

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Смоленский государственный университет»

Кафедра менеджмента

«Утверждаю»
Проректор по учебно-методической работе

Ю.А. Устименко
«__» _____ 2021 г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.О.08 Технологическое предпринимательство

Направление подготовки: **11.03.01 Радиотехника**

Направленность (профиль): **Радиоэлектронные системы и комплексы**

Форма обучения: очная

Курс – 1

Семестр – 2

Всего зачетных единиц – 2, часов – 72

Форма отчетности: зачет – 2 семестр

Программу разработал: кандидат экономических наук, доцент Кузавко А.С.

Одобрена на заседании кафедры
«02» сентября 2021 г., протокол № 1

Смоленск
2021

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Технологическое предпринимательство» входит в обязательную часть основной образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки «Радиотехника».

Данная дисциплина находится в логической и содержательно-методической взаимосвязи с дисциплиной «Основы проектного менеджмента». Знания, умения, навыки и компетенции, полученные студентами в результате изучения дисциплины «Основы проектного менеджмента» необходимы для успешного освоения дисциплины «Технологическое предпринимательство».

Дисциплина «Технологическое предпринимательство» является предшествующей для изучения дисциплин «Экономика предприятия», «Управление предприятием», а также выполнения выпускной квалификационной работы.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Компетенция	Индикаторы достижения
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Знать: основы технологии целеполагания; основы проектной деятельности в условиях действующих правовых норм; особенности процесса управления проектом; основы технологии принятия управленческих решений в рамках проектной деятельности в условиях имеющихся ресурсов и ограничений. Уметь: формулировать цели и задачи проекта; разрабатывать проект; использовать инструменты и методы управления содержанием, сроками, стоимостью, качеством, человеческими и материальными ресурсами; управлять рисками проекта; проектировать и организовывать процесс управления проектами; организовывать и контролировать выполнение проекта; разрабатывать управленческие решения в соответствии с целями и задачами проекта. Владеть: специальной терминологией проектной деятельности и управления проектами; SMART-технологией постановки целей проекта; навыками построения дерева целей проекта; навыками применения различного инструментария в проектной деятельности; методами принятия управленческих решений в рамках проектной деятельности в условиях имеющихся ресурсов и ограничений.
УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Знать: закономерности и принципы командообразования; методы построения команды; специфику эффективного взаимодействия в группе и командной работе; факторы, влияющие на эффективность командной и групповой работы; основы теории лидерства; основы управления поведением персонала. Уметь: планировать свою работу в команде; реализовывать свою роль в команде; осуществлять социальное взаимодействие. Владеть: методами анализа командных ролей и построения команды; навыками работы в команде; навыками социального взаимодействия; навыками реализации своей роли в команде; навыками использования основ управления поведением персонала.

<p>УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</p>	<p>Знать: технологию самоорганизации в проектной деятельности; средства и способы саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни; основы тайм-менеджмента в проекте.</p> <p>Уметь: планировать собственную проектную деятельность, прогнозировать и оценивать результат; самостоятельно осуществлять поиск решения проблемы, преодолевать возникающие затруднения; определять и соблюдать сроки выполнения работ в проекте; координировать свою деятельность с деятельностью коллег и руководства; осуществлять поиск новых знаний, необходимых для реализации проекта.</p> <p>Владеть: навыками саморазвития, самоорганизации, самоанализа, самоконтроля; навыками управления временем проекта; навыками организации самостоятельной работы.</p>
<p>УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</p>	<p>Знать: базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике, методы экономического и финансового планирования, основные финансовые инструменты, используемые для управления финансами;</p> <p>Уметь: анализировать информацию для принятия обоснованных экономических решений, применять экономические знания при выполнении практических задач;</p> <p>Владеть: способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач.</p>
<p>УК-10. Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению</p>	<p>Знать: сущность коррупционного поведения и его взаимосвязь с социальными, экономическими, политическими и иными условиями; действующие правовые нормы, обеспечивающие борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности и способы профилактики коррупции;</p> <p>Уметь: анализировать, толковать и применять правовые нормы о противодействии коррупционному поведению;</p> <p>Владеть: навыками работы с законодательными и другими нормативными правовыми актами.</p>

3. Содержание дисциплины

Тема 1. Введение. О дисциплине «Технологическое предпринимательство». Виды технологического предпринимательства. Стартап. Шаги по созданию стартапа. Истории успеха сегодняшнего дня. Представление стартапа инвесторам.

Тема 2. Стартап. Выбор идеи для стартапа. Типы новых продуктов. Правильное формирование бизнес-идеи. Оценка и выбор идей. Источники идей: анализ, проблемы рынка, выявление лагун, поиск свободной рыночной ниши, модификация существующих продуктов. Модификация существующих продуктов: улучшение, расширение, специализация, SCAMPER. Модель PEP. Формулировка концепции проекта.

Тема 3. Формирование команды стартапа. Формирование команды стартапа и распределение ролей в ней. Принципы сбора команды. Мотивация. Этапы развития команды.

Тема 4. Целевая аудитория и ценностное предложение. Целевая аудитория проекта и сегментация рынка. Портрет потребителя. Структура портрета потребителя. Потребители на высокотехнологичных рынках. Сегменты на рынке высоких технологий. Понятие ценностного предложения. Формирование ценностного предложения. Ценностное предложение: фокус на потребителя. Ценностное предложение: фокус на

продукт. Поиск болей, заменяемых работ и выгод потребителя. Мониторинг (оценка) ценности. Customer Development. Поиск и изучение клиентов. Тестирование каналов. Lean Canvas.

Тема 5. MVP. От идеи к продукту. MVP. Версии MVP. Отличия MVP от технологического прототипа. Процесс создания MVP. Типы MVP.

Тема 6. Техническая архитектура. Как IT меняет мир: сейчас и в будущем. Концепция трех экранов. Как устроены информационные системы: клиенты и облако. Мобильные и облачные технологии. Типовая архитектура информационной системы. Сравнение: свой сервер, хостинг, облака. Технологическая платформа Microsoft: преимущества и недостатки. Интернет вещей. Составляющие интернета вещей. Широкий спектр устройств для интернета вещей.

Тема 7. Метрики стартапа и экономика продукта. Traction path и целеполагание. Пример модели монетизации. Unit экономика. Простота устройства продукта. Наглядное моделирование. ARPU и CPA. Постановка целей. Повторные продажи. Формулы Unit экономики для разных бизнес-моделей. Связь метрик продукта и экономики. Метрики экономики. Продуктовые метрики. Алгоритм нахождения проблем в бизнесе.

Тема 8. Финансовая модель. Бизнес-модель. Финансовая модель стартапа. Прогнозирование денежных потоков. Норма прибыли. Внутренняя доходность. Кратность возврата инвестиций. Связь SAM, SOM, PAM и TAM. Структура доходов и расходов. Внутренние и внешние ограничения для роста. Идеальная модель роста стартапа.

Тема 9. PR стартапа. Питч перед инвестором. PR стартапа. Типы контента. Каналы коммуникации. СМИ vs социальные сети. Инвестиционная презентация. План хорошей инвестиционной презентации. План развития проекта.

4. Тематический план

№ п/п	Разделы и темы	Всего часов	Формы занятий		
			лекции	практические занятия	самостоятельная работа
1.	Тема 1. Введение	6	2	2	2
2.	Тема 2. Стартап. Выбор идеи для стартапа	10	2	4	4
3.	Тема 3. Формирование команды стартапа	8	2	4	2
4.	Тема 4. Целевая аудитория и ценностное предложение	6	2	2	2
5.	Тема 5. MVP	8	2	4	2
6.	Тема 6. Техническая архитектура	8	2	4	2
7.	Тема 7. Метрики стартапа и экономика продукта	10	2	4	4
8.	Тема 8. Финансовая модель. Бизнес-модель	8	2	4	2
9.	Тема 9. PR стартапа. Питч перед инвестором	8	–	4	4
Итого		72	16	32	24

5. Виды образовательной деятельности

Занятия лекционного типа

Лекция №1. Введение.

1. Предмет изучения дисциплины «Технологическое предпринимательство».
2. Виды технологического предпринимательства.
3. Стартап. Шаги по созданию стартапа.
4. Представление стартапа инвесторам.
5. Истории успеха сегодняшнего дня.

Лекция №2. Стартап. Выбор идеи для стартапа.

1. Типы новых продуктов.
2. Правильное формирование бизнес-идеи. Оценка и выбор идей.

3. Источники идей: анализ, проблемы рынка, выявление лагун, поиск свободной рыночной ниши, модификация существующих продуктов.
4. Модификация существующих продуктов: улучшение, расширение, специализация, SCAMPER.
5. Модель PEP. Формулировка концепции проекта.

Лекция №3. Формирование команды стартапа.

1. Формирование команды стартапа и распределение ролей в ней.
2. Принципы сбора команды.
3. Мотивация.
4. Этапы развития команды.

Лекция №4. Целевая аудитория и ценностное предложение.

1. Целевая аудитория проекта и сегментация рынка.
2. Портрет потребителя. Структура портрета потребителя. Потребители на высокотехнологичных рынках.
3. Понятие ценностного предложения. Формирование ценностного предложения.
4. Ценностное предложение: фокус на потребителя. Ценностное предложение: фокус на продукт.
5. Поиск болей, заменяемых работ и выгод потребителя. Мониторинг (оценка) ценности.
6. Customer Development. Поиск и изучение клиентов. Тестирование каналов. Lean Canvas.

Лекция №5. MVP.

1. От идеи к продукту.
2. MVP. Версии MVP.
3. Отличия MVP от технологического прототипа.
4. Процесс создания MVP.
5. Типы MVP.

Лекция №6. Техническая архитектура.

1. Как IT меняет мир: сейчас и в будущем. Концепция трех экранов.
2. Как устроены информационные системы: клиенты и облако.
3. Мобильные и облачные технологии.
4. Типовая архитектура информационной системы.
5. Сравнение: свой сервер, хостинг, облака.
6. Технологическая платформа Microsoft: преимущества и недостатки.
7. Интернет вещей. Составляющие интернета вещей. Широкий спектр устройств для интернета вещей.

Лекция №7. Метрики стартапа и экономика продукта.

1. Traction path и целеполагание.
2. Пример модели монетизации. Unit экономика. Формулы Unit экономики для разных бизнес-моделей.
3. Простота устройства продукта. Наглядное моделирование.
4. ARPU и CPA. Постановка целей. Повторные продажи.
5. Связь метрик продукта и экономики. Метрики экономики. Продуктовые метрики
6. Алгоритм нахождения проблем в бизнесе.

Лекция №8. Финансовая модель. Бизнес-модель.

1. Финансовая модель стартапа.
2. Прогнозирование денежных потоков.
3. Норма прибыли. Внутренняя доходность. Кратность возврата инвестиций.
4. Связь SAM, SOM, PAM и TAM.
5. Структура доходов и расходов.
6. Внутренние и внешние ограничения для роста. Идеальная модель роста стартапа.

Занятия семинарского типа и самостоятельная работа

Практическое занятие № 1. Виды технологического предпринимательства

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Шахматная доска вашей карьеры. Плюсы и минусы: не ИТ-компании, дистрибьюторы, интеграторы, аутсорсеры, разработчики, фрилансеры, стартапы.
2. Стартап – лучший способ подготовиться к новому будущему.
3. Истории успеха сегодняшнего дня.
4. Как устроена карьерная лестница?
5. Что такое стартап?
6. Как стартап ускоряет карьерный рост.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите шаги по созданию стартапа.
2. Какие виды технологического предпринимательства и интернет-бизнеса Вы знаете?
3. В чем отличие корпорации от стартапа?

Задание для самостоятельной работы:

1. Выберите 1-2 компании, пример которых вас вдохновляет.
2. Выявите ключевые причины успеха (из интервью основателей, топ-менеджеров, экспертов, со ссылками на источники).
3. Поделитесь своими находками - напишите о них или создайте презентацию.

Практическое занятие № 2,3. Выбор идеи стартапа.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Формировка бизнес-идей стартапа.
2. Оценка и выбор идей.
3. Формулировка концепции проекта.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое бизнес-идея?
2. Какие вы знаете методы формулировки идей?

Задание для самостоятельной работы:

1. Сформулируйте несколько идей для вашего стартапа. Не бойтесь самых невероятных вариантов идей, дайте свободу своей фантазии. Выбирать идею, которую вы будете представлять, вы будете на следующем шаге, пока что можно просто "покреативить".
2. Запишите лучшие идеи - они вам еще пригодятся.

Практическое занятие № 4,5. Формирование команды стартапа.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Формирование команды стартапа.
2. Распределение ролей и обязанностей в команде.
3. Принципы сбора команды. Мотивация.
5. Этапы развития команды.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какие роли сотрудников вам потребуются в команде?
2. Кого лучше пригласить в команду друга или специалиста?
3. Как формировать команду.
4. Как сделать так чтобы команда работала?

Задание для самостоятельной работы:

1. Создайте и соберите свою команду из 3-5 человек: приглашайте новичков в курс или объединяйтесь с сокурсниками, присоединившись к другим командам.
2. Собрав команду - перечислите её ключевых участников в таблице «Функционал – сотрудник». Основные позиции:
 - управление и координация;

- работа с клиентами;
- разработка;
- маркетинг и аналитика;
- другое (укажите роль и участника).

Если в команде нет участника с данным функционалом - поставьте прочерк.

Практическое занятие № 6. Целевая аудитория.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Целевая аудитория.
2. Портрет потребителя. Структура портрета потребителя.
3. Потребители на высокотехнологичных рынках. Сегменты на рынке высоких технологий. Сегменты на B2B рынке.
4. Ценностное предложение: фокус на потребителя.
5. Ценностное предложение: фокус на продукт.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое сегмент?
2. По каким характеристикам можно определять целевую аудиторию?
3. Что такое портрет потребителя и для чего его строят? В чем состоит специфика портрета потребителя на высокотехнологичных рынках?
4. Как создать ценностное предложение?

Задания для самостоятельной работы:

1. Выберите один сегмент вашей целевой аудитории и сформулируйте для него, чем полезен ваш продукт для этого потребителя, ответив на вопросы:

- какие боли он снимает?
- какую выгоду он приносит?
- какую работу пользователя выполняет?

2. Сформулируйте ценностное предложение для вашего продукта, ответив последовательно на вопросы и заполнив список вопросов, представленный ниже. Помните, что ценностное предложение должно представлять собой не более одного-двух предложений:

- напишите от 3 до 5 преимуществ вашего продукта, то есть чем вы известны / что вы делаете хорошо;

- напишите от 3 до 5 аспектов, которые ожидает / хочет потребитель от вашего продукта;

- напишите, к чему следует стремиться, чтобы удовлетворить потребности клиентов;

- составьте список из ключевых слов и фраз, которые важно включить при описании продукта в ценностное предложение.

Подумайте об основных характеристиках, преимуществах, отличиях от конкурента вашего продукта; сформулируйте ценностное предложение (не более одного-двух предложений). Протестируйте его на 5 представителях своей целевой аудитории. Поделитесь обнаруженными ошибками, находками, замечаниями, предложениями коллег в результате тестирования ценностного предложения.

Практическое занятие №7,8. MVP. От идеи к продукту.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Что такое MVP.
2. Версии MVP. Типы MVP.
3. Отличия MVP от технологического прототипа.
4. Процесс создания MVP.

Вопросы для самоконтроля:

1. Как MVP вписывается в клиентское развитие?
2. Что не является MVP?

Задание для самостоятельной работы:

1. Сделайте MVP проекта. Разработайте краткое описание продукта.
2. Протестируйте MVP на 10 представителях целевой аудитории. Напишите небольшой отчет о результатах теста (какие теории оправдались, какие нет; какие находки удалось сформулировать в результате тестирования, какие ошибки в процессе тестирования обнаружили).

Практическое занятие №9,10. Техническая архитектура.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Как IT меняет мир: сейчас и в будущем.
2. Концепция трех экранов
3. Как устроены информационные системы: клиенты и облако.
4. Мобильные и облачные технологии для чайников.
5. Типовая архитектура информационной системы.
6. Case-study, примеры некоторых удачных проектов.
7. Облачные технологии.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое интернет вещей?
2. В чем состоит идея PaaS? В чем состоит идея SaaS? В чем состоит идея IaaS?
3. В чем состоит идея гибридного облака? В чем состоит идея частного облака? В чем состоит идея публичного облака?
4. В чем состоит преимущество технологической платформы Microsoft?

Практическое занятие №11,12. Метрики стартапа и экономика продукта.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Traction path и целеполагание.
2. Воронка сайта.
3. Первые 3 вопроса к вашему продукту.
4. ARPU и CPA.
5. Unitэкономика. Формулы Unitэкономики для разных бизнес-моделей.
13. Связь метрик продукта и экономики. Метрики экономики. Продуктовые метрики.

Вопросы для самоконтроля:

1. Почему продукт «устроен просто»?
2. Когда бизнес-модель сходится?
3. Насколько LTV должен быть больше CPA?
4. Как рассчитать доход с платящего пользователя?
5. Как рассчитать прибыль от новых и старых покупателей?
6. Как рассчитать потолок прибыли?

Практическое занятие №13. Финансы стартапа.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Финансовая модель стартапа. Прогнозирование денежных потоков.
2. Норма прибыли. Внутренняя доходность. Кратность возврата инвестиций.
4. Связь SAM, SOM, PAM и TAM.
5. Построение финансовой модели.
6. Оценка проекта на базе получившихся финансовых потоков.

Вопросы для самоконтроля:

1. Зачем проекту финансовая модель? Как финансовая модель может помочь в оценке стоимости?
2. Какие есть внешние и внутренние ограничения в финансовой модели?
3. Зачем проекту прогнозировать денежные потоки?
4. Что такое IRR?
5. Что такое MoM?
6. Что такое CAPEX?

Задание для самостоятельной работы:

1. Спрогнозируйте доходы. Основываясь на структуре доходов, рассчитайте потенциальный уровень доходов своего проекта.
2. Выявите постоянные и переменные издержки. Определите все статьи расходов своего проекта и разделите их на постоянные и переменные издержки.
3. Выявите факторы (драйверы) роста доходов. Проанализировав источники доходов, выявите основные факторы, способствующие их росту. Перечислите основные, на Ваш взгляд, драйверы для Вашего проекта
4. Выявите внешние и внутренние ограничения для роста проекта. Составьте список ограничений для роста Вашего проекта, разделите факторы на внешние и внутренние и попробуйте разработать мероприятия в рамках Вашей бизнес-модели, которые помогут нивелировать часть ограничений.
5. Подготовьтесь к ответам на вопросы.

Практическое занятие №14. Бизнес-модель.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Бизнес-модель и карта бизнес-модели.
2. Learn startup и тестирование гипотез.
3. Идеальная модель роста стартапа.

Вопросы для самоконтроля:

1. Чем отличается стартап от большой компании?
2. Для чего необходима карта бизнес-модели и какие ее основные элементы?

Задание для самостоятельной работы:

1. Опишите бизнес-модель. Для того, чтобы описать бизнес-модель своего проекта, заполните все компоненты представленного ниже шаблона. На предыдущих занятиях вы уже подготовили материал для заполнения шаблона бизнес-модели. Используйте свои наработки при выполнении этого задания. 2

Практическое занятие №15. PR стартапа.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Нужен ли PR стартапу? На какие вопросы следует ответить для этого?
2. Типы контента. Каналы коммуникации.
3. СМИ vs социальные сети. Размеры социальных сетей.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какие бывают СМИ и чем они отличаются?
2. На какие типы можно классифицировать информационные поводы, которыми стартапы могут заинтересовать клиентов.
3. Что такое новость? Откуда журналисты берут новости? Сколько стоит новость?
4. Зачем мне PR?

Задание для самостоятельной работы:

1. Выберите СМИ, которые могут быть потенциально заинтересованы в теме Вашего проекта. Проанализируйте список СМИ, выберите несколько наиболее привлекательных для продвижения Вашего проекта. Перечислите ссылки на данные ресурсы, обоснуйте свой выбор.
2. Подберите журналистов. Выпишите журналистов, которые работают в Вашей сфере. Перечислите новостные поводы, по которым выбранные авторы пишут статьи/заметки.

Практическое занятие №16. Питч перед инвестором.

Вопросы для обсуждения на занятии:

1. Инвестиционная презентация. План хорошей инвестиционной презентации.
2. План развития проекта.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что необходимо обязательно показать инвестору: о продукте/технологии, о

команде, о рынке, о плане развития проекта?

2. Что вызывает «аллергию» у инвестора: о продукте/технологии, о команде, о рынке, о плане развития проекта?

Задание для самостоятельной работы:

1. Подготовьте презентацию своего проекта для инвестора. Эти вопросы помогут вам структурировать вашу презентацию для инвесторов:

- кто составляет команду проекта (члены команды и распределение ролей);
- в чем заключается бизнес-возможность (боль потребителей);
- описание продукта;
- бизнес-модель;
- метрики и экономика;
- размер рынка;
- потребность в финансировании;
- план вывода продукта на рынок;
- маркетинговый план;
- финансовый план;
- оценка проекта;
- стратегия выхода.

6. Критерии оценивания результатов освоения дисциплины

6.1. Оценочные средства и критерии оценивания для текущей аттестации

1. Задания для самостоятельной работы и требования по их выполнению

Задания для самостоятельной работы приведены в п. 5 рабочей программы в разделе «Занятия семинарского типа и самостоятельная работа».

Выполнение каждого из заданий для самостоятельной работы должно быть представлено студентом в виде письменного отчета, который содержит тезисный ответ на сформулированные вопросы и аргументы в его защиту.

Шкала оценивания заданий для самостоятельной работы

Ответы на задания для самостоятельной работы должны быть полными, четкими, аргументированными, небольшими по объему. Проверяются на практических занятиях. Общая оценка за выполнение заданий в течение семестра выставляется на последнем занятии.

Правильно выполнены все задания. Выполненные задания отличаются глубиной проработки, развернутым изложением, высоким качеством аргументации, творческим подходом, высокой мотивацией к профессиональной деятельности	5 баллов
Правильно выполнено более 75% заданий. Выполненные задания отличаются глубиной проработки, развернутым изложением, высоким качеством аргументации, творческим подходом, высокой мотивацией к профессиональной деятельности.	4 балла
Правильно выполнено более 50% заданий. Выполненные задания носят формальный характер, отличаются поверхностной аргументацией, низкой мотивацией к профессиональной деятельности.	3 балла
Правильно выполнено менее 50% заданий. Выполненные задания носят формальный характер, отличаются поверхностной аргументацией, низкой мотивацией к профессиональной деятельности.	2 балла

2. Ответ на устный вопрос на практическом занятии

Перечень вопросов приведен в п. 5 рабочей программы в разделе «Занятия семинарского типа (практические занятия)».

Критерии оценивания ответов студента

Отлично – студент демонстрирует при ответе всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, свободно ориентируется в основной и дополнительной литературе, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий дисциплины и их значений для приобретаемой профессии, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании материала.

Хорошо – студент демонстрирует при ответе хорошее знание материала, усвоил основную литературу, показывает систематический характер знаний и способен к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.

Удовлетворительно – студент обнаруживает знание основного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учёбы и предстоящей работы по профессии, знаком с основной литературой, допускает погрешности в ответе, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.

Неудовлетворительно – студент обнаруживает пробелы в знаниях основного материала, допускает принципиальные ошибки, не ознакомился с основной литературой, и не овладел базовыми знаниями и определёнными предметными умениями.

6.2. Оценочные средства и критерии оценивания для промежуточной аттестации

Зачет проводится в форме защиты проекта, выполненного в течение семестра на практических занятиях.

Критерии оценки проекта

Критерий	Максимальное количество баллов
1. Содержание проекта	10
1.1. Соответствие цели и задач проекта заявленной теме	10
1.2. Полнота содержания проекта, логичность изложения материала темы и вариантов ее решения в проекте	10
1.3. Правильность проведенного внутри проекта исследования, логичность и обоснованность выводов	10
1.4. Оригинальность решения проблемы, интеллектуальная или практическая ценность созданного проектного продукта	10
1.5. Самостоятельность работы автора (авторов) при работе над проектом	10
2. Защита проекта	10
2.1. Научность, артистизм, убедительность и выразительность выступления, раскрытие сущности проекта	10
2.2. Соответствие вида презентации, защиты проекта задачам раскрытия содержания проекта	10
2.3. Использование средств наглядности, технических средств	10
2.4. Умение отвечать на вопросы по проекту	10
3. Оформление паспорта проекта	10
Итого	100

100 - 50 баллов – «зачтено»

менее 50 баллов – «не зачтено».

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

7.1. Основная литература

1. Алексеева М.Б. Анализ инновационной деятельности: учебник и практикум для вузов / М.Б. Алексеева, П.П. Ветренко. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 337 с. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/477752>.

2. Производственный менеджмент. Теория и практика в 2 ч.: учебник для вузов / И.Н. Иванов [и др.]; ответственный редактор И.Н. Иванов. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 174 с. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/472371>.

7.2. Дополнительная литература

1. Теоретическая инноватика: учебник и практикум для вузов / И.А. Брусакова [и др.]; под редакцией И.А. Брусаковой. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 333 с. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/473047>.

2. Отварухина Н.С. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для вузов / Н.С. Отварухина, В.Р. Веснин. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 336 с. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/470044>.

3. Производственный менеджмент: учебник и практикум для вузов / Л.С. Леонтьева [и др.]; под редакцией Л.С. Леонтьевой, В.И. Кузнецова. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 305 с. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468984>.

4. Экономика предприятия: учебник для вузов / Е.Н. Клочкова, В.И. Кузнецов, Т.Е. Платонова, Е.С. Дарда; под редакцией Е.Н. Клочковой. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 382 с. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468974>.

7.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. <http://bishelp.ru/> - сайт «Помощь бизнесу».
2. <http://cbrand.ru> – специализированный интернет-портал – проект CreateBrand.
3. <http://marketer.ru> – сайт, посвященный проблематике маркетинга.
4. <http://www.4p.ru> – сайт электронного журнала по маркетингу.
5. <http://www.consultant.ru/> – сайт СПС КонсультантПлюс.
6. <http://www.officemart.ru> – справочно-аналитический ресурс обеспечения офиса.
7. www.e-management.ru – консультационный центр развития бизнеса.
8. <http://window.edu.ru> – Единое окно доступа к образовательным ресурсам.

8. Материально-техническое обеспечение

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная стандартной учебной мебелью, мультимедиапроектором, ноутбуком, колонками и интерактивной доской.

Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная стандартной учебной мебелью, мультимедиапроектором, экраном, ноутбуком и колонками.

Помещение для самостоятельной работы – компьютерный класс с доступом к сети «Интернет» и ЭИОС СмолГУ.

9. Программное обеспечение

Microsoft Open License (Windows XP, 7, 8, 10, Server, Office 2003-2016), лицензия 66975477 от 03.06.2016 (бессрочно), справочно-правовая система «Консультант Плюс».

Обучающимся обеспечен доступ к ЭБС «Юрайт», а также доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 03B6A3C600B7ADA9B742A1E041DE7D81B0

Владелец: Артеменков Михаил Николаевич

Действителен: с 04.10.2021 до 07.10.2022