УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ «ТИСБИ»

Кафедра Финансы и кредит



Рабочая программа дисциплины

Наименование дисциплины	Инновационная экономика и технологическое предпринимательство
Направление	38.03.01 Экономика
Профиль	Прикладная экономика
Год набора	2025, 2026

Составитель:
К.э.н., доц. Г.Р.Муртазина

Казань

Содержание

1. Цели и задачи учебной дисциплины
2. Место дисциплины в структуре ОПОП
3. Требования к результатам освоения дисциплины
4. Структура и содержание дисциплины
4.1 Модульно-тематический план и пояснительная записка с указанием этапов формирования компетенций
4.2 Содержание дисциплины по темам (разделам)
4.3 Планы практических и семинарских занятий
5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины
8. Оценка компетенций по изучаемой дисциплине

Приложение 1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Приложение 2. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

1.**Цели и задачи учебной дисциплины**

Цель изучения дисциплины - формирование у будущих экономистов базовых знаний, умений и навыков по основным проблемам технологического предпринимательства. Наряду с рассмотрением и усвоением общих вопросов теории у студентов должна быть сформирована подготовленность к профессиональной деятельности, обеспечены практические знания и навыки, соответствующие современному уровню состояния науки и практики в инновационной экономике.

Основными задачами дисциплины:

- Ознакомление студентов с понятием и природой инновации..
- Формирование целостного представления о технологическом предпринимательстве.
- Ознакомление студентов с направлениями инновационной деятельности, ролью образования и науки в инновационном развитии.
- Ознакомление студентов с особенностями управления инновационными стратегиями развития предприятия. В том числе на рынке ценных бумаг.
- - Дать представление студентам о технологии выбора и реализации инновационной стратегии как технологии инновационных преобразований.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Данная дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана и находится во взаимосвязи с дисциплинами согласно схеме:

Обеспечивающие учебные дисциплины:

Рынок ценных бумаг
Экономический анализ

↓

Инновационная экономика и технологическое предпринимательство

Обеспечиваемые учебные дисциплины:

↓

Производственная практика
(Преддипломная практика)

3.Требования к результатам освоения дисциплины

Дисциплина «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» участвует в формировании следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по направлению «Экономика»:

ПК-25. Способен применять экономические расчеты в решении проблем реального сектора экономики

ПК-27. Способен разработать проект, провести его экономическое обоснование с заданным качеством в условиях ограниченности ресурсов

После освоения дисциплины студент должен получить следующие образовательные результаты, соотнесённые с индикаторами достижения компетенций

Декомпозиция компетенций

Индикаторы	**Результаты обучения по дисциплине**
Компетенция ПК-25	
ПК-25.ПК-25.1. Осуществляет обработку экономической информации для поиска эффективных решений с применением современных цифровых технологий;	ПК-25.ПК-25.1. З.13 Знает основные термины и понятия требования, установленные ЦБ РФ как единого органа регулирования, контроля и надзора ПК-25.ПК-25.1. У.13 Умеет формулировать перспективы и тенденции развития экономического механизма функционирования субъектов инновационной экономики ПК-25.ПК-25.1. В.13 Владеет методами и приемами анализа экономических явлений и процессов в сфере технологического предпринимательства
ПК-25.ПК-25.2 Формулирует основные выводы, полученные в результате обработки информации	ПК-25.ПК-25.2 З.28 Знает, как влияют внешние и внутренние факторы на деятельность предприятия на рынке ценных бумаг как субъекта инновационной экономики ПК-25.ПК-25.2 У.28 Умеет оценивать внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность субъектов инновационной экономики ПК-25.ПК-25.2 В.28 Владеет навыками анализа механизма обеспечения и стимулирования взаимодействия хозяйствующих субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства
Компетенция ПК-25	
ПК-27.ПК-27. 1. Разрабатывает проекты в сфере своей профессиональной деятельности	ПК-27.ПК-27. 1. З.2 Знает действующую нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность субъектов инновационной экономики ПК-27.ПК-27. 1. У.2 умеет использовать указанные документы при осуществлении операций с ценными бумагами. ПК-27.ПК-27. 1. В.2 Владеет навыками формирования системного представления об организации деятельности субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства
ПК-27.ПК-27.2. ПК-27.2. Осуществляет оценку эффективности реализации проектов в сфере своей профессиональной деятельности с	ПК-27.ПК-27.2. З.4 Знает, как влияют внешние и внутренние факторы на деятельность предприятия на рынке ценных бумаг как субъекта инновационной экономики ПК-27.ПК-27.2. У.4 Умеет оценивать внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность субъектов инновационной экономики ПК-27.ПК-27.2. В.4 Владеет навыками анализа механизма обеспечения и стимулирования взаимодействия хозяйствующих

заданным качеством в условиях ограниченности ресурсов	субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства

4.Структура и содержание дисциплины.

4.1. Модульно-тематический план и пояснительная записка с указанием этапов формирования компетенций

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часа

Наименование модулей	Количество ауд. часов		Самостоятельная работа очное/ очно-заочное	Всего часов	Индикаторы компетенции
	Лекции очное/очно-заочное	Семин. занятия очное/ очно-заочное			
Модуль 1:					
Тема 1: Введение в инновационное развитие	2/2	2/2	2/4/4	6/8	ПК-25.1 З-13,У-13,В-13 ПК-27.1 З-2. У-2. В-2
Тема 2: Формирование и развитие команды	0/0	2/0	2/4/4	4/4	
Тема 3: Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план	0/0	0/0	2/4/4	2/4	
Тема 4: Маркетинг. Оценка рынка	2/0	2/0	2/4/4	6/4	
Модуль 2:					
Тема 5 Product development. Разработка продукта	2/0	2/0	4/4	8/4	ПК-25.1 З-13,У-13,В-13 ПК-27.1 З-2. У-2. В-2
Тема 6 Customer development. Выведение продукта на рынок	2/2	2/2	4/4	8/8	
Тема 7: Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности	2/0	2/0	4/4	8/4	
Тема 8: Трансфер технологий и лицензирование	2/0	2/0	4/4	8/4	
Модуль 3:					
Тема 9. Создание и развитие стартапа	2/2	2/2	4/4	8/8	ПК-25.1 З-13,У-13,В-13 ПК-25.2 З-28, У-28, В-28 ПК-27.1 З-2. У-2. В-2 ПК-27.2 З-4.У-4, В4
Тема 10 Коммерческий НИОКР	2/0	2/0	4/4	8/4	
Тема 11. Инструменты привлечения финансирования	2/0	2/0	4/4	6/4	
Тема 12. Оценка инвестиционной привлекательности проекта	2/0	2/2	4/4	8/6	
Модуль4:					
Тема 13. Риски проекта	2/0	2/0	4/4	8/4	ПК-25.1 З-13,У-13,В-13 ПК-25.2 З-28, У-28, В-28 ПК-27.1 З-2. У-2. В-2 ПК-27.2 З-4.У-4, В4
Тема 14. Презентация проекта	0/2	0/0	4/6	4/8	
Тема 15. Инновационная экосистема	0/0	0/0	4/4	4/4	
Тема 16. Государственная инновационная политика	2/0	2/0	4/4	8/4	
Тема 17. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия)	0/0	0/0	0/4	0/4	
Тема 18. Отчетность проекта	0/2	0/0	2/4	2/6	
Подготовка к зачету			18	18	
ВСЕГО	20/8	20/8	68/92	108	

Пояснительная записка
к модульному курсу «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство**»**
с этапами формирования компетенций

Необходимость владения будущими выпускниками по компетенциями в области рынка ценных бумаг обусловлена потребностью овладения ими основами знаний в этой области для получения профессиональных компетенций по дисциплинам специализаций.

Данный модульный курс состоит из четырех модулей, порядок освоения которых выстраивает траекторию и этапы формирования заявленных компетенций (или их составляющих).

Модуль 1 включает в себя четыре учебные темы, по завершению которых будут получены следующие образовательные результаты:

В результате сдачи модуля студент должен

Знает действующую нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность субъектов инновационной экономики,

умеет использовать указанные документы при осуществлении операций с ценными бумагами.

Владеет навыками формирования системного представления об организации деятельности субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства

Знает основные термины и понятия требования, установленные ЦБ РФ как единого органа регулирования, контроля и надзора

Умеет формулировать перспективы и тенденции развития экономического механизма функционирования субъектов инновационной экономики

Владеет методами и приемами анализа экономических явлений и процессов в сфере технологического предпринимательства

Знает как влияют внешние и внутренние факторы на деятельность предприятия на рынке ценных бумаг как субъекта инновационной экономики

Умеет оценивать внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность субъектов инновационной экономики

Владеет навыками анализа механизма обеспечения и стимулирования взаимодействия хозяйствующих субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства Уровень освоения модуля проверяется тестовым опросом и выступлениями на семинаре.

Модуль 2 включает в себя четыре учебные темы, по завершению которых будут получены следующие образовательные результаты:

В результате сдачи модуля студент должен

Знает действующую нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность субъектов инновационной экономики,

умеет использовать указанные документы при осуществлении операций с ценным бумагами.
Владеет навыками формирования системного представления об организации деятельности субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства
Знает основные термины и понятия требования, установленные ЦБ РФ как единого органа регулирования, контроля и надзора
Умеет формулировать перспективы и тенденции развития экономического механизма функционирования субъектов инновационной экономики
Владеет методами и приемами анализа экономических явлений и процессов в сфере технологического предпринимательства
Знает как влияют внешние и внутренние факторы на деятельность предприятия на рынке ценных бумаг как субъекта инновационной экономики
Умеет оценивать внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность субъектов инновационной экономики
Владеет навыками анализа механизма обеспечения и стимулирования взаимодействия хозяйствующих субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства Уровень освоения модуля проверяется тестовым опросом и выступлениями на семинаре. Уровень освоения модуля проверяется тестовым опросом и выступлениями на семинаре.

Модуль 3 включает в себя четыре учебные темы, по завершению которых будут получены следующие образовательные результаты:
В результате сдачи модуля студент должен-
Знает действующую нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность субъектов инновационной экономики,
умеет использовать указанные документы при осуществлении операций с ценными бумагами.
Владеет навыками формирования системного представления об организации деятельности субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства
Знает основные термины и понятия требования, установленные ЦБ РФ как единого органа регулирования, контроля и надзора
Умеет формулировать перспективы и тенденции развития экономического механизма функционирования субъектов инновационной экономики
Владеет методами и приемами анализа экономических явлений и процессов в сфере технологического предпринимательства
Знает, как влияют внешние и внутренние факторы на деятельность предприятия на рынке ценных бумаг как субъекта инновационной экономики
Умеет оценивать внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность субъектов инновационной экономики
Владеет навыками анализа механизма обеспечения и стимулирования взаимодействия хозяйствующих субъектов инновационной экономики в сфере

технологического предпринимательства Уровень освоения модуля проверяется тестовым опросом и выступлениями на семинаре.
Уровень освоения модуля проверяется тестовым опросом и выступлениями на семинаре.
.

Модуль 4 включает в себя пять учебных тем, по завершению которых будут получены следующие образовательные результаты:
В результате сдачи модуля студент должен
Знает действующую нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность субъектов инновационной экономики,
умеет использовать указанные документы при осуществлении операций с ценными бумагами.
Владеет навыками формирования системного представления об организации деятельности субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства
Знает основные термины и понятия требования, установленные ЦБ РФ как единого органа регулирования, контроля и надзора
Умеет формулировать перспективы и тенденции развития экономического механизма функционирования субъектов инновационной экономики
Владеет методами и приемами анализа экономических явлений и процессов в сфере технологического предпринимательства
Знает, как влияют внешние и внутренние факторы на деятельность предприятия на рынке ценных бумаг как субъекта инновационной экономики
Умеет оценивать внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность субъектов инновационной экономики
Владеет навыками анализа механизма обеспечения и стимулирования взаимодействия хозяйствующих субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства Уровень освоения модуля проверяется тестовым опросом и выступлениями на семинаре.
Уровень освоения модуля проверяется тестовым опросом и выступлениями на семинаре.

4.2Содержание дисциплины по темам (разделам)

МОДУЛЬ 1

Тема 1: Введение в инновационное развитие

Сущность и свойства инноваций. Модели инновационного процесса. Роль предпринимателя в инновационном процессе. Классификации инноваций.

Тема 2: Формирование и развитие команды

Создание команды. Командный лидер. Распределение ролей в команде. Командный дух. Развитие команды

Тема 3: Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план

Генерирование бизнес-идей. Создание бизнес-модели. Формализация бизнес-модели. Трансформация бизнес-модели в бизнес-план.

Тема 4: Маркетинг. Оценка рынка.

Основы маркетинговых исследований**.** Виды рынков. Оценка рынка и целевой сегмент. Особенности продаж инновационных продуктов.

МОДУЛЬ 2

Тема 5. Product development. Разработка продукта

Жизненный цикл продукта. Методы разработки продукта. Оценка уровня готовности технологии. Теория решения изобретательских задач (ТРИЗ). Теория ограничений. Умное производство.

Тема 6. Customer Development. Выведение продукта на рынок

Концепция customer development. Методы моделирования потребностей потребителей. Модель потребительского поведения.

Тема 7. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности

Понятия интеллектуальной собственности и ее охраны. Общие свойства интеллектуальной собственности. Интеллектуальные права. Авторское право и патентное право. Системы патентования. Процедура патентования. Правовые инструменты приобретения и коммерциализации интеллектуальной собственности.

Тема 8 . Трансфер технологий и лицензирование

Понятие трансфера технологий. Типы лицензирования интеллектуальной собственности и их применение. Расчет цены лицензии и виды лицензионных вознаграждений

МОДУЛЬ 3

Тема 9. Создание и развитие стартапа.

Понятие стартапа. Методики развития стартапа. Этапы развития стартапа

Тема 10: Коммерческий НИОКР

Мировой рынок НИОКР и открытые инновации. Процесс формирования коммерческого предложения для НИОКР-контракта. Проведение переговоров для заключения контракта с индустриальным заказчиком

Тема 11. Инструменты привлечения финансирования.

Финансирование инновационной деятельности на различных этапах развития стартапа. Финансовое моделирование инновационного проекта

Тема 12 : Оценка инвестиционной привлекательности проекта

Инвестиционная привлекательность и эффективность проекта. Денежные потоки инновационного проекта. Оценка проектов на ранних стадиях инновационного развития

МОДУЛЬ 4

Тема 13. Риски проекта

Типология рисков проекта. Риск-менеджмент. Оценка рисков. Карта рисков инновационного проекта

Тема 14. Презентация проекта.

Общая структура эффективных презентаций. Виды презентаций. Общие замечания по содержанию презентаций.

Тема 15. Инновационная экосистема

Инновационная среда и ее структура. Концепция инновационного потенциала. Сущность и структура национальных инновационных систем. Элементы инновационной инфраструктуры

Тема 16. Государственная инновационная политика

Современные инструменты инновационной политики. Новая роль университетов как ключевого фактора инновационного развития государства

Тема 17. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия)

Подготовка слайдов презентации к публичному выступлению. Подготовка к выступлению с презентацией проекта.

Тема 18. Отчетность проекта

Мониторинг и отчетность состояния проекта. Процессы сбора и обработки данных о фактических результатах . Документирование хода работ.

4.3Планы практических и семинарских занятий

МОДУЛЬ 1.

Тема 1: : Введение в инновационное развитие

Основные вопросы:

1.Приведите примеры новых или усовершенствованных технологических процессов,

которые вы знаете.

2. Приведите примеры инновационных продуктов — товаров и услуг.

3. Приведите пример компании, которая предоставляет своим клиентам инновационные товары и услуги.

Вопросы для обсуждения:

1. Как вы думаете, каковы основные минусы при использовании линейной модели инноваций, основанной на гипотезе «давления рыночного спроса»?.
2. Поясните, к какой гипотезе и к какой модели инновационного процесса (push или pull) относятся процессы, связанные с созданием приведенных ниже продуктов. 1. Светодиодный фонарь. 2. Нержавеющая сталь. 3. Кондиционер. 4. DVD-диски

Тема 2: Формирование и развитие команды

Основные вопросы:

1. Разница понятий «командная роль» и «проектная функция».
2. Подходы к классификации ролей в команде
3. **Как определить командного лидера?**

Вопросы для обсуждения:

1. Как называется процесс сознательного построения команды, предполагающий подбор участников и распределение ролей
2. Важнейшие отличительные характеристики проектной команды по сравнению с малой группой.

Тема 3: Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план

Основные вопросы:

Как возникают бизнес-идеи?

2. Создание бизнес-модели.

3. Формализация бизнес-модели.

4. Трансформация бизнес-модели в бизнес-план

Вопросы для обсуждения:

1) Для кого мы создаем ценностное предложение?
2) Какие клиенты для нас наиболее важны?
3) Какие ключевые ресурсы нужны для наших ценностных предложений?

Тема 4: Маркетинг. Оценка рынка.

Основные вопросы:

1. Каким образом высокотехнологичная компания зависит от поставщиков**.**
2. Что входит в комплекс маркетинга.
3. Основные показатели оценки размера рынка

Вопросы для обсуждения:

1. Приведите примеры компаний в сфере высоких технологий, работающих на следующих рынках: 1. B2C и B2B одновременно. 2. B2B и B2G одновременно. 3. B2B и международные рынки одновременно.
2. Назовите прямых и косвенных конкурентов для следующих компаний и продуктов: BMW, Apple IPhone, Skype.

МОДУЛЬ 2.

Тема 5. Product development. Разработка продукта

Основные вопросы:

Жизненный цикл продукта.
2. Методы разработки продукта.
3. Оценка уровня готовности технологии

Вопросы для обсуждения:

1. Основные методологии разработки продукта — метод водопада и гибкая разработка.
2. Гибкий (agile) метод.

Тема 6. Customer Development. Выведение продукта на рынок

Основные вопросы

1. Предпосылки к реализации идеи.
2. Информационный поиск.
3. Модель потребительского поведения

Вопросы для обсуждения:

1.) Подумайте, какие коммуникационные инструменты (реклама — где? мероприятия — какие? скидки/подарки — когда и какие? интернет-продвижение — какое?) можно использовать для воздействия на потенциальных потребителей .

2) Назовите детерминанты (факторы воздействия) потребительского поведения;

Тема 7. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности

Основные вопросы:

1. Понятия интеллектуальной собственности и ее охраны.
2. Общие свойства интеллектуальной собственности. Интеллектуальные права.
3. Авторское право и патентное право.
4. Системы патентования.
5. Процедура патентования

Вопросы для обсуждения

1. Секреты производства (ноу-хау).
2. Правовые инструменты приобретения и коммерциализации интеллектуальной собственности.
3. Средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий.

Тема 8 . Трансфер технологий и лицензирование
Основные вопросы темы:
1. Что такое трансфер технологий? Какую роль в нем играет лицензирование?
2. Типы лицензирования интеллектуальной собственности и их применение.
3. Расчет цены лицензии и виды платежей.
Вопросы для обсуждения:
1. Зачем использовать бизнес-модель «Лицензирование»?
2. Классификация лицензий по условиям предоставления прав.
3. Исключительная и неисключительная лицензия

МОДУЛЬ 3.
Тема 9. Создание и развитие стартапа.
1. Что такое стартап?
2. Методики развития стартапа.
3. Этапы развития стартапа.
Вопросы для обсуждения:
1. Почему вам стоит создать свой стартап прямо сейчас, будучи студентом?
2. Приведите 2–3 примера компаний / успешных стартапов, созданных их основателями во время учебы в университете.

Тема 10: Коммерческий НИОКР
Основные вопросы
1. Нужны ли новые технологии промышленным корпорациям?
2. Мировой рынок НИОКР и открытые инновации.
3. Процесс формирования коммерческого предложения для НИОКР-контракта
Вопросы для обсуждения:
3. Объясните, почему на рынке автомобильных запчастей компании вряд ли удастся добиться успеха.
4. Сформулируйте, как вы видите «боль» потенциального клиента компании X, и сформулируйте вашу версию ценностного предложения, описание поставляемой вами услуги и конечного результата работы

Тема 11. Инструменты привлечения финансирования.
.Основные вопросы:
1. Бизнес-ангелы.
2. Краудфандинг.

3. Венчурный капитал

Вопросы для обсуждения:

1. Рассмотрите Сравнение бизнеС-ангелов и венчурных фондов;

2. Охарактеризуйте достоинства и недостатки доступных источников финансирования инновационных компаний на различных стадиях жизненного цикла;

3. Каковы преимущества и недостатки бутстрэппинга?

Тема 12 : Оценка инвестиционной привлекательности проекта

Основные вопросы:

1. Пирамида ключевых игроков инновационного проекта.
2. Расчетный период проекта.
3. Кривая наличности по стадиям жизненного цикла компании

Вопросы для обсуждения:

1. Приведите примеры факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность вашего проекта.
2. Что характеризует показатель критического объема продаж? Насколько полно он оценивает инвестиционную привлекательность проекта?
3. Как бы вы оценили уровень безубыточности стартапов и проектов, находящихся на стадии роста?

МОДУЛЬ 4.

Тема 13. Риски проекта

Основные вопросы:

1. Идентификация рисков, возможный ущерб и процедуры риск-менеджмента.
2. Карта рисков инновационного проекта.

3 Сценарный анализ рисков проекта

3. Вопросы для обсуждения:

1. Типология рисков проекта.
2. Риск-менеджмент.
3. Оценка рисков..

Тема 14. Презентация проекта

Основные вопросы:

1. Общая структура эффективной презентации.
2. Виды презентаций.
3. Общие замечания по содержанию презентаций

Вопросы для обсуждения*:*

1. Цель презентации.
2. Главный тезис презентации.
3. Лифтовая презентация

Тема 15. Инновационная экосистема

Основные вопросы:

1. Инновационная среда и ее структура.
2. Концепция инновационного потенциала.
3. Сущность и структура национальных инновационных систем.
4. Элементы инновационной инфраструктуры.

Вопросы для обсуждения*:*

1. . формирование инновационной среды.
2. В чем суть понятия инновационной среды и из каких частей она состоит?
3. Почему, на ваш взгляд, следует комплексно развивать внутренние и внешние факторы осуществления инноваций?

Тема 16. Государственная инновационная политика

Основные вопросы:

1. Современные инструменты инновационной политики (2009 г. — по н. в.).
2. Матрица НТИ.
3. . Новая роль университетов как ключевого фактора инновационного развития государства.

Вопросы для обсуждения*:*

1. Шаги государства в рамках стимулирования инновационного развития зрелого бизнеса.
2. Перечислите наиболее известные ИТ и технологические компании, созданные в Финляндии.

Тема 17. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия)

Основные вопросы:

1. Подготовка слайдов презентации к публичному выступлению.
2. Подготовка к выступлению с презентацией проекта.
3. Мнение инвесторов о питч-сессиях.

Вопросы для обсуждения*:*

1. Мнение инвесторов о питч-сессиях.
2. Проверка готовности выступления.
3. Волнение в публичном выступлении

Тема 18. Отчетность проекта.

Основные вопросы:

1. Сроки предоставления отчетности.
2. Разделы отчета по проекту.
3. Ответственность за непредоставление или недостоверное предоставление отчетности.

Вопросы для обсуждения:

1. Различия в отчетности по социальным и предпринимательским проектам.

2. Специфика составления отчетов по конкурсам ФСИ.

5.**Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов**

Самостоятельная работа студентов регламентируется Положением об организации самостоятельной работы студентов.

Основными видами учебных занятий для студентов по данному курсу учебной дисциплины являются: лекции, практические занятия и самостоятельная работа студентов. Самостоятельная работа студентов является составной частью их учебной работы и имеет целью закрепление и углубление полученных знаний, умений и навыков, поиск и приобретение новых знаний.

Самостоятельная работа студентов включает в себя освоение теоретического материала на основе лекций, основной и дополнительной литературы; подготовку к семинарским занятиям в индивидуальном и групповом режиме. Советы по самостоятельной работе с точки зрения использования литературы, времени, глубины проработки темы и др., а также контроль за деятельностью студента осуществляется во время семинарских занятий.

Целью преподавателя является стимулирование самостоятельного, углублённого изучения материала курса, хорошо структурированное, последовательное изложение теории на лекциях, отработка навыков решения задач и системного анализа ситуаций на семинарских занятиях, контроль знаний студентов.

При подготовке к семинарским занятиям и выполнении контрольных заданий студентам следует использовать литературу из приведенного в данной программе списка, а также руководствоваться указаниями и рекомендациями преподавателя.

Перед каждым семинарским занятием студент изучает план семинарского занятия с перечнем тем и вопросов, списком литературы и домашним заданием по вынесенному на семинар материалу.

Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к семинарскому занятию и выполнению домашних заданий:

- проработать конспект лекций;
- проанализировать основную и дополнительную литературу, рекомендованную по изучаемому разделу (модулю);
- изучить решения типовых задач;
- решить заданные домашние задания;
- при затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю.

В конце каждого практического занятия студенты получают «домашнее задание» для закрепления пройденного материала. Домашние задания необходимо выполнять к каждому семинарскому занятию. Сложные вопросы можно вынести на обсуждение на семинар или на индивидуальные консультации. Контрольные работы состоят из вопросов и задач, аналогичным задачам домашних заданий. Они оцениваются по 100 балльной системе в соответствии с Положением о модульно-рейтинговой системе организации

учебного процесса и оценки успеваемости студентов, и выполняются в учебные часы по расписанию в виде письменного решения индивидуальных контрольных заданий. Выше по разделам приводились примерные варианты контрольных заданий.

Для более глубокого освоения дисциплины студентам рекомендуется больше решать задач из базового учебного пособия и задачника с тестами из списка основной литературы. На семинарских занятиях приветствуется способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективное решение поставленных проблем.

В процессе самостоятельного изучения студент обязан проработать перечисленные ниже темы, для углубления теоретических знаний и практических навыков.

Темы для самостоятельного изучения

1. Преимущество работы в команде при реализации бизнес-проектов.
2. Проблемы формирования команды в бизнесе.
3. Масштабные командные неудачи (описать на конкретном примере). у Командный дух в бизнесе и принципы его создания (описать на конкретном примере).
4. Причины провала стартапов.
5. Сравните шаблоны бизнес-моделей А. Остервальдера, Э. Маурьи, Ris Ventures и ФРИИ. у Как стартапу преодолеть «долину смерти»?
6. Особенности оценки эффективности и инвестиционной привлекательности стартапов.
7. Анализ чувствительности проекта к воздействию рисков.
8. Оценка ключевых факторов эффективности проекта.
9. Риски проекта: как сохранить баланс принятия, передачи, сокращения и избегания в вашем проекте.
10. Качественный анализ рисков и процедуры риск-менеджмента в рамках вашего инновационного проекта.
11. Человеческий фактор в инновационном бизнесе и сопутствующие ему риски (на основе вашего инновационного проекта).
12. Рост значимости нематериальных активов компании: взгляд риск-менеджера (на основе вашего инновационного проекта).
13. Государственная инновационная политика в свете избегания рисков высокотехнологичных проектов: как государство может помочь в процедурах риск-менеджмента вашего инновационного проекта. у
14. Обоснование применимости краудфандинговой платформы Boomstarter https://boomstarter.ru/ для вашего проекта.
15. Роль государственной инновационной политики в социально-экономической повестке России.
16. Институты развития: лататели «провалов рынка» либо политические игроки на инновационном поле

17. Институт технологических платформ: проблемы и пути решения.
18.Инновационные территориальные кластеры: истории успеха (неудач).

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная:

1. Инновационная экономика : учебник для вузов / под общей редакцией Е. Ю. Сидоровой. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 334 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15480-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/568192
2. Алексеева, М. Б. Анализ инновационной деятельности : учебник и практикум для вузов / М. Б. Алексеева, П. П. Ветренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 337 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14499-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/560646

Дополнительная:

Турчаева, И. Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учебник и практикум для вузов / И. Н. Турчаева, Я. Ю. Таенчук. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 213 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13101-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497378

Лимитовский, М. А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках : учебное пособие для вузов / М. А. Лимитовский. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 486 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02878-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/470434

Интернет-ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система «IPRbooks» (http://www.iprbookshop.ru)
2. Образовательная платформа «ЮРАЙТ» (https://urait.ru)
3. http://www.msci.com/Официальный сайт Morgan Stanley Capital International
4. https://europeanequities.nyx.com/ Официальный сайт NYSE Euronext
5. Официальный сайт компании Standard & Poor's http://www.standardandpoors.com/
6. http://rts.micex.ru/ Официальный сайт Московской биржи
7. http://finance.yahoo.com/ Финансовый информационный портал

7.**Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Учебная аудитория, кабинет для самостоятельной работы студентов, аудитория для курсового проектирования, видеопроекционное оборудование, компьютер, оснащенный типовым пакетом системного и офисного ПО, в соответствии с Реестром материально-технического обеспечения аудиторного фонда Университета управления «ТИСБИ».

8.Оценка компетенций по изучаемой дисциплине

Для оценки компетентности рекомендуется использовать рейтинговую оценку знаний, умений и навыков студента по окончанию изучения каждого Модуля в соответствии с Положением о модульно-рейтинговой системе организации образовательного процесс. Итоговая оценка (в баллах) складывается из баллов, набранных по каждому Модулю (семестровая оценка) и баллов, набранных, непосредственно на экзамене (зачете).

Расчет набранных баллов по дисциплине осуществляется в следующей последовательности:

$C = \frac{M_1 + M_2 + ...M_n}{n} \times 0{,}6$, где М – количество баллов по модулю; n – количество модулей

$З = К \times 0{,}4$, где К - количество баллов на экзамене (зачете);

$И = С + З + П$, где П – поощрительные баллы (от 1 до 5).

Уровень освоения компетенций	Количество баллов
компетенции не сформированы	до 59 баллов
компетенции сформированы	от 60 до 100 баллов

Уровень сформированности компетенций и их основные признаки оцениваются по следующим таблицам:

Оценка уровня сформированности компетенции ПК-25. Способен применять экономические расчеты в решении проблем реального сектора экономики

№ п/п	Уровни сформированности компетенции	Основные признаки уровня	Инструменты оценки сформированности уровня
1	2	3	4
1	**Пороговый уровень (как минимально допустимый)** (обязательный для всех студентов-выпускников вуза по завершении освоения ОПОП ВО) (от 60 до 70 баллов)	Знает основные термины и понятия требования, установленные ЦБ РФ как единого органа регулирования, контроля и надзора Умеет формулировать перспективы и тенденции развития экономического механизма функционирования субъектов инновационной экономики Владеет методами и приемами анализа экономических явлений и процессов в сфере технологического предпринимательства	Устный и тестовый опрос зачет
2	**Базовый уровень (относительно порогового уровня) (**От 71 до 85 баллов**)**	Знает основные термины и понятия требования, установленные ЦБ РФ как единого органа регулирования, контроля и надзора Знает как влияют внешние и внутренние факторы на деятельность предприятия на рынке ценных бумаг как субъекта инновационной экономики Умеет оценивать внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность субъектов инновационной экономики Умеет формулировать перспективы и тенденции развития экономического механизма функционирования субъектов инновационной экономики Владеет методами и приемами анализа экономических явлений и процессов в сфере технологического предпринимательства	Устный и тестовый опрос зачет
3	**Повышенный уровень (относительно порогового уровня)** (От 86 до 100 баллов)	Знает основные термины и понятия требования, установленные ЦБ РФ как единого органа регулирования, контроля и надзора Знает как влияют внешние и внутренние факторы на деятельность предприятия на рынке ценных бумаг как субъекта инновационной экономики Умеет оценивать внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность субъектов инновационной экономики Умеет формулировать перспективы и тенденции развития экономического механизма функционирования субъектов инновационной экономики Владеет методами и приемами анализа экономических явлений и процессов в сфере технологического предпринимательства Владеет навыками анализа механизма обеспечения и стимулирования взаимодействия хозяйствующих субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства	Устный и тестовый опрос зачет

Оценка уровня сформированности компетенции ПК-27. Способен разработать проект, провести его экономическое обоснование с заданным качеством в условиях ограниченности ресурсов

№ п/п	Уровни сформированности компетенции	Основные признаки уровня	Инструменты оценки сформированности уровня
1	2	3	4
1	**Пороговый уровень (как минимально допустимый)** (обязательный для всех студентов-выпускников вуза по завершении освоения ОПОП ВО) (от 60 до 70 баллов)	Знает действующую нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность субъектов инновационной экономики умеет использовать указанные документы при осуществлении операций с ценным бумагами. Владеет навыками формирования системного представления об организации деятельности субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства	Устный и тестовый опрос зачет
2	**Базовый уровень (относительно порогового уровня) (**От 71 до 85 баллов**)**	Знает действующую нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность субъектов инновационной экономики Знает как влияют внешние и внутренние факторы на деятельность предприятия на рынке ценных бумаг как субъекта инновационной экономики умеет использовать указанные документы при осуществлении операций с ценным бумагами. Умеет оценивать внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность субъектов инновационной экономики Владеет навыками формирования системного представления об организации деятельности субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства	Устный и тестовый опрос зачет
3	**Повышенный уровень (относительно порогового уровня)** (От 86 до 100 баллов)	Знает действующую нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность субъектов инновационной экономики Знает как влияют внешние и внутренние факторы на деятельность предприятия на рынке ценных бумаг как субъекта инновационной экономики умеет использовать указанные документы при осуществлении операций с ценным бумагами. Умеет оценивать внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность субъектов инновационной экономики Владеет навыками формирования системного представления об организации деятельности субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства Владеет навыками анализа механизма обеспечения и стимулирования взаимодействия хозяйствующих субъектов инновационной экономики в сфере технологического предпринимательства	Устный и тестовый опрос зачет

Приложение 1

Методические рекомендации для обучающихся

Студентам на первом занятии необходимо ознакомиться с Программой учебной дисциплины, где прописаны цели, задачи и трудоемкость дисциплины. Перед началом изучения дисциплины необходимо повторить учебный материал обеспечивающих учебных дисциплин предшествующих курсов.

Затем необходимо ознакомиться с порядком изучения дисциплины, т.е. модульно-тематическим планом и пояснительной запиской с указанием этапов формирования заявленных компетенций.

И, наконец, ознакомиться с порядком оценивания результатов обучения, для чего необходимо изучить следующие документы: Положение о модульно-рейтинговой системе оценивания и Принципы оценки уровня знаний, умений и навыков (характеристика ответа).

Студент должен внимательно изучить перечень основной (дополнительной) литературы и взять необходимые учебники в библиотеке.

При сдаче модулей упор делается на выявление основных факторов, их анализ и определения путей повышения экономической эффективности, полученных в результате анализа.

При подготовке к семинарскому занятию необходимо уточнить план проведения занятий, подготовить необходимую документацию. Практические занятия проводятся после лекционного изучения темы. Решение задач, приведенных в программе учебной дисциплины обязательно.

При изучении данного курса преподавателем используются интерактивные методы обучения, что помогает эффективнее сформировать заявленные компетенции. При проведении занятий с помощью интерактивных технологий группа разбивается на три команды. Каждая команда обеспечивается необходимой документацией. Занятие проводится в постоянном сравнении расчетов и выступлении участников команд.

По каждому пакету документов участники команд пишут пояснительную записку, включающую цель, основные задачи, экономический анализ ситуации, выявление резервов повышения экономической эффективности. В результате каждая из команд выносит на всеобщее обсуждение свои результаты и может быть оценена как со стороны преподавателя, так и со стороны студентов другой команды.

Интерактивные формы обучения обеспечивают высокую мотивацию, прочность знаний, творчество, коммуникабельность, командный дух, ценность индивидуальности, свободу самовыражения, акцент на деятельность, взаимоуважение и демократичность.

Приложение 2

УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ «ТИСБИ»

Кафедра финансов и кредита

Фонд оценочных средств для проведения
текущей и промежуточной аттестации по дисциплине
ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
38.03.01 Экономика

Казань

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств
2. Наполнение фонда оценочных средств по формам контроля
   2.1.1 Фонд оценочных средств и шкала оценивания для текущего контроля.
   2.1.2 Выступление на семинаре
   2.1.3 Тестирование письменное

   2.2Фонд оценочных средств и шкала оценивания для промежуточного контроля.
   2.2.1 Фонд оценочных средств для проверки знаний (вопросы к зачету)
   2.2.2. Фонд оценочных средств для проверки знаний и умений (задачи к зачету)

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ИЭ И ТП»

Формы контроля / Формируемые компетенции и их индикаторы	ПК-25		ПК-27	
	ПК-25.1	ПК-25.2	ПК-27.1	ПК-27.2
Формы текущего контроля				
выступление на семинаре	З13 У13 В13	З28 У28 В28	З2 У2 В2	З4 У4 В4
тестирование письменное	З13 У13 В13	З28 У28 В28	З2 У2 В2	З4 У4 В4
Формы промежуточного контроля				
зачет	З13 У13 В13	З28 У28 В28	З2 У2 В2	З4 У4 В4

2.Наполнение фонда оценочных средств по формам контроля.

2.1Фонд оценочных средств и шкала оценивания для текущего контроля

2.1.1. Выступление на семинаре

Выступление на семинаре является формой контроля для оценки уровня освоения компетенций, применяемой на семинарских занятиях. Выступление на семинаре может проводиться с использованием форм устного опроса, обсуждения докладов, эссе, выполненных индивидуальных заданий и проблемных вопросов. Выступление на семинаре, таким образом, включает обязательную для всех студентов оценку текущего контроля знаний в виде устного опроса, а также выступление студентов по проблемным вопросам.

Примерные вопросы к семинарским занятиям

Вопросы к семинарам включают оценку закрепления материала, пройденного на лекциях, а также вопросы, направленные на выявление уровня понимания студентом сути предмета:

1. Разница понятий «командная роль» и «проектная функция».
2. Подходы к классификации ролей в команде
3. Как определить командного лидера?
4. Как возникают бизнес-идеи?
5. Создание бизнес-модели.
6. Формализация бизнес-модели.
7. Трансформация бизнес-модели в бизнес-план
8. Каким образом высокотехнологичная компания зависит от поставщиков.
9. Что входит в комплекс маркетинга.
10. Основные показатели оценки размера рынка
11. Жизненный цикл продукта.
12. Методы разработки продукта.
13. Оценка уровня готовности технологии
14. Основные методологии разработки продукта — метод водопада и гибкая разработка.
15. Гибкий (agile) метод.
16. Предпосылки к реализации идеи.
17. Информационный поиск.
18. Модель потребительского поведения
19. Понятия интеллектуальной собственности и ее охраны.
20. Общие свойства интеллектуальной собственности. Интеллектуальные права.
21. Авторское право и патентное право.
22. Системы патентования.
23. Процедура патентования

24. Что такое трансфер технологий? Какую роль в нем играет лицензирование?
25. Типы лицензирования интеллектуальной собственности и их применение.
26. Расчет цены лицензии и виды платежей.
27. Что такое стартап?
28. Методики развития стартапа.
29. Этапы развития стартапа.
30. Нужны ли новые технологии промышленным корпорациям?
31. Мировой рынок НИОКР и открытые инновации.
32. Процесс формирования коммерческого предложения для НИОКР-контракта
33. Бизнес-ангелы.
34. Краудфандинг.
35. Венчурный капитал
36. Вопросы для обсуждения:
37. Рассмотрите Сравнение бизнеС-ангелов и венчурных фондов;
38. Охарактеризуйте достоинства и недостатки доступных источников финансирования инновационных компаний на различных стадиях жизненного цикла;
39. Каковы преимущества и недостатки бутстрэппинга?
40. Пирамида ключевых игроков инновационного проекта.
41. Расчетный период проекта.
42. Кривая наличности по стадиям жизненного цикла компании
43. Идентификация рисков, возможный ущерб и процедуры риск-менеджмента.
44. Карта рисков инновационного проекта.
45. Сценарный анализ рисков проекта
46. Вопросы для обсуждения:
47. Типология рисков проекта.
48. Риск-менеджмент.
49. Оценка рисков.
50. Общая структура эффективной презентации.
51. Виды презентаций.
52. Общие замечания по содержанию презентаций
53. Инновационная среда и ее структура.
54. Концепция инновационного потенциала.
55. Сущность и структура национальных инновационных систем.
56. Элементы инновационной инфраструктуры.
57. Современные инструменты инновационной политики (2009 г.—по н. в.).
58. Матрица НТИ.
59. Новая роль университетов как ключевого фактора инновационного развития государства.
60. Подготовка слайдов презентации к публичному выступлению.

61. Подготовка к выступлению с презентацией проекта.
62. Мнение инвесторов о питч-сессиях.
63. Волнение в публичном выступлении
64. Сроки предоставления отчетности.
65. Разделы отчета по проекту.
66. Ответственность за непредоставление или недостоверное предоставление отчетности.

Критерии оценивания выступления на семинаре

Результат	Балл
Демонстрирует полное понимание поставленного вопроса, логично и последовательно отвечает на вопрос. Дает развернутый ответ с практическими примерами	100-90
Дает полный и логически правильный ответ на вопрос, но сформулировать примеры по рассматриваемому вопросу не может	80-89
Демонстрирует частичное понимание сути вопроса, способен охарактеризовать суть финансового явления.	70-79
Способен сформулировать определения терминов, привести классификацию, перечислить формы, методы и т.п., но не может дать их характеристику	60-69
Демонстрирует непонимание вопроса, отвечает с наличием грубых ошибок в ответе либо не отвечает на вопросы	Менее 60

3.1.3 Тестирование письменное

Тема 1 Введение в инновационное развитие

1. Инновации — это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в (отметьте неправильный вариант):
A. Новых продуктах.
B. Новом технологическом процессе.
C. Новом способе организации производства.
D. Новом дизайне упаковки продукта.

2. К обязательным свойствам инноваций НЕ относится:
A. Научно-техническая новизна.
B. Производственная применимость.
C. Коммерческий потенциал.
D. Усовершенствованный дизайн.

3. Что из перечисленного можно отнести к инновационным продуктам и услугам (можно выбрать несколько вариантов ответа):
A. Схема нового вида летательного аппарата.
B. Новый цвет (красный) зубных щеток от известной российской компании.

C. Найденный в процессе лабораторных работ студентов новый способ выращивания клеток Chlorophyta.
D. Выпущенный на рынок новый процессор Intel® Core™ i7 7-го поколения.

4. Какие этапы не обязательно должна пройти придуманная вами идея, чтобы превратиться в готовый инновационный продукт?
A. Этап прототипа (модели продукта).
B. Этап патентования.
C. Этап производства.
D. Этап первых продаж.

5. К механизмам работы компании по принципу «открытых инноваций» НЕ относится:
A. Публичная презентация нового продукта.
B. Стратегические альянсы с другими компаниями.
C. Создание корпоративных венчурных фондов.
D. Заказы на НИОКР у внешних лабораторий и компаний.

6. К эпохальным инновациям можно отнести:
A. Освоение скотоводства.
B. Выпуск новой модели мобильных телефонов с функцией LTE.
C. Новый формат упаковки крема для лица Revitalift (50 мл, ранее — 100 мл).
D. Смарт-часы Pebble (проект собрал на площадке KickStarter более 10 млн долларов).

7. К улучшающим инновациям можно отнести:
A. Освоение скотоводства.
B. Выпуск новой модели мобильных телефонов с функцией LTE.
C. Новый формат упаковки крема для лица Revitalift (50 мл, ранее — 100 мл).
D. Смарт-часы Pebble (проект собрал на площадке KickStarter более 10 млн долларов).

8. К псевдоинновациям можно отнести:
A. Освоение скотоводства.
B. Выпуск новой модели мобильных телефонов с функцией LTE.
C. Новый формат упаковки крема для лица Revitalift (50 мл, ранее — 100 мл).
D. Смарт-часы Pebble (проект собрал на площадке KickStarter более 10 млн долларов)

Тема 2 Формирование и развитие командв

Что из нижеперечисленного НЕ относится к малой группе:
A. Пассажиры поезда.
B. Работники парикмахерской.
C. Рабочие строительной бригады.

2. Что из нижеперечисленного характеризует командного лидера:
A. Харизма.
B. Умение правильно распределять роли.
C. Либерализм.
3. На общий сбор группы пришли не все студенты, сославшись на занятость и пробки. Можно ли считать это проявлением отсутствия командного духа:
A. Однозначно да.
B. Да, если время и место было согласованы со всеми заранее.
C. Нет, это объективные причины.
4. В группе низкая экспансивность, это:
A. Мешает сформировать команду.
B. Помогает сформировать команду.
C. Никак не скажется на формировании команды.
5. Работа в команде имеет следующее преимущество:
A. Снижает время на принятие решений.
B. Упрощает процесс распределения прибыли.
C. Повышает креативность.
6. Создание онлайн-команды (без очных
встреч):
A. Неизбежно.
B. Возможно.
C. Невозможно.
7. К заповедям формирования командного духа относится:
A. Безоговорочное подчинение.
B. Совместная работа.
C. Отказ от увольнения работников.
8. Командный дух предполагает:
A. Чувство общности.
B. Четкое выполнение инструкций.
C. Отсутствие лидера

Тема 3 Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план

1. Что является основой возникновения бизнес-идеи?
A. Возможности.
B. Ценности.
C. Получение прибыли.
2. Бизнес-модель — это:
A. Бизнес-идея, оформленная в виде бизнес-плана.
B. Концептуальная модель бизнеса, которая иллюстрирует логику создания добавленной стоимости (прибыли).
C. Соотношение спроса и предложения на
ценностное предложение на рынке.
3. Отличительными чертами концепции

бизнес-моделирования являются:
A. Сочетание динамического и статического подхода к бизнес-моделированию процессов.
B. Использование экономико-математического аппарата прогнозирования и моделирования бизнеса.
C. Целостный подход к описанию компании, включая такие аспекты, как корпоративная стратегия, структурные, финансовые, операционные механизмы, продукты и услуги, рассматриваемые как единая целостность в динамическом контексте.
4. Эффективная бизнес-модель определяется следующими параметрами:
A. Постоянный поиск новых возможностей, сочетание возможностей рынка и возможностей компании, интегрированность
компании в создание цепочки ценностей, умение изменять существующую или создавать новую бизнес-модель в соответствии с новыми возможностями.
B. Эффективное взаимодействие с рынком, поставщиками и конкурентами.
C. Эффективное управление, организация операционной деятельности, отличная идея, которую можно кому-нибудь продать.
5. Шаблон бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пенье включает в себя следующие блоки:
A. Ценности, ценностное предложение, ключевые ресурсы, ключевые процессы, ключевые партнеры, потребители, ключевые конкуренты.
B. Потребительские сегменты, взаимоотношения с клиентами, каналы сбыта, ценностное предложение, потоки поступления дохода, ключевые партнеры, основные виды деятельности, ключевые ресурсы, структура издержек.
C. Внутренняя среда организации, внешняя среда организации, ценности, структура, цели, процессы, конкуренты, потребители, поставщики.
6. Стадии бизнес-планирования включают в себя:
A. Определение целей бизнеса, целей отделов и каждого сотрудника, оценка результативности деятельности компании, определение показателей эффективности.
B. Стратегическое планирование, среднесрочное планирование, краткосрочное планирование.
C. Определение целей, миссии, определение основных видов деятельности и компетенций, составление планов, оценка издержек на производство и реализацию продукции/услуги, оценка рисков.
7. Стратегические решения обладают следующими характеристиками:
A. Необратимые, долгосрочные, имеющие ключевое влияние на компанию в целом, касаются всех сфер деятельности и управления.
B. Характерны только для крупных организаций, так как требуют большого штата сотрудников.
C. Принимаются руководителями и связаны со стратегической безопасностью организации.
8. Дайте определение целям компании:

A. Желание стартапера или предпринимателя достигнуть результатов.
B. Управленческое решение, связанное с обязательством решить определенные задачи в установленные сроки.
C. Получение прибыли и коммерциализация идеи.

Тема 4 Маркетинг. Оценка рынка.

1. Какие факторы не входят в маркетинговую среду фирмы:
A. Макрофакторы.
B. Микрофакторы.
C. Мезофакторы.
D. Мегафакторы.
2. Что такое B2C-рынок?
A. Рынок организаций, приобретающих товары и услуги для использования их процессе производства.
B. Рынок отдельных лиц и домохозяйств, приобретающих товары и услуги личного потребления.
C. Рынок организаций, приобретающих товары и услуги для последующей перепродажи их с прибылью для себя.
D. Рынок «покупатель — покупателю».
3. Исследование заключалось в проведении группового интервью модератором в форме групповой дискуссии по заранее разработанному сценарию с небольшой группой «типичных» представителей изучаемой части населения, сходных по основным социальным характеристикам.
Это было:
A. Глубинное интервью.
B. Анализ протокола.
C. Холл-тест.
D. Фокус-группа.
4. Что такое time to market?
A. Время, необходимое для выведения продукта на рынок.
B. Время на развитие рынка.
C. Время на поиск сегмента.
D. Время для проезда до рынка.
5. Какой из этих показателей больше PAM?
A. TAM.
B. SAM.
C. SOM.
D. Никакой.
6. Какой из этих показателей меньше SOM?
A. TAM.
B. SAM.
C. PAM.
D. Никакой.
7. Что такое маркетинг-микс?

A. Набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга.
B. Набор факторов, влияющих на маркетинг.
C. Комплекс стратегических партнеров.
D. Секретная формула продукта.
8. Что не входит в маркетинг-микс?
A. Продуктовая политика.
B. Ценовая политика.
C. Политика поведения на переговорах.
D. Сбытовая политика

Тема 5 Product development. Разработка продукта.

1. Расставьте в правильном порядке стадии традиционного жизненного цикла продукта:
A. Изучение рынка.
B. Разработка продукта.
C. Обслуживание и поддержка.
D. Вывод на рынок.
E. Продажи.
F. Утилизация.
2. Стадии жизненного цикла товара (вычеркните ненужное):
A. Выход на рынок.
B. Спад.
C. Рост.
D. Зрелость.
E. Обзвон клиентов.
3. Взаимодействие рынка и продукта описывается следующим циклом (расставьте стадии в правильном порядке):
A. Выход на рынок.
B. Разработка нового продукта.
C. Создание новой технологии или бизнес-модели.
D. Появление требований по улучшению.
E. Запрос на изменения.
4. Преимуществами модели водопада являются (вычеркните лишний ответ):
A. Очень подробное документирование роцесса на каждой стадии.
B. Требования к продукту четко определены.
C. Снижение требований к квалификации
разработчиков.
D. Страховка от дефектов разработки благодаря жесткому планированию.
E. Легко измеримые результаты каждой стадии.
F. Логично «встраивается» в полный жизненный цикл продукта.
G. Гибкий учет изменяющихся требований клиента на каждой фазе итераций.
5. Недостатками метода гибкой разработки являются (вычеркните лишний ответ):
A. Не выглядит так «солидно», как жесткая каскадная схема.

B. Некоторые клиенты не готовы идти на высокую вовлеченность в процесс разработки.
C. Продукт для демонстрации появляется только на поздних стадиях.
D. Менее подробная документация и стандартизация продукта.
6. Роль изобретательской идеи при разработке состоит в том, чтобы (выберите правильный ответ):
A. Привлечь финансирование в проект.
B. Устранить противоречие и, соответственно, решить проблему, содержащую это противоречие.
C. Получить патент на изобретение.
D. Начать разработку продукта.
7. Основным принципом теории ограничений является (выберите правильный ответ):
A. Нужно учиться работать в условиях ограниченных ресурсов.
B. В системе в каждый момент всегда есть только одно ограничение, только одно узкое место.
C. Ограничение требований на компетенции персонала существенно повышает эффективность производства.
D. Прибыль предприятия ограничена соотношением выручки и издержек.

Тема 6 Customer Development. Выведение продукта на рынок

1. Потребность (с точки зрения психологии) — это:
A. Основа спроса.
B. Биологическая реакция индивида на стимул, возникающий извне или изнутри и побуждающий организм перейти в активное состояние.
C. Стремление достичь состояния общего психологического благополучия, обеспечить психологический комфорт и предотвратить/избавиться от дискомфорта.
2. Расположите формы потребности в порядке ее развития:
A. Нужда — желание — запрос.
B. Желание — нужда — запрос.
C. Запрос — нужда — желание.
3. Какой из этих барьеров на пути осуществления запроса относится к внутренним?
A. Барьер несоответствия воспринимаемых выгод и цены товара (ложное или действительное несоответствие).
B. Накладываемые семьей.
C. Отсутствие товара.
4. Как эффективнее всего снизить высоту барьера неплатежеспособности (товар — 3-комнатная квартира)?
A. Поднять цену на товар.
B. Предложить рассрочку или кредит.
C. Снизить цену на 3%.

5. Что такое функциональная ценность товара в соответствии с подходом Шета, Ньюмана и Гросса?
A. Воспринимаемая полезность блага, обусловленная специфической ситуацией, в которой находится субъект.
B. Воспринимаемая полезность блага, обусловленная его способностью возбуждать чувства.
C. Воспринимаемая полезность блага, обусловленная его способностью играть утилитарную роль.
6. Расположите в «классическом» порядке стадии потребительского процесса (процесс покупки):
A. Поиск информации — осознание потребности — оценка альтернатив — покупка — потребление — постпокупочное поведение.
B. Осознание потребности — поиск информации — оценка альтернатив — покупка — потребление — постпокупочное поведение.
C. Оценка альтернатив — поиск информации — осознание потребности — покупка — потребление — постпокупочное поведение.
7. В какой ситуации наиболее сильно влияние референтных групп на выбор индивидуальным потребителем товарной группы и товарной марки?
A. Публичных товаров первой необходимости (открытое потребление).
B. Личных товаров первой необходимости (скрытое потребление).
C. Личных товаров роскоши (скрытое потребление).
D. Публичных товаров роскоши (открытое потребление)
8. Какие факторы могут оказать наиболее
позитивное воздействие на решение дистрибьютора взять инновационный товар в свою ассортиментную линейку?
A. Предполагающаяся массовая рекламная кампания.
B. Предоставление бонуса в 5% от объема продаж
C. Предоставление эксклюзивных прав на торговлю данным инновационным товаром данному дистрибьютору

Тема 7. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности

1. Российская коммерческая организация, применяющая общую систему налогообложения (по модели «доходы минус расходы»), приобрела по договору у белорусского предприятия право использования рационализаторского предложения, которое было сделано работником этого предприятия и оформлено всеми документами, которые требуются для этого по законодательству Белоруси. Договор был оформлен в полном соответствии с общими требованиями российского и белорусского законодательства к договорам об отчуждении исключительного права на объект интеллектуальной собственности, однако стороны не учли то, что законодательство Белоруси не дает возможности предприятию предоставлять право использования рационализаторских предложений третьим лицам (гл. 41 Гражданского кодекса Белоруси). При проведении проверки российская

налоговая инспекция не согласилась с обоснованностью включения российской организацией данных расходов в состав расходов, уменьшающих базу по налогу на прибыль организаций, и начислила российской организации налог, штраф и пени. Права ли налоговая инспекция?

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

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

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

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

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

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

C. Карпов является соавтором Матвеева в силу закона. Соглашение Карпова и Матвеева является излишним и недействительным. Матвеев не имеет права оспаривать соавторство Карпова и должен вернуть Карпову полученные от него деньги.

3. Вы провели исследование в области химии, в результате которого открыли новый закон природы, синтезировали ранее не известное вещество и написали об этом научную статью. Выделите и охарактеризуйте все охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности:
A. Научное открытие, новое вещество (изобретение), научная статья (произведение науки).
B. Новое вещество (изобретение), научная статья (произведение науки).
C. Новое вещество (изобретение) при условии его патентования, научная статья (произведение науки) при условии ее опубликования.
4. Антонов — единственный автор разработки — раскрыл ее суть в докладе на конференции. Доклад был опубликован 1 февраля 2016 года. Далее 18 февраля 2017 года Антонов обратился к патентному поверенному за услугами по оформлению заявки на регистрацию данной разработки как изобретения в Роспатенте. Патентный поверенный заявил о непатентоспособности данной разработки, поскольку она уже известна из уровня техники, так как информация о ней была раскрыта в опубликованном докладе. Прочтите п. 3 ст. 1350 ГК РФ. Прав ли патентный поверенный?
A. Нет, потому что Антонов является единственным автором разработки, поэтому не «конкурирует» сам с собой и эта публикация не может считаться для него вошедшей в уровень техники.
B. Нет, потому что льготный срок на подачу заявки после раскрытия информации не истек.
C. Да, потому что по закону не имеет значения, кто раскрыл данные о разработке, а льготный срок для подачи заявки после раскрытия информации уже истек.
5. Общество с ограниченной ответственностью «Старт Ап» подало в Роспатент заявку на получение патента на коммерчески ценную разработку в качестве изобретения. К «Старт Апу» обратилась компания, заинтересованная в использовании данной разработки, с выгодным предложением приобрести временную неисключительную возможность ее использования. Юрист «Старт Апа» разъяснил руководству фирмы, что, по его мнению, в России это невозможно. Прав ли он?
A. Да, потому что лицензирование патентных заявок законодательством не предусмотрено.
B. Отчасти да, потому что до публикации патентной заявки право использования своей разработки «Старт Ап» может предоставить только в качестве ноу-хау (при условии, что сведения сохранялись в режиме конфиденциальности), а после публикации режим ноу-хау по закону пропадает и до момента получения патента юридический объект использования отсутствует.
C. Нет, потому что как до, так и после публикации патентной заявки до получения патента «Старт Ап» может предоставлять право использования соответствующей информации, несмотря на то что отсутствует охраняемый объект интеллектуальной собственности (ноу-хау, изобретение); а если в

отношении разработки соблюдался режим конфиденциальности, то это также возможно по договору о предоставлении права использования ноу-хау (но только до публикации заявки, если вся суть такого ноу-хау заключалась в данном изобретении).

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

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

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

C. Инженер вправе оспаривать патент, потому что право на получение патента вернулось к нему как автору-изобретателю (работнику), но не вправе предъявлять претензии о нарушении своего исключительного права (потому что у него его не было), а вправе требовать возмещения убытков и (или) компенсации морального вреда (если сможет доказать соответствующие обстоятельства).

7. Исключительным правом на какие объекты интеллектуальной собственности нельзя распорядиться (например, путем предоставления права использования такого объекта другому лицу в форме лицензионного договора)?

A. Распорядиться можно исключительным правом на любой объект интеллектуальной собственности.

B. Программы для ЭВМ и базы данных.

C. Фирменное наименование и наименование места происхождения товара.

8. Сотрудник, работающий в компании по трудовому договору, по своей инициативе в рабочее время нарисовал для нее логотип (авторское произведение — объект графики). Создание логотипов в трудовые обязанности сотрудника не входило. Данный логотип компания зарегистрировала в качестве изобразительного товарного знака и получила

соответствующее свидетельство. Прочитайте п. 9 ст. 1483 ГК РФ. Сможет ли дизайнер требовать отмены регистрации данного знака?

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

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

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

Тема 8 Трансфер технологий и лицензирование

1Что понимают под трансфером технологий?

A. Формальную передачу прав на использование и коммерциализацию инноваций от субъекта, выполняющего научные исследования, третьей стороне.

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

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

2. Каково базовое условие, обеспечивающее вам (вашей компании) возможность использовать бизнес-модель «Лицензирование»?

A. Спрос на ваши (вашей компании) разработки со стороны конкурентов.

B. Наличие у потенциального «покупателя» ресурсов для выполнения собственных НИОКР, проведения патентного поиска и обеспечения правовой охраны вашей (вашей компании) разработки.

C. Наличие у вас (вашей компании) соответствующих интеллектуальных прав на объект интеллектуальной собственности.

3. Каково, по вашему мнению, ключевое преимущество использования бизнес-модели «Лицензирование» при развитии собственного технологического бизнеса?

A. Возможность сосредоточиться только на исследованиях и разработках.

B. Отсутствие необходимости заниматься производством, сертификацией, поставками, логистикой.

C. Возможность диверсификации источников дохода без дополнительных затрат на НИОКР.

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

A. Да.

B. Нет.

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

5. Без каких условий лицензионный договор не будет считаться заключенным?

A. Предмет (путем указания на объект интеллектуальной собственности, право использования которого предоставляется), способы использования объекта интеллектуальной собственности, размер вознаграждения за использование объекта интеллектуальной собственности или способ его определения либо указание на безвозмездность договора.
B. Предмет (путем указания на объект интеллектуальной собственности, право использования которого предоставляется), способы использования объекта интеллектуальной собственности, территория использования объекта интеллектуальной собственности, срок действия договора, размер вознаграждения за использование объекта интеллектуальной собственности или способ его определения либо указание на безвозмездность договора.
C. Способы использования объекта интеллектуальной собственности, срок действия договора, ответственность за нарушение договора.
6. Вправе ли лицензиат начинать использовать запатентованное изобретение, право использования которого ему предоставляется по лицензионному договору, после заключения лицензионного договора, но до момента государственной регистрации предоставления ему данного права?
A. Вправе, потому что такой лицензионный договор не подлежит государственной регистрации.
B. Не вправе, потому что такой лицензионный договор не подлежит государственной регистрации, но соответствующее право на основании него считается предоставленным только с момента государственной регистрации его предоставления (на основании договора).
C. Вправе, потому что такой лицензионный договор действует и является обязательным для его сторон вне зависимости от его государственной регистрации.
7. Какой тип лицензии наиболее выгоден для лицензиара?
A. Простая (неисключительная) лицензия, потому что лицензиар сможет «продать» права на разработку и другим «покупателям».
B. Простая (неисключительная) лицензия, потому что цена сделки будет выше, нежели чем при заключении договора исключительной лицензии, ведь объем передаваемых прав значительно больше при простой лицензии.
C. Исключительная лицензия, так как с лицензиара снимается обязательство по уплате пошлин за поддержание патента в силе. формулирует справедливые (на ее взгляд) условия лицензионного договора (оферту, коммерческое предложение) по всем обязательным пунктам, а также по тем факультативным пунктам, по которым она считает необходимым, с мотивировкой каждого из предлагаемых условий.
8. Каким образом может быть исчислена цена лицензионного договора в виде роялти?
A. На основании четко оговоренной суммы, не превышающей стоимости затрат лицензиара на разработку.
B. На основании процента от величины ежемесячного фонда оплаты труда работников лицензиара.

C. На основании процента от выручки лицензиата, полученной от продажи продукта, основанного на технологии, права на которую переданы по лицензионному договору

Тема 9 Создание и развитие стартапа

1. Стартап — это:
A. Недавно появившаяся компания.
B. Маленькая компания.
C. Новая компания в сфере IT.
D. Временная организация, созданная для поиска бизнес-модели.
E. Все ответы верные.

2. Основные характеристики стартапа:
A. Гибкость и оперативность принятия решений.
B. Проектная, а не продуктовая составляющая.
C. Воспроизводимая бизнес-модель.
D. Масштабируемость.
E. Все ответы верные.

3. Опишите типичный путь развития стартапа, по мнению Стива Бланка:
A. Бизнес-план — разработка продукта — альфа/бета-тест — запуск — первая поставка.
B. Гипотеза — тестирование — привлечение клиентов — создание компании/масштабирование.
C. Идея — полностью готовый продукт — выбор канала продаж — поиск клиентов — активные продажи.
D. Все ответы верные (возможны альтернативные пути развития).
E. Нет верного ответа.

4. Суть методики HADI-циклов состоит из:
A. Гипотеза — действие — данные — выводы.
B. Скрытый режим — активные продажи — сделки — взаимодействие с появившимися клиентами.
C. Информирование, «шум» — активное привлечение потребителей — динамичное взаимодействие — возврат отказавшихся потребителей.
D. Создание продукта — поиск потребителей — тестирование каналов — построение бизнес-модели.
E. Нет правильного ответа.

5. Модель SPACE описывает:
A. Пять параметров, характеризующих стартап.
B. Три «орбиты», одну из которых необходимо выбрать стартапу для устойчивого развития.
C. Модель выбора клиентом продукта, продажную цену, уникальность продукта, описание стартапа как поставщика и количество потенциальных покупателей.
D. Нет верного ответа.
E. Все ответы верные.

6. Стадии развития стартапа:
A. Поиск product/market fit (идея — MVP) — соответствие продукта рынку — рост, «долина смерти» — укрепление позиций, дальнейшие рост, масштабирование, захват рынков — IPO.
B. Идея — PreSeed — Seed — раунд A — раунд B — раунд C — раунд D — IPO
C. Идея — стартап — разработка — тестирование — стабилизация — масштабирование.
D. Зарождение — первая версия продукта — доработка продукта — тестирование бизнес-модели — стабильная монетизация — масштабирование бизнеса (расширение базы клиентов, выход на новые рынки). E. Все ответы верные.
F. Нет верного ответа.
7. Долина смерти, по определению Джеффри Мура, это: A. Этап развития стартапа, когда уже набрана определенная целевая аудитория, есть продажи и лояльные клиенты, но дальнейший рост не происходит.
Б. Период, когда выручка стартапа равна 0.
C. Этап жизни стартапа, когда его деятельность «заморожена».
D. Место в Калифорнии, где собираются руководители провалившихся стартапов.
E. Период, когда у стартапа заканчиваются все имеющиеся ресурсы.
8. Создание МИП на основе разработки дает следующие преимущества:
A. Льготное налогообложение.
B. Возможность аренды помещений и уникального оборудования у вуза на льготных условиях.
C. Дополнительное финансирование (например, программа «СТАРТ» от Фонда содействия инновациям).
D. Высокая конкурентоспособность за счет монополии на выпуск продукта, имеющего охранный документ, его новизны и оригинальности.
E. Помощь бизнес-инкубаторов.
F. Все ответы верные.

Тема 10 Коммерческий НИОКР

1. Компаниям нужны инновации для (вычеркните неверный ответ):
A. Снижения издержек.
B. Повышения выручки.
C. Соответствия интересам государства.
2. Система открытых инноваций в компании Procter&Gamble была вызвана к жизни (вычеркните неправильный ответ):
A. Сокращением жизненного цикла продукта на рынке и жесткой конкуренцией.
B. Требованием акционеров постоянно
увеличивать прибыльность компании.
C. Возрастающей конкуренцией за разработчиков.

D. Программой министерства промышленности США, направленной на усиление конкуренции за технологические решения с КНР — одной из наиболее быстро растущих мировых экономик.
E. Противоречием между необходимостью одновременно увеличивать объем НИОКР и сокращать расходы на них.
3. Наибольшая доля открытых инноваций в разработке присутствует в секторе (отметьте верный ответ):
A. Информационно-коммуникационном.
B. Финансов.
C. Энергетики и ЖКХ.
D. Передовых производств.
E. Товаров повседневного спроса.
4. «Боль» клиента — это:
A. Серьезная проблема, влияющая на деятельность клиента.
B. То, о чем клиент постоянно думает.
C. Диагноз клиента.
5. При расчете расходов по контракту необходимо учитывать расходы на (вычеркните неправильный ответ):
A. Подготовку отчета.
B. Патентование.
C. Ведение бухгалтерии.
D. Защиту диссертаций и публикацию статей.
E. Сопровождение проекта после контракта.
6. Ключевыми ресурсами для коммерческого НИОКР являются (вычеркните неправильный ответ):
A. Компетенции команды.
B. Ученые степени, звания и должности членов команды.
C. Права на использование оборудования, информационных баз данных и/или программного обеспечения.
D. История успешных НИОКР-контрактов команды.
Тема 10 Коммерческий НИОКР
136 Учебное пособие
7. Ценностное предложение — это (выберите правильный ответ):
A. Предложение, решающее важную проблему клиента.
B. Стоимость контракта в одной из мировых резервных валют.
C. Список дорогостоящего оборудования и программного обеспечения, используемого при выполнении НИОКР-контракта.
8. Важными правилами проведения переговоров с целью заключения НИОКР- являются (вычеркните неправильный ответ):
A. Мгновенное реагирование на контакт.
B. Максимально быстрое подключение к переговорам ректора, генерального директора и других высших должностных лиц.
C. Открытость при обсуждении технических деталей.
D. Личное общение с клиентом.

Тема 11 Инструменты привлечения финансирования

1. Венчурное финансирование относится:
A. К собственным финансовым средствам.
B. Заемным финансовым средствам.
C. Привлеченным финансовым средствам.
D. Внутренним финансовым средствам.
2. Что из перечисленного не является особенностью бизнес-ангельского финансирования инновационной деятельности?
A. Требование доли в собственности компании.
B. Вера в команду и идею.
C. Использование собственных средств
инвестора.
D. Предоставление денежных средств на
безвозмездной основе.
3. Что из перечисленного не является особенностью краудфандинга как источника
финансирования?
A. Отсутствие географических ограничений.
B. Контрольный пакет всегда остается за
предпринимателем.
C. Эффективность на ранних стадиях развития проекта.
4. Среди общих характеристик бизнес-ангелов и венчурных фондов как источников
финансирования инновационной деятельности можно выделить следующий признак:
A. Финансируют только компании на стадии start-up.
B. Являются элементом привлеченных финансовых ресурсов компании.
C. Денежные средства предоставляются на
безвозмездной основе.
5. Наиболее распространенным способом
выхода из венчурных инвестиций в мировой практике является:
A. IPO.
B. Выкуп менеджментом доли инвестора за счет собственных или заемных средств.
C. Продажа крупной доли/компании стратегическому/финансовому инвестору.
6. Оптимальными источниками финансирования инновационной компании с точки
зрения доступности на стадии создания
являются:
A. Фондовые рынки.
B. Личные сбережения.
C. Венчурные фонды.

7. Расставьте основные источники финансирования инновационной деятельности
в порядке возрастания доступного объема финансирования:
1. Венчурные фонды.
2. Ресурсы бизнес-инкубаторов.
3. Фондовые рынки.
4. Личные сбережения.
8. Расставьте основные этапы цикла венчурного инвестирования в порядке очередности возникновения:
5. Осуществление инвестиций.
6. Подбор компании.
7. Управление выходом.
8. Формирование фонда.
9. Постынвестиционное управление.

Тема 12. Оценка инвестиционной привлекательности проекта

1. Какой показатель отражает экономический интерес инвестора, вкладывающего средства в инновационный проект?
A. Выручка.
B. Прибыль.
C. Дивиденды.
2. Что понимается под нормой дохода, приемлемой для инвестора?
A. Соотношение прибыли и средств, инвестируемых в проект.
B. Соотношение инвестиционных затрат и прибыли по проекту.
C. Соотношение чистого дисконтированного дохода и средств, инвестируемых в проект.
3. Укажите первый этап оценки экономической эффективности для проекта, который имеет общественную значимость.
A. Оценка коммерческой эффективности проекта.
B. Оценка эффективности собственного капитала.
C. Оценка общественной эффективности.
4. Суммарное сальдо трех потоков по шагам расчетного периода составляет: 0, 100, 300, –200, 500. Соответствует ли такой поток денежных средств условиям финансовой реализуемости проекта?
A. Да.
B. Нет.
5. Метод анализа точки безубыточности используется для определения:
A. Величины реального среднегодового спроса на продукцию проекта.
B. Критического объема производства продукции.
C. Величины производственно-сбытовых издержек предприятия.
6. Рентабельность инвестиций определяется как отношение:
A. Выручки к величине инвестиционных затрат.
B. Среднегодовой прибыли к сумме вложений в инвестиции.

С. Суммы годовых чистых денежных поступлений к сумме чистых инвестиций на начало каждого года.

7. Срок окупаемости единовременных затрат по проекту представляет собой:

А. Период времени от момента начала реализации проекта до начала получения прибыли от реализации продукции.

В. Период времени от момента начала реализации проекта до выплаты долга инвесторам.

С. Период времени от момента начала реализации проекта до получения положительного значения чистого денежного дохода нарастающим итогом.

8. Дисконтирование представляет собой:

А. Процесс расчета будущей стоимости денежных средств, инвестируемых сегодня.

В. Определение текущей стоимости денежных средств, планируемых к получению в будущих периодах.

С. Финансовая операция, предполагающая регулярный взнос денежных средств для накопления определенной суммы в будущем.

Тема 13. Риски проекта

1. Анализ рисков инновационного проекта представляет собой:

А. Часть маркетинговой стратегии компании.

В. Блок стратегического позиционирования будущего бизнеса.

С. Вид анализа, позволяющий компании оценить вероятности ухудшения итоговых показателей бизнеса.

2. Риски забастовок персонала предприятия следует отнести к:

А. Рыночным рискам. В. Технологическим рискам проекта.

С. Управленческим и социальным рискам проекта.

3. Неправильное определение целевой аудитории, неудачная рекламная кампания, неправильный прогноз спроса на услуги следует отнести к:

А. Рискам внешней среды проекта.

В. Рискам НИОКР.

С. Рыночным рискам проекта.

4. Технические неполадки используемого на производстве электрооборудования, бытовых приборов, сантехнического оборудования следует отнести к:

А. Рискам внешней среды проекта.

В. Производственным рискам.

С. Рискам НИОКР.

5. Возникновение недовольства среди жителей района расположением гостиницы, которую вы построили, следует отнести к:

А. Рискам внешней среды.

В. Технологическим рискам.

С. Управленческим и социальным рискам проекта. 6

6. Риск роста темпов инфляции, сопровождающий ваш проект, следует отнести к:

А. Рыночным рискам.

B. Рискам внешней среды.
C. Производственным рискам.
7. Риски использования некачественных материалов при строительстве лаборатории под задачи разработки будущего продукта для вашего проекта следует отнести к:
A. Рыночным рискам.
B. Технологическим рискам.
C. Рискам НИОКР.

8. Цель управления рисками заключается в том, чтобы:
A. Обеспечить ситуацию, при которой неопределенность не сможет отклонить усилия от бизнес-целей.
B. Нивелировать негативные эффекты рисковых ситуаций, возникающих в рамках реализации проекта.
C. Обеспечить условия невозможности наступления форс-мажорных ситуаций в проекте.

Тема 14. Презентация проекта.

1. Чем отличаются лифтовая презентация, презентация идеи и презентация для привлечения инвестиций?
A. Временем, в течение которого делается презентация.
B. Во-первых, временем, во-вторых, содержанием, которое можно уложить за соответствующее время.
C. Структурой слайдов.
2. Какие главные критерии используют инвесторы для оценки проектов?
A. Объем рынка, количество конкурентов.
B. Объем инвестиций, доходность инвестиций, риски при реализации проекта.
C. Оценка опыта команды.
3. Каковы должны быть основные требования к презентации, чтобы слушатели не уснули?
A. Рассказывать как можно громче.
B. Касаться тем, которые интересуют слушателей, не использовать специальные термины, проявлять личную заинтересованность.
C. Светить в слушателей лазерной указкой.

4. Чем отличается презентация при проблемном интервью от продающей презентации?
A. Проблемное интервью имеет целью получить информацию о проблеме клиента от него самого, продающая презентация делается для того, чтобы убедить клиента приобрести продукт.
B. В проблемном интервью нужно рассказать клиенту о его проблеме, а при проведении продающей презентации нужно рассказать клиенту, как блестяще эта проблема решена.

C. В проблемном интервью задаются вопросы, а в продающей презентации делаются утверждения.

5. Какое основное действие должен осуществлять маркетолог во время проведения проблемного интервью? A. Размахивать руками.

B. Слушать.

C. Гипнотизировать клиента.

6. Какое основное действие должен осуществлять маркетолог при проведении продающей презентации?

A. Слушать.

B. Смотреть.

C. Убеждать клиента совершить покупку.

7. Какая информация является ключевой для лиц, принимающих решения:

A. Описание проблемы и краткое описание ее решения.

B. Технические характеристики продукта.

C. В каком университете учился докладчик.

8. Какая информация является ключевой для технического персонала?

A. Стоимость продукта.

B. Упаковка и дизайн продукта.

C. Технические характеристики продукта и возможность его встраивания в существующую инфраструктуру. 9. С чего начинать построение структуры презентации?

A. Цель.

B. Доказательство.

C. Аргумент.

10. Наиболее сильные акценты необходимо расставить при представлении:

A. Выводов.

B. Решений.

C. Аргументов

Тема 15. Инновационная экосистема

1. К внутренней среде субъектов инновационного процесса относится:

A. Инновационная инфраструктура.

B. Инновационный потенциал.

C. Бизнес-инкубаторы.

2. Одним из элементов инновационного потенциала является:

A. Стратегический план социально-экономического развития.

B. Интеллектуальные ресурсы (технологическая документация, патенты, лицензии, бизнес-планы по освоению новшеств).

C. Арендная плата.

3. К внешним условиям, благоприятствующим инновационному развитию, относится:

A. Формирование национальной инновационной системы.

B. Развитие бренда.

C. Матричная модель инновационного процесса.

4. В структуру национальной инновационной системы обязательно входят два блока:
A. Структура затрат и источники финансирования.
B. Научно-производственная и институциональная среда.
C. Интеллектуальные ресурсы и финансовые отчеты организации.
5. Институциональная среда национальной инновационной системы предполагает:
A. Наличие цепочки создания стоимости.
B. Наличие комплекса институтов правового, финансового и социального характера.
C. Наличие экспортного потенциала.
6. В блок «Источники идей» национальной инновационной системы входят:
A. Инновационная инфраструктура.
B. Университеты, лаборатории, научные отделы корпораций.
C. Технопарки.
7. Кому принадлежит лидирующая роль в концепции «тройной спирали»?
A. Государству. B. Высококвалифицированным кадрам.
C. Университетам.
8. Как правило, центры трансфера технологий создаются:
A. В сервисных организациях.
B. При университетах.
C. В маркетинговых отделах предприятий.
2.

Тема 16. Государственная инновационная политика

1. Ведомство Российской Федерации, ответственное за реализацию государственной политики в сфере инноваций — это:
A. Министерство промышленности РФ.
B. Министерство экономического развития РФ.
C. Министерство финансов РФ.
2. Рейтинги Global innovation Index, Doing Business и Global Competitiveness Index отражают следующую динамику эффективности государственной инновационной деятельности в течение последних четырех лет:
A. Положительная динамика.
B. Отрицательная динамика.
C. Динамика индексов носит разнонаправленный характер.
3. Какие цели следует закладывать в государственную инновационную политику:
A. Повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции отечественных производителей на основе создания и диффузии инноваций.
B. Содействие активизации инновационной деятельности, развитию рыночных отношений и предпринимательства в инновационной сфере.
C. Верны ответы A и B.
4. В СИР 2020 НЕ заложены следующие приоритеты:

A. Обеспечение открытости национальной инновационной системы и экономики, а также интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений.
B. Энергоэффективность и развитие энергетики как ключевой приоритет инновационной политики государства.
C. Формированию сбалансированного и устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок.
5. В качестве ключевых характеристик национальной инновационной системы России можно выделить следующие:
A. Низкий возврат на затраты на НИОКР.
B. Высокая восприимчивость бизнеса к технологиям.
C. Активный приток высококвалифицированной рабочей силы.
6. К государственным институтам развития НЕ относятся:
A. ГК «Российская корпорация нанотехнологий».
B. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. C. ГК «Росатом».
7. Институт технологических платформ можно отнести к:
A. Государственным институтам развития. B. Инструментам Национальной технологической инициативы. C. Варианты A и B неверны.
8. Программы инновационного развития запущены в следующих компаниях
: A. ГК «Ростех».
B. Сбербанк.
C. Российская венчурная компания.
9. Национальная технологическая инициатива представляет собой:
A. Долгосрочную комплексную программу по разработке и реализации программ инновационного развития крупнейшими компаниями с государственным участием.
B. Долгосрочную комплексную программу по созданию условий для обеспечения лидерства российских компаний на новых высокотехнологичных рынках, которые будут определять структуру мировой экономики в ближайшие 15–20 лет.
C. Долгосрочную комплексную программу по снижению административных барьеров для предпринимательской деятельности в России.
10. В программе повышения конкурентоспособности российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров (имеет название «Проект 5–100») участвуют:
A. Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова.
B. Университет ИТМО.
C. Санкт-Петербургский государственный университет.

Тема 17. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия)

1. Как можно завоевать и удержать внимание аудитории?
A.Визуальный контакт.
B.Контрастные раздражители.

С.Смена громкости и темпа речи.
Д.Вопросы к аудитории.
2. Для какого канала восприятия свойственны вербальные средства: «ясно видно, что», «посмотрите на эту проблему», «поставьте рядом два факта», «можно очертить круг»:
А.аудиального,
В.визуального,
С.кинестетического,
Д.внемодального.
3. Для какого канала восприятия свойственны вербальные средства: «почувствуйте разницу», «ухватите суть», «нащупайте решение»:
А.аудиального,
В.визуального,
С.кинестетического,
Д.внемодального.
4. Для какого канала восприятия свойственны вербальные средства: «послушайте», «прислушайтесь», «факт говорит о»:
А.аудиального,
В.визуального,
С.кинестетического,
Д.внемодального.
5. Для какого канала восприятия свойственны вербальные средства: «понимаете», «проанализируйте», «осознайте»:
А.аудиального,
В.визуального,
С.кинестетического,
Д.внемодального.
6. Из перечисленных ниже, какие две ошибки часто допускаются в процессе подготовки беседы:
А. неготовность к встрече
В. строгое соблюдение ранее намеченных планов проведения диалога
С. стремится придать беседе дружеский характер
Д. партнеры не знают предмет предстоящей беседы
7. Чтобы выступать перед публикой и иметь у нее авторитет, следует составлять:
А. план выступления
В. оба варианта верны
С. грамотный и четкий текст

8. Текст выступления должен иметь:
А. четкую структуру
В. разбросанную структуру
С. размытую структуру
9. Текст выступления должен иметь:

A. логическое начало
B. юмористические отступления
C. логическое завершение +

10. Какой из перечисленных элементов обязательно должен входить в структуру публичной речи:
A. подготовка
B. вступление
C. начало

Тема 17. Отчетность проекта

1. Цель проекта – это:
A. Сформулированная проблема, с которой придется столкнуться в процессе выполнения проекта
B. Утверждение, формулирующее общие результаты, которых хотелось бы добиться в процессе выполнения проекта
C.Комплексная оценка исходных условий и конечного результата по итогам выполнения проекта
2. Реализация проекта – это:
A.Создание условий, требующихся для выполнения проекта за нормативный период
B. Наблюдение, регулирование и анализ прогресса проекта
C. Комплексное выполнение всех описанных в проекте действий, которые направлены на достижение его целей
3. Проект отличается от процессной деятельности тем, что:
A. Процессы менее продолжительные по времени, чем проекты
B. Для реализации одного типа процессов необходим один-два исполнителя, для реализации проекта требуется множество исполнителей
C. Процессы однотипны и цикличны, проект уникален по своей цели и методам реализации, а также имеет четкие срока начала и окончания
4. Что из перечисленного не является преимуществом проектной организационной структуры?
A. Объединение людей и оборудования происходит через проекты
B. Командная работа и чувство сопричастности
C. Сокращение линий коммуникации
5. Что включают в себя процессы организации и проведения контроля качества проекта?
A. Проверку соответствия уже полученных результатов заданным требованиям
B. Составление перечня недоработок и отклонений
C. Промежуточный и итоговый контроль качества с составлением отчетов
6. Метод освоенного объема дает возможность:
A. Освоить минимальный бюджет проекта

B. Выявить, отстает или опережает реализация проекта в соответствии с графиком, а также подсчитать перерасход или экономию проектного бюджета
C. Скорректировать сроки выполнения отдельных процессов проекта
7. Какая часть ресурсов расходуется на начальном этапе реализации проекта?
A. 9-15 %
B. 15-30 %
C. до 45 %
8. Какие факторы сильнее всего влияют на реализацию проекта?
A. Экономические и социальные
B. Экономические и организационные
C. Экономические и правовые
9. Назовите отличительную особенность инвестиционных проектов:
A. Большой бюджет
B. Высокая степень неопределенности и рисков
C. Целью является обязательное получение прибыли в результате реализации проекта
10. Что такое веха?
A. Знаковое событие в реализации проекта, которое используется для контроля за ходом его реализации
B. Логически взаимосвязанные процессы, выполнение которых приводит к достижению одной из целей проекта
C. Совокупность последовательно выполняемых действий по реализации проекта

Критерии оценивания письменного тестирования

Результат	Балл
Демонстрирует полное понимание поставленного вопроса, логично и последовательно отвечает на вопрос. Дает развернутый ответ с практическими примерами	100-90
Дает полный и логически правильный ответ на вопрос, но сформулировать примеры по рассматриваемому вопросу не может	80-89
Демонстрирует частичное понимание сути вопроса, способен охарактеризовать суть финансового явления.	70-79
Способен сформулировать определения терминов, привести классификацию, перечислить формы, методы и т.п., но не может дать их характеристику	60-69
Демонстрирует непонимание вопроса, отвечает с наличием грубых ошибок в ответе либо не отвечает на вопросы	Менее 60

2.2. Фонд оценочных средств и шкала оценивания для промежуточного контроля

2.2.1 Фонд оценочных средств для проверки знаний

Вопросы к зачету

1. Инновации как продукт и инновации как процесс.
2. Принципиальное разграничение понятий «новшество» и «инновация».
3. Основные свойства инноваций.
4. Понятия инновационного процесса, две фазы инновационного процесса и их характеристика.
5. Модели инновационного процесса. Линейная модель, основанная на гипотезе «технологического толчка».
2. Модели инновационного процесса. Линейная модель, основанная на гипотезе «давления рыночного спроса».
3. Интерактивная модель инновационного процесса.
4. Роль предпринимателя в инновационном процессе по Й. Шумпетеру. Предприниматели-инноваторы и предприниматели-консерваторы.
5. Базисные, улучшающие и псевдоинновации.
6. Понятие технологических укладов.
7. Единоличный и командный лидер, отличие.
8. Соотношение роли и командной функции.
9. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план
10. Содержание и сущность процесса генерирования идей.
11. Факторы успеха идеи: трансформация идеи в бизнес-идею.
12. Понятие бизнес-модели: подходы, авторы.
13. Состав и содержание ключевых компонент бизнес-модели.
14. Бизнес-модель М. Джонсона, К. Кристенсена,Х. Кагерманна.
15. Содержание блока «Ценностное предложение» и «Формула прибыли» бизнес-модели М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна.
16. Ключевые ресурсы и ключевые процессы как элементы бизнес-модели М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна.
17. Общие положения концепция бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пенье.
18. Особенности и содержание процесса трансформации бизнес-идеи в бизнес-план.
19. Типовая структура бизнес-плана. Виды планов.
20. Достоинства и недостатки первичной информации.
21. Достоинства и недостатки вторичной информации.
22. Критерии отбора целевого сегмента для высокотехнологичного стартапа.
23. Понятия PAM, TAM, SAM, SOM

24. Жизненный цикл продукта в традиционном представлении.
25. Жизненный цикл продукта в гибком методе разработки, его основные преимущества и недостатки.
26. Девять уровней готовности технологии и кратко опишите каждый уровень.
27. Опишите основные виды противоречий в теории решения изобретательских задач.
28. Основной принцип теории ограничений
29. Выведение продукта на рынок
30. Этапы развития потребности, формы и стадии.
31. Внешние барьеры на пути удовлетворения потребности..
32. Внутренние барьеры на пути удовлетворения потребности.
33. Моделирование потребности, цели.
34. Модель потребности на основе подхода Шета, Ньюмана и Гросса.
35. Модель потребительского поведения. Этапы.
36. Способы воздействия на потребителей на различных стадиях.
37. Внешние детерминанты поведения потребителей.
38. Внутренние детерминанты поведения потребителей.
39. Понятия «интеллектуальная собственность» и «нематериальные активы»
40. Основные источники правового регулирования интеллектуальной собственности, действующие в России.
41. Основные виды интеллектуальной собственности по российскому законодательству.
42. Основные общие свойства авторского права.
43. Основные общие свойства патентного права.
44. Перечислите и коротко опишите существующие системы патентования.
45. Понятия «трансфер технологий», «коммерциализация разработки» и «лицензирование»
46. Раскройте сущность «патентного троллинга»
47. Требования закона к форме лицензионного договора и обязательные (существенные) условия лицензионного договора,
48. Понятия: стартап, экономичный (бережливый) стартап (Lean Startup), модель SPACE, HADI-цикл, бизнес-модель, разворот (пивот), малое инновационное предприятие, «долина смерти».
49. Основные отличия стартапа от «традиционного» бизнеса, методики и путь развития.
50. Концепция экономичного (бережливого) стартапа (LeanStartup): происхождение, автор, описание, применение для развития стартапа.
51. Концепция HADI-циклов и их применения для тестирования гипотез стартапа
52. Сравнительная характеристика стратегий финансирования стартапов и корпораций.

53. Краудфандинг как инструмент финансирования.
54. Особенности финансирования инновационных проектов бизнес-ангелами.
55. Функции венчурных фондов.
56. Инструменты долевого (акции) и долгового (облигации) финансирования. Доинвестиционная (Pre-money Valuation) и постынвестиционная (Post-money Valuation) стоимость компании.
57. Суть рисков НИОКР для инновационного проекта.
58. Процедура риск-менеджмента проекта.
59. Наиболее часто применяемые на практике метода количественного анализа рисков инновационных проектов.
60. Структура эффективной презентации
61. Понятие инновационного потенциала и его состав.
62. Цели и задачи технопарков (научных парков) России.
1. Основные программы, инициированные государством в последние годы, призванные служить улучшению предпринимательской среды России.
63. Меры государственной инновационной политики в части стимулирования инновационного развития зрелого бизнеса.
64. Программа Национальной технологической инициативы.

2.2.2 Фонд оценочных средств для проверки знаний и умений (задачи к зачету)

Задача 1
Посмотрите материал об эффективной
презентации — фрагмент фильма «История рыцаря» . Подумайте и ответьте на вопрос: что в этой презентации удерживает внимание слушателей?
Задача 2
Используя собственный проект, составьте:
1. Лифтовую презентацию.
2. Презентацию идеи.
3. Презентацию по привлечению инвестиций.
Задача 3
Найдите ближайший к вашему вузу бизнес-инкубатор. Возможно, он создан в вашем вузе или в вашем городе. Есть ли у этого бизнес-инкубатора специализация? Какие условия, услуги и льготы предоставляет бизнес-инкубатор для своих резидентов? Что нужно, чтобы стать резидентом?.
Задача 4
Одна из задач, стоящих перед новым проректором, — повысить эффективность существующего бизнесинкубатора. Какие дополнительные сервисные услуги может начать оказывать инкубатор как для повышения своей эффективности, так и с точки зрения глобальных целей развития университета?
Задача 5

Оцените особенности развития рынка, в рамках которого вы планируете развивать свой инновационный продукт. Соответствует ли данный рынок приоритетам государства в рамках инновационной политики? Соответствует ли ваш проект рынкам НТИ?

Критерии оценки уровня усвоения знаний, умений и навыков по результатам зачета

Характеристика ответа	Европейская оценка	Рубежные баллы	Оценка	Уровень сформированности компетенций
Дан полный, развернутый ответ на поставленный теоретический вопрос экзаменационного билета, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном ориентировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента. При ответе на экзаменационный билет студент демонстрирует применение знаний к реальным профессиональным ситуациям, объясняет решение задачи на уровне анализа, синтеза и дает свою оценку решения проблемы. Причем студент не затрудняется с ответом при видоизменении задания и правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.	**A**	**100-96**	**зачтено**	**Повышенный уровень сформированности компетенций**
Дан полный, развернутый ответ на поставленный теоретический вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Умеет тесно увязывать теорию с практикой. Задача решена правильно и с обоснованием принятого решения. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.	**A**	**95-91**	**зачтено**	
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Задача решена верно, правильно обосновывает принятую методику решения задачи. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. В ответе допущены недочеты, исправленные студентом с	**A**	**90-86**	**зачтено**	

помощью преподавателя.				
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком в терминах науки. Студент владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач. Могут быть допущены недочеты или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.	**B**	**85-81**	**зачтено**	**Базовый уровень сформированности компетенций**
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен в терминах науки. Студент владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач. Ответы на дополнительные вопросы логичны, изложены в терминах науки, однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные студентом с помощью "наводящих" вопросов преподавателя.	**C**	**80-76**	**зачтено**	
Студент демонстрирует достаточные теоретические и практические знания. Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 1-2 ошибки в определении основных понятий или решении практической задачи, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.	**C**	**75-71**	**зачтено**	
Дан недостаточно полный и развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции. Студент испытывает затруднения при выполнении практической задачи и не может связать теорию с практикой.	**D**	**70-66**	**зачтено**	**Пороговый уровень сформированности компетенций**
Дан неполный ответ, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения. Допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, теорий, явлений, вследствие непонимания студентом их существенных и несущественных признаков и связей. В ответе	**E**	**65-61**	**зачтено**	

отсутствуют выводы. Умение раскрыть конкретные проявления обобщенных знаний не показано. Испытывает затруднения при выполнении практических задач. Речевое оформление требует поправок, коррекции.				
Дан неполный ответ. Присутствует нелогичность изложения. Студент затрудняется с доказательностью. Масса существенных ошибок в определениях терминов, понятий, характеристике фактов, явлений. В ответе отсутствуют выводы. Речь неграмотна. При ответе на дополнительные вопросы студент начинает понимать связь между знаниями только после подсказки преподавателя	**E**	**60**	**зачтено**	
Студент испытывает значительные трудности в ответе на вопросы. Присутствует масса существенных ошибок в определениях терминов, понятий, характеристике фактов, явлений экономической теории. Речь неграмотна. На дополнительные вопросы студент не отвечает. Задача не решена	**F**	**Менее 60**	**Не зачтено**	**Компетенции не сформированы**