создание бизнес-модели проекта на основе шаблона А. Остервальдера и И. Пенье.	ПР- 3
	Тема 4. Маркетинг. Оценка рынка		анализ рынка и прогнозирование продаж, анализ потребительского поведения	Маркетинговый анализ рынка группового проекта. Описание факторов макро- и микросреды. Оценка размера целевого сегмента.	ПР- 4
	Тема 5. Product development. Разработка продукта		приемы работы на рынке коммерциализации и высоких технологий с использованием моделей Product development и Customer development;	Подготовка презентации на тему «Методы разработки продукта в применении к вашему проекту».	ПР- 5
	Тема 6. Customer development. Выведение продукта на рынок		использование технологий бережливого стартапа (lean) и гибкого подхода к управлению (agile), технологии разработки финансовой модели проекта	Выделение целевых сегментов потребителей технологии. Моделирование потребностей целевых потребителей. Анализ барьеров на пути удовлетворения потребностей.	ПР- 6
	Тема 7. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности		оценка себестоимости выполнения работ и определения цены контракта. Описание ресурсов проекта.	Деловая игра: «Выработка IP-стратегии инновационного проекта» на примере выбранного студентами	ПР- 7

				группового проекта	
	Тема 8. Трансфер технологий и лицензирование			Деловая игра: «Подготовка сделки по лицензированию разработки, лежащей в основе проекта».	ПР- 8
	Тема 9. Создание и развитие стартапа		планирование и проектирование коммерциализации и результатов интеллектуальной деятельности в форме стартапа, коммерческого контракта, лицензионного договора	Деловая игра: «Создание и развитие стартапа».	ПР- 9
	Тема 10. Коммерческий НИОКР		основы коммерциализации и инноваций и развития высокотехнологического бизнеса	Оценка себестоимости выполнения работ и определения цены контракта. Описание ресурсов проекта. Подготовка презентации для коммерческого заказчика.	ПР- 10
	Тема 11. Инструменты привлечения финансирования		проведение оценки эффективности инновационной деятельности, анализ рисков развития компании.	Деловая игра: «Выбор и обоснование источников финансирования инновационного проекта».	ПР- 11
	Тема 12. Оценка инвестиционной привлекательности проекта			Деловая игра «Обоснование экономической целесообразности реализации проекта».	ПР- 12
	Тема 13. Риски проекта			Кейс: «ООО “Ундина”»: производство мидий на	ПР- 13

				Белом море».	
	Тема 14. Презентация проекта		проведение переговоров с инвесторами и публичных презентаций проектов (питчей)	Деловая игра: «Презентация проектов перед инвесторами».	ПР- 14
	Тема 15. Инновационная экосистема		меры государственной поддержки инновационной деятельности и развития инновационной экосистемы	Кейс: «Инновационная экосистема вуза».	ПР- 15
	Тема 16. Государственная инновационная политика			Кейс: «Национальная инновационная система Финляндии».	ПР- 16
	Тема 17. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия)		презентация проектов перед внешними экспертами в ходе питч-сессии	Подготовка презентации для различных аудиторий (конкурсного жюри, инвесторов, покупателей); разработка алгоритма подготовки презентации, структуры; расстановка акцентов; «крючки» для привлечения и удержания внимания аудитории; технологии подготовки выступления.	ПР- 17

VII. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

1. Экономика инноваций: учебное пособие. — М.: Экон. ф-т МГУ им. М.В. Ломоносова, 2016. — 310 с.
2. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. — М.: Альпина Паблицер, 2016. — 288 с.

3. Бланк С. Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 368 с.

Дополнительная литература

1. Альтшуллер Г. Найти идею. Введение в ТРИЗ — теорию решения изобретательских задач. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 404 с.
2. Голдратт Э. Критическая Цепь. — М.: Попурри, 2016. — 240 с.
3. Голдратт Э., Кокс Дж. Цель. Процесс непрерывного улучшения. — М.: Попурри, 2016. — 400 с.
4. Голдратт Э. Цель-2. Дело не в везении. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. — 240 с.
5. Голдратт Э. Цель-3. Необходимо, но не достаточно. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. — 286 с.
6. Шваб К. Четвертая промышленная революция. — М.: Эксмо, 2016. — 208 с.
7. Грингард С. Интернет вещей. Будущее уже здесь. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 188 с.
8. Фрэнкс Б. Революция в аналитике. Как в эпоху Big Data улучшить ваш бизнес с помощью операционной аналитики. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 320 с.

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Официальный интернет-сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), страница
2. «Интеллектуальная собственность для бизнеса».
3. Интеллектуальная собственность и развитие общества: время прагматики. Инновационный центр «Скоково», 2013.
4. Официальный интернет-сайт российского Федерального института промышленной собственности (ФИПС), страница «Ответы на часто задаваемые вопросы, касающиеся патентования изобретений и полезных моделей».
5. Официальный интернет-сайт Роспатента, страница «О зарубежном патентовании изобретений и полезных моделей».
6. Анализ международного опыта инструментов поддержки патентования. Российская венчурная компания (РВК).
7. Электронная библиотека и базы данных ДВФУ .
<http://dvfu.ru/web/library/elib>
8. Электронно-библиотечная система «Лань» <http://e.lanbook.com>
9. Электронно-библиотечная система «Научно-издательского центра ИНФРА-М» <http://znanium.com>
10. Электронно-библиотечная система БиблиоТех. <http://www.bibliotech.ru>
11. Электронный каталог научной библиотеки ДВФУ <http://ini-fb.dvgu.ru:8000/cgi-bin/gw/chameleon>

Перечень информационных технологий и программного обеспечения

1. Microsoft Word
2. Microsoft Excel
3. Microsoft PowerPoint
4. Microsoft Publisher
5. КонсультантПлюс / Гарант
6. Microsoft Internet Explorer/ Mozilla Firefox/ Opera

VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- ✓ Проектная работа в команде: совместная деятельность студентов по проекту под руководством преподавателя, направленная на решение общей задачи
- ✓ Case-study: анализ ситуаций, имевших место в практической области профессиональной деятельности, и поиск вариантов лучших решений.
- ✓ Обучение на основе опыта: активизация познавательной деятельности студента за счет ассоциации и собственного опыта с предметом изучения.
- ✓ Междисциплинарное обучение: использование знаний из разных областей, группировка и концентрация в контексте решаемой задачи.

IX. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебные занятия по дисциплине проводятся в помещениях, оснащенных соответствующим оборудованием и программным обеспечением.

Перечень материально-технического и программного обеспечения дисциплины приведен в таблице.

Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа

Х. ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Критерии оценивания

1. Посещение и работа на лекционных и практических занятиях.
2. Выполнение домашних заданий по групповому проекту.
3. Презентация группового проекта в ходе финальной питч-сессии.
4. Экзамен.

Описание методики применения критериев оценки

Посещение лекционных и практических занятий является обязательным критерием оценки успеваемости студентов. Студент, не посетивший в течение контрольного периода более половины лекционных занятий, не допускается к зачету.

Практические занятия представляют собой наиболее активную и свободную форму дискуссии, позволяющую включить в нее как можно большее количество студентов. Работа на практических занятиях проходит в форме решения кейсов, выполнения упражнений, контрольных заданий, задач, тестов и деловых игр. Целью проведения кейсов и деловых игр выступает развитие креативных, творческих способностей студентов, необходимых для работы по проекту; формирование у них способности к моделированию определенных ситуаций и их анализу.

Студент, не посетивший в течение контрольного периода более половины практических занятий, не допускается к зачету.

Выполнение домашних заданий по групповому проекту (в форме командных письменных работ) является важнейшим инструментом формирования практических компетенций студента в области планирования инновационно-предпринимательской деятельности. Домашнее задание по каждой теме должно быть сдано каждой командой преподавателю в начале каждого последующего занятия по курсу. За выполненное и сданное преподавателю в срок домашнее задание каждый член команды получает 1 балл.

В случае если задание не сдано в срок, каждый член команды получает 0 баллов (задержка сдачи задания трактуется как отсутствие выполненного задания). В случае качественного выполнения домашнего задания преподаватель может дать каждому члену команды еще 1 поощрительный балл (см. табл. 2).

Презентация группового проекта по выбранной студентами технологии является важнейшим практико-ориентированным элементом курса.

Групповая работа в течение семестра над домашними заданиями позволяет студентам применить все полученные знания на практике, поработать совместно над проектом и представить перед экспертами

результаты своей деятельности. По результатам питч-сессии студенты получают оценку за проект в диапазоне от 0 до 35 баллов. Все студенты в рамках одной команды получают одинаковые оценки за этот элемент курса (см. табл. 1).

Зачет принимается в качестве итогового рубежного контроля по курсу в устной форме в целях проверки теоретических знаний, приобретенных студентом в ходе работы по курсу.

Вопросы для зачета студентам выдает преподаватель не позднее проведения пятого занятия по курсу. По результатам экзамена студенты получают оценку в диапазоне от 0 до 33 баллов (см. табл. 1, 2).

Таблица 1- ПОРЯДОК ВЫСТАВЛЕНИЯ ОЦЕНОК ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Вид деятельности	Максимальное количество баллов за семестр
Выполнение домашних заданий по групповому проекту	32 (максимум 2 балла за занятие)
Презентация проекта перед экспертами (питч)	35
Зачет	33
Итого	100

Таблица 2 - КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ФИНАЛЬНОЙ ПИТЧ-СЕССИИ

Критерии проекта	
<i>Max = 5 баллов</i>	Продукт: в чем уникальность бизнес-идеи, какие проблемы решает продукт, почему востребован
<i>Max = 5 баллов</i>	Рынок: целевой сегмент рынка, преимущества и отличия от конкурентов, маркетинговые мероприятия
<i>Max = 5 баллов</i>	Защита интеллектуальной собственности: обоснование стратегии защиты, если она требуется
<i>Max = 5 баллов</i>	Команда проекта: командный стиль работы, наличие взаимодополняющих ролей и компетенций

<i>Max = 5 баллов</i>	Структура предложения для инвестора/заказчика: обоснование выбора модели коммерциализации, варианты выхода, обоснование финансового запроса
<i>Max = 5 баллов</i>	Качество презентации: наглядность, полнота, убедительность, читабельность, красочность
<i>Max = 5 баллов</i>	Полнота и емкость ответов на вопросы жюри: понимание проблем, с которыми столкнется проект
	<i>Итого (max = 35)</i>