

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна

Должность: проректор по учебной работе

Дата подписания: 27.09.2024 07:37:09

Уникальный программный ключ:

0b817ca911e6668abb13a5d426d39e5f1c717caab175e745d14a48511da56d089

## МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Юго-Западный государственный университет»  
(ЮЗГУ)

Кафедра региональной экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Локтионова  
Оксана Геннадьевна  
2024

« 26 » 09



### ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Методические рекомендации для практических занятий и  
самостоятельной работы  
для студентов направления 09.04.04 Программная инженерия,  
направленность (профиль) «Предпринимательство, инновации и  
технологии будущего в программной инженерии»

Курск 2024

УДК 338.22

Составители: И.В.Андросова

Рецензент

Кандидат экономических наук, доцент *Е.С. Симоненко*

**Экономика знаний и технологическое предпринимательство:** методические рекомендации для практических занятий и самостоятельной работы для студентов направления 09.04.04 Программная инженерия, направленность (профиль) «Предпринимательство, инновации и технологии будущего в программной инженерии» / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: И.В.Андросова. - Курск, 2024. - 48 с.: табл. 9, прилож. 1. – Библиогр.: с. 43

Включают общие положения, широкий набор различных видов работы обучающихся при освоении дисциплины «Экономика знаний и технологическое предпринимательство»: содержание лекционных, практических занятий и самостоятельной работы студентов, формы контроля и требования к оценке знаний по дисциплине, список рекомендуемой литературы и информационное обеспечение дисциплины. Обеспечивают необходимые задания и критерии оценки, как для аудиторной, так и самостоятельной работы студентов, которая играет особую роль в подготовке магистров. Методические указания помогают сформировать студентам знания и навыки в области управления, развить у студентов перспективное мышление и творческие способности к исследовательской деятельности, усвоить необходимые компетенции, формируемые в результате изучения дисциплины.

Текст печатается в авторской редакции

Подписано в печать *26.09.24*. Формат 60x84 1/16.  
Усл. печ. л. *2,8* Уч.-изд. л. *2,5*. Тираж 100 экз. Заказ *948*  
Бесплатно.

Юго-Западный государственный университет  
305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября,

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ</b>	4
1.1. Общие положения	4
1.2. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины	4
<b>2. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ИХ СОДЕРЖАНИЕ</b>	16
<b>3. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ</b>	32
<b>4. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ</b>	33
<b>5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	43
5.1. Основная и дополнительная литература	43
5.2. Используемые информационные технологии и перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет	45
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ</b>	46
<b>Приложение А. Задания для самостоятельной работы по дисциплине «Экономика знаний и технологическое предпринимательство»</b>	47

# 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

## 1.1. Общие положения

*Цель дисциплины* - формирование у обучающихся компетенций, необходимых для коммерциализации технических и технологических инноваций на основании полученных теоретических и практических навыков командной, проектной и предпринимательской деятельности в условиях экономики будущего.

*Основные задачи дисциплины:*

1. Освоение знаний в области планирования, создания, изменения и масштабирования технологического предпринимательства в условиях экономики будущего.

2. Развитие умений, необходимых для создания, формирования документации для запуска бизнеса, а также для прогнозирования возможных изменений бизнес-модели технологического проекта.

3. Приобретение опыта в организации командной работы по созданию, оформлению, запуску и масштабированию бизнес-проекта.

Особую роль в подготовке будущих кадров играет внеаудиторная или самостоятельная работа студентов, которая включает широкий набор различных видов работы обучающихся.

Данное учебно-методическое пособие обеспечивает необходимые задания и критерии оценки, как для аудиторной, так и самостоятельной работы студентов.

## 1.2. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины

В рамках изучения дисциплины «Экономика знаний и технологическое предпринимательство» работа студентов организуется в следующих формах:

1. Работа с конспектом лекций и дополнительной литературой по темам курса.

2. Работа с раздаточным материалом – «Скрин-шот».

3. Изучение вопросов, выносимых за рамки лекционных занятий (дискуссионные вопросы для дополнительного изучения).

4. Подготовка к семинарскому занятию.

5. Выполнение групповых и индивидуальных домашних заданий, в том числе:

- проведение собеседования по теме лекции;
- подготовка краткого доклада (резюме, эссе) по теме семинарского занятия и разработка мультимедийной презентации к нему;
- выполнение практических заданий (решение задач, выполнение расчетных и лабораторных работ);
- подготовка к тестированию;

#### 6. Самоконтроль.

Рекомендуемый ниже режим самостоятельной работы позволит студентам глубоко разобраться во всех изучаемых вопросах, активно участвовать в дискуссиях на семинарских занятиях и в конечном итоге успешно сдать зачет по дисциплине «Экономика знаний и технологическое предпринимательство».

1. *Лекция* является фундаментальным источником знаний и должна способствовать глубокому усвоению материала, активизировать интерес студента к изучаемой дисциплине.

Работу с конспектом лекций целесообразно проводить непосредственно после её прослушивания. Она предполагает перечитывание конспекта, внесение в него, по необходимости, уточнений, дополнений, разъяснений и изменений. Ознакомление с дополнительной литературой по теме, проведение обзора мнений других ученых по изучаемой теме. Необходимым является глубокое освоение содержания лекции и свободное владение им, в том числе использованной в ней терминологии (понятий), категорий и законов (гlossарий к каждой теме содержится в разделе 2 учебно-методического пособия). Студенту рекомендуется не ограничиваться при изучении темы только конспектом лекций или одним учебником; необходимо не только конспектировать лекции, но и читать дополнительную литературу, изучать методические рекомендации, издаваемые кафедрой.

2. «*Скрин-шот*» - специальный раздаточный материал, подготовленный преподавателем, который предназначен для повышения эффективности учебного процесса за счет:

- привлечения дополнительного внимания студента на наиболее важных и сложных проблемах курса;

- освобождения от необходимости ведения рутинных записей по ходу лекции и возможности более адекватной фиксации ключевых положений лекции;
- представления всего необходимого иллюстративного и справочно-информационного материала по теме лекции;
- более глубокой переработки материалов курса при подготовке к зачету или экзамену.

Самостоятельная работа с раздаточным материалом «*Скрин-шот*» может проводиться вместо работы с конспектом лекций, если композиция каждой страницы материала построена лектором таким образом, что достаточно свободного места для конспектирования материалов лекции, комментариев и выражения собственных мыслей студента по материалам услышанного или прочитанного.

В случае, когда студенты ведут отдельные конспекты лекций, работа с раздаточным материалом «*Скрин-шот*» проводится вместе с работой с конспектом лекций по каждой теме.

3. В связи с большим объемом изучаемого материала, интересом который он представляет для современного образованного человека, некоторые вопросы выносятся за рамки лекций. Это предусмотрено учебным планом подготовки бакалавров. *Изучение вопросов, выносимых за рамки лекционных занятий* (дискуссионных вопросов раздела 2 учебно-методического пособия), предполагает самостоятельное изучение студентами дополнительной литературы и её конспектирование по этим вопросам.

4. В ходе *практических занятий* проводится разъяснение теоретических положений курса, уточнения междисциплинарных связей.

*Подготовка к практическому (семинарскому) занятию* предполагает большую самостоятельную работу и включает в себя:

- Знакомство с планом семинарского занятия и подбор материала к нему по указанным источникам (конспект лекции, основная, справочная и дополнительная литература, электронные и Интернет-ресурсы).
- Запоминание подобранного по плану материала.
- Освоение терминов, перечисленных в глоссарии.
- Ответы на вопросы, приведенные к каждой теме.

- Обдумывание вопросов для обсуждения. Выдвижение собственных вариантов ответа.

- Выполнение заданий преподавателя.

- Подготовка (выборочно) индивидуальных заданий.

Задания, приведенные в планах занятий, выполняются всеми студентами в обязательном порядке.

5. *Выполнение групповых и индивидуальных домашних заданий* является обязательной формой самостоятельной работы студентов. По дисциплине «Экономика знаний и технологическое предпринимательство» она предполагает подготовку индивидуальных или групповых (на усмотрение преподавателя) докладов (*сообщений, рефератов, эссе, творческих заданий*) на семинарских занятиях и разработку мультимедийной презентации к нему.

*Доклад* - продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

*Эссе* - средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

*Творческое задание* - частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся.

Преподаватель сам формирует задание или студенты имеют возможность самостоятельно выбрать одну из предполагаемых преподавателем тем и выступить на семинарском занятии. Доклад (резюме, эссе и т.д.) как форма самостоятельной учебной деятельности студентов представляет собой рассуждение на определенную тему на основе обзора нескольких источников в целях доказательства или опровержения какого-либо тезиса. Информация источников используется для аргументации, иллюстрации и т.д. своих мыслей. Цель написания такого рассуждения не дублирование

имеющейся литературы на эту тему, а подготовка студентов к проведению собственного научного исследования, к правильному оформлению его описания в соответствии с требованиями.

Работа студентов по подготовке доклада (сообщения, рефератов, эссе, творческих заданий) заключается в следующем:

- подбор научной литературы по выбранной теме;
- работа с литературой, отбор информации, которая соответствует теме и помогает доказать тезисы;
- анализ проблемы, фактов, явлений;
- систематизация и обобщение данных, формулировка выводов;
- оценка теоретического и практического значения рассматриваемой проблемы;
- аргументация своего мнения, оценок, выводов, предложений;
- выстраивание логики изложения;
- указание источников информации, авторов излагаемых точек зрения;
- правильное оформление работы (ссылки, список использованной литературы, рисунки, таблицы) по стандарту.

Самостоятельность студента при подготовке доклада (сообщение, эссе) проявляется в выборе темы, ракурса её рассмотрения, источников для раскрытия темы, тезисов, аргументов для их доказательства, конкретной информации из источников, способа структурирования и обобщения информации, структуры изложения, а также в обосновании выбора темы, в оценке её актуальности, практического и теоретического значения, в выводах.

Выступление с докладом (резюме, эссе) на семинаре не должно превышать 7-10 минут. После устного выступления автор отвечает на вопросы аудитории (студентов, преподавателя) по теме и содержанию своего выступления.

Цель и задачи данного вида самостоятельной работы студентов определяют требования, предъявляемые к докладу (резюме, эссе), и критерии его оценки:

- 1) логическая последовательность изложения;
- 2) аргументированность оценок и выводов, доказанность тезиса;
- 3) ясность и простота изложения мыслей (отсутствие многословия и излишнего наукообразия);
- 4) самостоятельность изложения материала источников;



5) корректное указание в тексте доклада источников информации, авторов проводимых точек зрения;

6) стилистическая правильность и выразительность (выбор языковых средств, соответствующих научному стилю речи);

7) уместное использование иллюстративных средств (цитат, сносок, рисунков, таблиц, слайдов).

Изложение материалов доклада может сопровождаться *мультимедийной презентацией*. Разработка мультимедийной презентации выполняется по требованию преподавателя или по желанию студента.

Презентация должна быть выполнена в программе PowerPoint и включать такое количество слайдов, какое необходимо для иллюстрирования материала доклада в полном объеме.

Основные методические требования, предъявляемые к презентации:

- логичность представления с согласованность текстового и визуального материала;

- соответствие содержания презентации выбранной теме и выбранного принципа изложения / рубрикации информации (хронологический, классификационный, функционально-целевой и др.);

- соразмерность (необходимая и достаточная пропорциональность) текста и визуального ряда на каждом слайде (не менее 50% - 50%, или на 10-20% более в сторону визуального ряда);

- комфортность восприятия с экрана (цвет фона; размер и четкость шрифта);

- эстетичность оформления (внутреннее единство используемых шаблонов предъявления информации; упорядоченность и выразительность графических и изобразительных элементов);

- допускается наличие анимационных и звуковых эффектов.

Оценка доклада (резюме, эссе) производится в рамках 12-балльного творческого рейтинга действующей в ЮЗГУ балльно-рейтинговой оценки успеваемости и качества знаний студентов. Итоговая оценка является суммой баллов, выставяемых преподавателем с учетом мнения других студентов по каждому из перечисленных выше методических требований к докладу и презентации.

По дисциплине «Экономика знаний и технологическое предпринимательство г» также формой самостоятельной работы студентов является *выполнение практических заданий (решения задач, выполнения расчетных и лабораторных работ, оформление отчетов о самостоятельной работе)*, содержание которых определяется содержанием учебно-методического пособия. Часть практических заданий может быть выполнена студентами на аудиторных практических (лабораторных) занятиях под руководством преподавателя. После того, как преподавателем объявлено, что рассмотрение данной темы на аудиторных занятиях завершено, студент переходит к самостоятельному выполнению практических заданий, пользуясь настоящим учебно-методическим пособием, конспектом лекций по соответствующей теме, записями, сделанными на практических занятиях, дополнительной литературой по теме. Все практические задания для самостоятельного выполнения студентами, приведенные в учебно-методическом пособии обязательны для выполнения в полном объеме.

*Подготовка к тестированию* предусматривает повторение лекционного материала и основных терминов, а также самостоятельное выполнение заданий в текстовой форме, приведенных в учебно-методическом пособии.

6. *Самоконтроль* является обязательным элементом самостоятельной работы студента по дисциплине «Экономика знаний и технологическое предпринимательство». Он позволяет формировать умения самостоятельно контролировать и адекватно оценивать результаты своей учебной деятельности и на этой основе управлять процессом овладения знаниями. Овладение умениями самоконтроля формирует навыки планирования учебного труда, способствует углублению внимания, памяти и выступает как важный фактор развития познавательных способностей.

Самоконтроль включает:

1. Ответ на вопросы для самоконтроля для самоанализа глубины и прочности знаний и умений по дисциплине.
2. Критическую оценку результатов своей познавательной деятельности.

Самоконтроль учит ценить свое время, позволяет вовремя заменить и исправлять свои ошибки.

Формы самоконтроля могут быть следующими:

- устный пересказ текста лекции и сравнение его с содержанием конспекта лекции;
- ответ на вопросы, приведенные к каждой теме;
- составление плана, тезисов, формулировок ключевых положений текста по памяти;
- ответы на вопросы и выполнение заданий для самопроверки (данное учебно-методическое пособие предполагает вопросы для самоконтроля по каждой изучаемой теме);
- самостоятельное тестирование по предложенным в учебно-методическом пособии тестовым заданиям.

Самоконтроль учебной деятельности позволяет студенту оценивать эффективность и рациональность применяемых методов и форм умственного труда, находить допускаемые недочеты и на этой основе проводить необходимую коррекцию своей познавательной деятельности.

При возникновении сложностей по усвоению программного материала необходимо посещать консультации по дисциплине, задавать уточняющие вопросы на лекциях и практических занятиях, уделять время самостоятельной подготовке (часы на самостоятельное изучение), осуществлять все формы самоконтроля.

## **2. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ИХ СОДЕРЖАНИЕ**

### **Тема 1. Основы экономики знаний и введение в технологическое предпринимательство**

Понятие и сущность знаний как экономического ресурса: знания как товар и знания как мера неопределенности в принятии решений. Основные понятия технологического предпринимательства. Отраслевые особенности планируемого бизнеса. Виды стартапов и их этапы. Основные работы по созданию и запуску бизнеса. Документальное оформление процедур создания бизнеса. Достижение технологического суверенитета Российской Федерации через приоритетные векторы развития технологий. Меры поддержки институтов инновационного развития федерального и регионального уровня для технологических стартапов.

## **Тема 2. Разработка бизнес-модели стартапа и формирование ценностного предложения для клиента**

Поиск идей для стартапа. Понятие и сущность бизнес-модели стартапа. Создание бизнес-модели по Остервальду. Прототип и создавать MVP продукта. Методология создания продуктов и стартапов через проверку идеи/прототипа - Customer Development. Практическое применение методологии создания продуктов и стартапов через проверку идеи/прототипа. Инвестиции в технологические стартапы. Планирование бизнеса и разработке стратегии его масштабирования.

## **Тема 3. Команда и ее роль в формировании стартапа**

Работа в команде стартапа и распределение ролей. Организация командной работы на стадии планирования перспективного развития бизнеса. Отличительные характеристики проектной команды. Мотивация в команде. Лидер и его роль на стадии планирования и дальнейшего развития бизнеса.

## **Тема 4. Оценка рынка при планировании стартапа и разработка маркетинговой стратегии его продвижения**

Проведение оценки рынка, на который планирует выйти бизнес-проект. Использование метода PAM, TAM, SAM, SOM при оценке рынка на стадии запуска бизнеса. Работа с целевыми рынками и сегментация целевой аудитории стартапа. Планирование результатов: pipeline и forecast. Каналы привлечения клиентов. Unit-экономика. Построение каналов привлечения клиентов. Расчет Unit-экономики стартапа. Разработка маркетинговой стратегии продвижения бизнеса и возможных изменения бизнес-модели.

## **Тема 5. Разработка финансовой модели стартапа и оценка ее эффективности в условиях риска.**

Финансовая модель стартапа. Показатели эффективности стартапа. Доходы, расходы и инвестиции при запуске и дальнейшем развитии бизнеса, а также в условиях возможных изменений бизнес-модели. Показатели чистой приведенной стоимости, срока

окупаемости, индекса доходности. Методы оценки рисков на стадии планирования масштабирования бизнеса

## Тренировочные упражнения по темам

### Тема 1. Основы экономики знаний и введение в технологическое предпринимательство

#### Тестовые задания

#### Вариант 1

1. Современный человек для участия в инновационной деятельности должен обладать следующими навыками:

- а) высокий уровень интеллекта, информированности, управленческих навыков в этой сфере экономики;
- б) особая организованность, принятие нестандартных решений, как в организации производства, так и в управлении персоналом;
- в) специфические знания в области информационных технологий, а также в области математического и программного обеспечения;
- г) знания бизнес-планирования, умения управлять рисками, навыками анализа рынка инноваций.

2. Создание нового бизнеса, в основу устойчивого конкурентного преимущества которого положена инновационная высокотехнологичная идея, называется \_\_\_\_\_.

3. Трансфер технологий и знаний представляет собой:

- а) формирование новых идей и их передача внутри сетей;
- б) массивы структурированной информации, содержащей теоретические и эмпирические сведения о применении определенной технологии;
- в) перенос и распространение технологий между индивидами и организациями;
- г) расширение представлений о природе и базовой логике формирования и развития окружающих естественных и социальных феноменов.

4. Установите соответствие между видами стартапов в зависимости от вида продукции и их характеристиками

Вид стартапа	Характеристика
--------------	----------------

1. «Успешная копия»	А. Вытесняют с рынка конкурентов с помощью низких цен и успешной стратегии продвижения
2. «Темная лошадка»	Б. Повторяют наработки зарубежных предпринимателей
3. «Агрессивный пришелец»	В. Рискованные проекты, у которых сложно увидеть перспективы.

5. \_\_\_\_\_ представляет собой экономическую систему, в которой производство, распределение и потребление товаров основано главным образом на наукоемких (knowledge-intensive) видах бизнеса и деятельности в целом, целью которых является быстрое внедрение передовых научно-технических достижений в практику и их коммерциализация.

6. Установите соответствие между видами инноваций и их содержанием

Вид инноваций	Содержание
1. Базисные инновации	А. незначительные технические или внешние изменения в продуктах, оставляющие неизменным конструктивное исполнение и не оказывающие достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в него материалов и компонентов
2. Улучшающие инновации	Б. продукты, процессы или услуги, обладающие либо невиданными ранее свойствами, либо известными, но значительно улучшенными по производительности или по цене свойствами
3. Псевдоинновации	В. незначительные, не революционные изменения, во многом предсказуемые и предопределенные существующими знаниями, продуктами, технологиями

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

- а) этап прототипа (модели продукта);
- б) этап патентования;
- в) этап производства;
- г) этап первых продаж

8. Коммерческий проект, который нацелен на быстрый возврат инвестиций и получение прибыли, называется \_\_\_\_\_.

9. Что является основой возникновения бизнес-идеи?

- а) возможности;
- б) ценности;

- в) получение прибыли;
- г) рентабельность бизнеса

10. Определите правильную последовательность этапов стартапа: 1. тестирование источников трафика; 2. рост за счет вложения средств в проверенные каналы; 3. выстраивание процессов, выход из хаоса; 4. подтверждение существования проблемы и того, что предлагаемое решение ей соответствует; 5. разработка продукта с минимальным функционалом, позволяющим решать проблему; 6. стадия, когда пользователи хотят и готовы покупать продукт

11. Коммерциализация инноваций – это деятельность по распространению инноваций на рынке с целью получения \_\_\_\_\_.

12. Технологическая компания, стартап, оцениваемый в \$1 млрд и выше называется:

- а) крупная технологическая компания;
- б) компания- единорог;
- в) венчурный фонд;
- г) паевой инвестиционный фонд

13. Краудинвестинг позволяет

- а) инвесторам через специальные платформы покупать акции непубличных компаний;
- б) работать с инновационными предприятиями, а привлекаемые инвестиции выделяются не только на развитие стартапов, но и на укрепление российского венчурного рынка;
- в) оказывать систему грантовой поддержки;
- г) получить финансовую помощь от частных инвесторов, которые готовы вложиться в перспективные начинания

14. Жизненный цикл нововведения отличается от жизненного цикла товара наличием стадии \_\_\_\_\_.

15. Основные характеристики стартапа:

- а) гибкость и оперативность принятия решений;
- б) проектная, а не продуктовая составляющая;
- в) воспроизводимая бизнес-модель;
- г) масштабируемость;
- д) все ответы верные.

16. Предпринимательская деятельность, связанная с финансовыми и капитальными вложениями в инновацию, называется \_\_\_\_\_.

17. Кто впервые употребил термин «экономика знаний»?

- а) Г.Беккер;
- б) Ф.Махлуп;
- в) Т.Шульц
- г)Г.Гарденер

18. Определите правильную последовательность стадий преобразования знаний: 1. организация и хранение знаний; 2. использование знаний; 3. создание и приобретение знаний.

19. Установите соответствие между номерами технологических укладов экономики знаний и основными ресурсами

Номер уклада	технологического	Основной ресурс
1. 1-й уклад		А. Электрическая энергия
2. 2-ой уклад		Б. Энергия пара, уголь
3. 3-тий уклад		В. Энергия углеводорода, начало ядерной энергетики
4. 4-тый уклад		Г. Энергия воды

20. Университетский комплекс в инновационной деятельности выдвигает на первый план реализацию:

- а) уникальных разработок по многим отраслевым направлениям хозяйства;
- б) перехода от максимизации материального потребления к «качеству жизни»: гуманистическим, экологическим и «немонетарным» критериям бытия;
- в) способности человека быть преобразователем среды и формировать новые цели и приоритеты;
- г) научно-исследовательского и образовательного процессов.

## Вариант 2

1. Определите правильную последовательность создания стартапа: 1. Анализ рынка и конкурентов, выявление их сильных и слабых сторон; 2. Разработка дизайна – фирменного стиля, логотипа, ориентируясь на ЦА, определенную на предыдущем этапе; 3. Создание продукта с минимальными затратами и его тестирование (например, в социальных сетях); 4. Анализ целевой аудитории и ее потребностей; 5. Масштабирование - расширение бизнеса; 6. Выбор организационно-правовой формы деятельности; 7. Запуск продаж; 8. Разработка и реализация маркетинговой стратегии для привлечения клиентов через разные каналы; 9. Создание масштабируемой идеи, реализация которой могла бы помочь людям в решении их проблем; 10. Поиск инвесторов – частных или инвестиционных фондов.



2. Информационная инфраструктура обеспечивает:

- а) информатизацию воспроизводственного процесса, то есть предоставляет необходимые сведения из области информатики, маркетинга, менеджмента, статистики, финансов;
- б) техническую и программную поддержку инновационного процесса;
- в) внедрение передовых информационных технологий в исследовательский, образовательный и производственный процесс;
- г) проведение точных статистических подсчетов основных макроэкономических показателей экономики, основанной на знаниях.

3. Секреты производства (ноу – хау) означают:

- а) сведения любого характера, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу их неизвестности третьим лицам;
- б) совокупность внутренних и внешних условий, способствующих развитию инноваций;
- в) результат научно-технической деятельности, оформленный как объект интеллектуальной собственности, материализованный в производственной сфере (осуществленный в сфере услуг) и востребованный потребителем;
- г) новейший продукт, призванный обеспечить рост конкурентоспособности.

4. Генерирование бизнес-идей это:

- а) перечень правил, обязательных для исполнения каждым сотрудником компании;
- б) процесс, основанный на творческом поиске, призванном идентифицировать решение проблем потребителей и новые возможности, которые возникают на рынке;
- в) совокупность внутренних и внешних условий, способствующих развитию инноваций;
- г) результат научно-технической деятельности, оформленный как объект интеллектуальной собственности, материализованный в производственной сфере (осуществленный в сфере услуг) и востребованный потребителем.

5. Из перечисленного венчурным капиталом является:

- а) привлеченные в качестве инвестиций акции венчурных компаний, имеющие потенциально более высокие темпы роста курсовой стоимости по сравнению со среднерыночной динамикой;

- б) собственный капитал компании, вложенный в инновационную деятельность;
- в) безвозмездные ссуды на проведение НИОКР;
- г) инвестиции региональных властей.

6. Трансфер технологий – это:

- а) комплекс мероприятий, направленных на передачу научных, научно-технических знаний (в том числе результатов научной, научно-технической деятельности и прав на такие результаты), технологий, разработанных как в стране, так и за рубежом в сферу практического их применения;
- б) экспорт инновационных технологий;
- в) стратегическое управление материальными и финансовыми потоками в процессе закупки и продажи технологий;
- г) импорт технологий

7. Создание нового бизнеса, в основу устойчивого конкурентного преимущества которого положена инновационная высокотехнологичная идея, называется \_\_\_\_\_?

8. Определите правильную последовательность управления исследованиями и разработками для создания новых научных знаний: 1. тестирование опытных образцов и проверка гипотез; 2. планирование фундаментальных и прикладных исследований; 3. оценка и контроль результатов; 4. синтез и теоретизирование, концептуальный анализ проблемы; 5. разработка и подбор методов для проверки гипотез.

9. Установите соответствие между этапами технологического стартапа и их содержанием

Подход к определению технологического предпринимательства	Содержание подхода
1. Организационный	А. Создание бизнеса с инновационной высокотехнологичной (наукоемкой) идеей
2. Инновационный	Б. Трансформации знаний в востребованные рынком технологии
3. Узко-технократический	В. Хозяйственная деятельность, ресурсом и (или) продуктом которой являются технология (ее экономическая реализация)
4. Широко-технократический	Г. Совместное генерирование идей, их развитие и коммерческое применение

10. Диффузия инноваций – это:

- а) способность к генерированию инновационных решений;
- б) продажа объектов интеллектуальной собственности;
- в) распространение и тиражирование инноваций;
- г) расширение инновационного предприятия.

11. Определите правильную последовательность жизненного цикла технологического уклада: 1. зарождение и становление на базе предшествующего технологического уклада; 2. структурная перестройка экономики на базе новой технологии производства, период доминирования; 3. отмирание технологического уклада.

12. Часть национальной инновационной системы, которая содействует переводу научных знаний в коммерчески привлекательные продукты, минимизируя трансакционные издержки, это инновационная \_\_\_\_\_ .

13. Отраслевые технологии, критически необходимые для производства важнейших видов высокотехнологичной продукции и создания высокотехнологичных сервисов, имеющие системное значение для функционирования экономики, решения социально-экономических задач и обеспечения обороны страны и безопасности государства»- это:

- а) прорывные технологии;
- б) критические технологии;
- в) сквозные технологии;
- г) технологии будущего.

14. Этап развития стартапа, когда уже набрана определенная целевая аудитория, есть продажи и лояльные клиенты, но дальнейший рост не происходит называется:

- а) Единорог;
- б) «Долина смерти»;
- в) Динамика роста;
- г) Упадок

15. Совокупность состояний инновации, сменяющих друг друга в процессе преобразования начального состояния (например, предложенной маркетинговой, конструкторской или технологической идеи новшества) в конечное состояние (поступившие в потребление, используемые и дающие эффект новые материалы, изделия, методы, технологии) называется инновационный \_\_\_\_\_.

16. Использование метода аналогий при управлении инновационными проектами направлено на:

а) минимизацию ошибок в результате применения громоздких математических вычислений;

б) учет различных ошибок, последствий влияния неблагоприятных факторов и экстремальных ситуаций как источников потенциального риска

в) принятие грамотных управленческих решений при недостаточном количестве информации;

г) возможность обобщения обширной информации по освоению новых рынков.

17. Стадия «прикладные исследования и разработки» наступает после стадии:

а) исследования глубины и ширины целевого рынка;

б) разработки инновационного плана;

в) поисковых научно-исследовательских работ;

г) создание макета инновации.

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

а) этап прототипа (модели продукта);

б) этап патентования;

в) этап производства;

г) этап первых продаж

19. \_\_\_\_\_ представляет собой экономическую систему, в которой производство, распределение и потребление товаров основано главным образом на наукоемких (knowledge-intensive) видах бизнеса и деятельности в целом, целью которых является быстрое внедрение передовых научно-технических достижений в практику и их коммерциализация.

20. Установите соответствие между видами инноваций и их содержанием

Вид инноваций	Содержание
1.Базисные инновации	А.незначительные технические или внешние изменения в продуктах, оставляющие неизменным конструктивное исполнение и не оказывающие достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в него материалов и компонентов
2.Улучшающие инновации	Б. продукты, процессы или услуги, обладающие либо невиданными ранее свойствами, либо известными, но значительно улучшенными по производительности или по цене свойствами
3. Псевдоинновации	В. незначительные, не революционные изменения, во многом предсказуемые и предопределенные существующими знаниями, продуктами, технологиями

### ***Вопросы для устного опроса***

1. Что такое технологическое предпринимательство? В чем его отличия от традиционного бизнеса?
2. Понятие и сущность знаний как экономического ресурса.
3. Назовите основные технологические уклады экономики знаний.
4. Кто впервые ввел термин «экономика знаний»?
5. Какие виды инноваций Вам известны?
6. Что такое венчурный капитал?
7. Приведите примеры успешных технологических стартапов?
8. Что такое стартап?
9. Перечислите основные виды стартапов?
10. Что необходимо для запуска бизнеса?

11. Назовите условия достижения технологического суверенитета РФ.
12. Какие существуют виды поддержки для реализации стартапов в российской экономике?
13. Какие источники привлечения инвестиций в стартапы Вы можете назвать?
14. Какие основные этапы создания стартапа Вам известны?
15. Основные работы по созданию и запуску бизнеса.
16. . Документальное оформление процедур создания бизнеса.
17. Меры поддержки институтов инновационного развития федерального и регионального уровня для технологических стартапов.
18. Какое соотношение между собственными и заемными средствами финансирования необходимо придерживаться при запуске бизнеса?
19. Виды технологического предпринимательства.
20. Какие крупные компании-стартапы Вам известны?

## **Тема 2. Разработка бизнес-модели стартапа и формирование ценностного предложения для клиента**

### ***Кейсы***

#### **Кейс №1**

##### **1. Текст**

В одном из ведущих технологических университетов России есть магистерская программа, по окончании которой у студентов в основном есть два пути: выбрать научный путь и заниматься наукой как исследователи или заняться предпринимательской деятельностью, связанной с изобретательством и продвижением / коммерциализацией своих разработок.

Задача университета - за два года дать соответствующие знания студентам, рассказать о преимуществах и недостатках различных видов деятельности и помочь определиться с последующими карьерными шагами. Один из курсов на первом году обучения -

создание предпринимательского проекта.

Одна из команд разрабатывает проект, который называется «Система карьерных рекомендаций». Команда проекта состоит из пяти участников, которые поступили в университет из разных регионов России. Все они – будущие архитекторы. Когда они переехали в Москву, то открыли для себя множество карьерных возможностей, в том числе новые направления, которые еще даже не представлены в регионах. Общаясь между собой, они пришли к выводу, что, возможно, если бы они узнали ранее о новых направлениях, то это могло повлиять на выбор их будущей профессии и программы обучения. Они сошлись на том, что в регионах остается подрастающее поколение и было бы здорово, если бы они заранее смогли узнать о существующих карьерных возможностях. Еще лучше, если бы они имели возможность дистанционно пообщаться с профессионалами на разных стадиях карьерных путей, чтобы узнать об их опыте, образовании и навыках, которые им позволили профессионально «вырасти». Так появилась идея создания проекта «Система карьерных рекомендаций».

Идея проекта заключается в создании платформы, где будут собираться анкеты пользователей, которые должны отражать их карьерные пути (основное образование, дополнительное образование, стажировки). С помощью разработанного командой кода анкеты будут проходить отбор и интегрироваться в соответствии с запросами клиентов. Например, я консультант в аудиторской компании, но мечтаю работать с кадрами в сфере HR. Пользователь оставляет на сайте свой запрос, и система делает подборку пользователей, которые в свое время изменили вектор карьеры с работы консультанта на работу в HR. У меня есть возможность получить консультацию у этих специалистов, чтобы узнать, какие навыки и знания им понадобились, чтобы это сделать. Во время семестра ребята разработали бизнес-план и сделали презентацию своего проекта, но в результате столкнулись с критикой со стороны менторов и предпринимателей. Изначально их

учили, что для создания проекта одной из главных задач является разработка глобальной идеи. По их мнению, цель и задачи разработанного ими проекта масштабные и, главное, направлены на то, чтобы сделать мир лучше.

Команда была так увлечена донесением до аудитории той пользы молодым людям, которую несет их проект, что они толком не смогли ответить, как будут зарабатывать. У критиков было множество вопросов относительно финансовой составляющей, которая была представлена очень образно в презентации.

Менторами был полностью раскритикован маркетинговый план. Создатели проекта были так увлечены идеей помочь людям, что забыли о том, что изначально планировали предпринимательский проект. После полезной и безжалостной критики со стороны менторов создатели проекта чувствуют себя подавленными и стоят перед выбором: учесть все замечания и дальше прорабатывать проект или бросить свою задумку.

### 2. Вопросы и задания к кейсу

1. Что вы посоветуете команде?
2. Какие были бы ваши шаги и рекомендации?
3. С помощью каких инструментов можно проверить реализуемость и адекватность идеи предпринимательского проекта?
4. Насколько важно иметь готовый, отлаженный и работающий прототип, чтобы презентовать его аудитории?
5. В кейсе одна из проблем связана с тем, что все участники команды – будущие архитекторы, насколько важно иметь в команде специалистов с разными навыками? Какие специалисты наиболее востребованы на ранних стадиях развития компании?

### 3. Вспомогательные материалы

1. Видеоролики в сети Интернет о примерах неудачных презентациях потенциальных стартапов.



4. Заключение по кейсу (зачитывается студентам после заслушивания их ответов на вопросы и задания, указанные в пункте 2):

5. Заключительное задание

Придумайте свою бизнес-идею для потенциального технологического стартапа с учетом обсуждения кейса.

6. Оценка работы каждого студента преподавателем в зависимости от участия в решении кейса.

### **Тема 3. Команда и ее роль в формировании стартапа»**

#### **Деловая игра №1 «Командир**

Цель деловой игры – развитие навыков командной работы, необходимой для формирования идеи технологического бизнеса.

Задачи:

- формирование представления о феномене команды и ее составляющих;
- демонстрация преимущества командной работы;
- осознание участниками тренинга своих командных ролей;
- формирование чувства сплоченности, принадлежности к команде;
- совершенствование процессов принятия решений в команде;
- развитие навыков командного взаимодействия;
- выработка идеи, которая ляжет в основу проекта создания технологического бизнеса.

Этап 1 – Формирование команд (15 минут)

Реквизит: карточки с картинками из мультфильмов (100 шт). Участникам тренинга случайным образом выдаются карточки с персонажами различных мультфильмов (5-6 персонажей). Получив карточку, участники должны найти других персонажей из «своего» мультфильма и объединиться в команду.

Этап 2 – Формирование ценностного предложения и подготовка презентационных материалов (50 минут)

Реквизит: листочки для записи слов (одно слово на листе), доска для фиксирования выбранных слов, маркеры, шаблон для оформления проекта (по количеству команд), бумага.

Игра развивает умения:

- работать в условиях неопределенности;
- пользоваться разрозненными данными для поиска общего смысла (конвергентное мышление);
- находить общий язык с незнакомыми людьми и распределять роли в команде;
- выстраивать групповую работу в условиях ограниченного времени;
- мыслить творчески и уметь генерировать провокационные идеи (дивергентное мышление);
- быстро ориентироваться и готовить выступление на малознакомую тему.

Все участники берут по три листка бумаги и записывают на каждом листе по одному существительному, которое приходит в голову. Модератор собирает листочки со словами и раскладывает их в произвольном порядке на столе записями вниз.

Модератор (преподаватель) фиксирует выбранные слова на флипчарте. Командам дается 60 минут для того, чтобы придумать продукт, который можно описать выбранными словами.

Пример: команда выбрала слова «ботинки» «телепорт» «солнце». Они могут придумать ботинки, телепортирующие тебя по нужному адресу и работающие от солнечной энергии. Продукт может быть самым фантастичным, но команды в своей презентации должны суметь внятно объяснить принцип его работы.

Этап 3 – Презентация результатов работы каждой команды (20 минут).

Этап 4- Заключение. Преподаватель подводит итоги (5 минут)

## Тема 4. Оценка рынка при планировании стартапа и разработка маркетинговой стратегии его продвижения

### Мини-проект №1

*Построить конкурентную карту рынка и определить положение будущей организации на рынке услуг, оказываемых в области архитектуры по итогам предыдущего года (Орловская область, ОКВЭД 71.1). Определите перспективы развития потенциального бизнеса на данном рынке в Орловской области.*

#### Конкурентная карта рынка организаций, оказывающих консультационных услуги в области архитектуры в Орловской области в 202X году (шаблон)

Доля рынка, % Темп роста доли, %	Лидеры рынка (>12%)	Предприятия с сильной конкурентной позицией (6,5- 12%)	Предприятия со слабой конкурентной позицией (2,5- 6,5%)	Аутсайдеры рынка (<2,50%)
Конкурентная позиция быстро улучшается (>120%)	A1	B1	C1	D1
Конкурентная позиция медленно улучшается (106- 120%)	A2	B2	C2	D2
Конкурентная позиция медленно ухудшается (90- 106%)	A3	B3	C3	D3
Конкурентная позиция быстро ухудшается (<90%)	A4	B4	C4	D4

Примечание: возможные стратегии поведения экономического субъекта: A1,A2 – усиление конкурентных позиций, A3 – стремление к сохранению лидирующих позиций, A4 – могут потерять лидирующие позиции; B1- стремление к лидерству, B2- стратегия атаки, B3,B4 – сохранение положения на рынке; C1,C2 – активная оборонительная стратегия, C3,C4 – возможна диверсификация; D1, D2 – сохранение рыночной ниши, D3, D3 – уход с рынка.

## **Мини-проект №2**

Проведите оценку потенциального объема рынка (РАМ), на котором планируется стартап (ОКВЭД 71.1 - Деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий и предоставление технических консультаций в этих областях), в Курской области за предыдущий год. Информационной базой для выполнения мини-проекта выступает информационно-аналитический сервис (Тестфирм). Результаты представить в виде отчета с расчетными данными

## **Мини-проект №3**

Проведите оценку целевого объема рынка (ТАМ), на котором планируется стартап (ОКВЭД 71.1 - Деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий и предоставление технических консультаций в этих областях), в Курской области за предыдущий год. Информационной базой для выполнения мини-проекта выступает информационно-аналитический сервис (Тестфирм). Результаты представить в виде отчета с расчетными данными.

## **Мини-проект №4**

Проведите оценку доступного объема рынка (SAM), на котором планируется стартап (ОКВЭД 71.1 - Деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий и предоставление технических консультаций в этих областях), в Курской области за предыдущий год. Информационной базой для выполнения мини-проекта выступает информационно-аналитический сервис (Тестфирм). Результаты представить в виде отчета с расчетными данными.

## **Мини-проект №5**

Проведите оценку реально достижимого объема рынка (SOM), на котором планируется стартап (ОКВЭД 71.1 - Деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий и предоставление технических консультаций в этих областях), в Курской области за предыдущий год. Информационной базой для выполнения мини-проекта выступает информационно-аналитический сервис (Тестфирм). Результаты представить в виде отчета с расчетными данными.

## **Тема 5 Разработка финансовой модели стартапа и оценка ее эффективности в условиях риска**

### **Мини-проект №6**

#### Исходные данные

**Цель проекта** – открытие организации ООО «Инженер» в г. Курск, способной предоставить услуги по проектированию земельных участков (ОКВЭД 71.11.3).

**Основные услуги** – оказание услуг по проектированию земельных участков.

**Потенциальные клиенты** – физические лица, индивидуальные предприниматели.

**Стартовые инвестиции** - 895 тыс. руб. (100% - собственные средства).

**Срок реализации** – 3 года.

**Планируемые поступления денежных средств:** 1 год – 841000 руб., 2 год – 964000 руб., 3 год – 1254000 руб.

**Планируемые оттоки денежных средств:** 1 год – 874000 руб., 2 год – 747000 руб., 3 год – 864000 руб.

**Ставка дисконтирования** – 15%.

**Система налогообложения** – упрощенная (объект налогообложения - «доходы»).

Необходимо оценить эффективность предлагаемого стартапа – проекта и построить профиль рисков данного проекта.

Сделайте вывод о целесообразности и перспективах данного проекта.

### **Ситуационные задачи**

#### **Ситуационная задача №1**

Вы планируете технологический стартап «Сканер». Прогнозируемый срок – 3 года. Ставка дисконтирования – 16%. Для

его реализации необходимо привлечь стартовые инвестиции в размере 950000 руб. Приток денежных средств в первый год планируется на уровне 452000 руб, второй – 618000 руб., третий – 714000 руб. Отток денежных средств в первый год планируется на уровне 354000 руб., второй год – 415000 руб., третий год – 559 000 руб. Необходимо принять решение о целесообразности данного проекта.

### Ситуационная задача №2

Перед Вами данные по сводной оценке эффективности стартап – проекта «Архитектор». Сделайте выводы о целесообразности данного проекта. Есть ли у него перспективы? Обоснуйте стратегию его продвижения.

#### Сводная оценка эффективности стартап- проекта «Архитектор»

Год	Инвестиции	Приток ДС	Отток ДС	Денежный поток
0	1295000			
1		1220000	941700	278300
2		1350000	962110	387890
3		1555000	982300	572700
4		1650000	480000	1170000
5		1780000	620000	1160000
Чистая приведенная стоимость (NPV)			929349,33 >0	
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)			2,86 года	
Индекс рентабельности (PI)			1,70	

### Ситуационная задача №3

В таблице представлен профиль рисков проекта «Ландшафт». Постройте матрицу рисков предлагаемого проекта (по 9 балльной шкале). Сделайте выводы по поводу рисков данного проекта. Предложите меры по нивелированию выявленных рисков.

#### Профиль рисков проекта «Ландшафт»

Риск	Вероятность наступления риска	Степень воздействия риска	Оценка риска
Риск неполучения кредита	2,00	2,00	4,00
Рыночный риск	1,67	2,67	4,44
Риск отсутствия тендерных заказов	2,67	3,00	8,00

### 3. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Текущая СРС направлена на углубление и закрепление знаний студента, развитие практических умений. Она заключается в работе с лекционным материалом, поиске и обзоре литературы и электронных источников информации по заданной проблеме курса, опережающей самостоятельной работе, в изучении тем, вынесенных на самостоятельную проработку, подготовке к практическим занятиям, подготовке к контрольным работам, тестам, зачету.

Творческая проблемно-ориентированная самостоятельная работа (ТСР), ориентирована на развитие интеллектуальных умений, комплекса универсальных (общекультурных) и профессиональных компетенций, повышение творческого потенциала студентов. Она включает поиск, анализ, структурирование и презентацию информации; исследовательскую работу и участие в научных

студенческих конференциях, семинарах и олимпиадах; анализ научных публикаций по заранее определенной преподавателем теме.

Содержание самостоятельной работы студентов дисциплине Самостоятельная (внеаудиторная) работа студентов состоит в:

проработке лекционного материала;

подготовке к практическим занятиям;

самостоятельном отборе практического материала по заданной преподавателем теме;

разработка заданий, связанных с выявлением отношения потребителей к товарам и выведением новых товаров на рынок;

проведением анализа процесса продажи и его организация;

подготовка процесса ведения переговоров.

Оценка результатов самостоятельной работы организуется как единство двух форм: самоконтроль и контроль со стороны преподавателей. Материал тем, выносимых на самостоятельное изучение, оформляется в виде конспектов. Проверка и оценка выполнения осуществляется преподавателем на консультациях.

Тематические задания, вынесенные на самостоятельную работу, представлены в приложении А.

#### **4. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

##### ***ТЕМЫ ЭССЕ***

1. Технологическое предпринимательство как тренд развития в экономике знаний.

2. Исторические аспекты возникновения технологического предпринимательства в России и зарубежом.

3 Примеры технологических компаний-единорогов в российской практике.

4.Факторы сдерживания и ускорения технологического предпринимательства в региональных университетах России:

5.Технологическое лидерство и стратегия инжинирингового прорыва.



6. Молодежное технологическое предпринимательство в экосистеме инновационного развития региона (регион по выбору обучающегося).

7. Успешные примеры технологических стартапов, вышедших из стен университета.

8. Технологические компании - единороги в мировой практике.

9. Города и единороги: стартапы в архитектуре и урбанистике

10. Инновационные проекты в православной храмовой архитектуре России XXI века.

11. Технологическое предпринимательство как инновационное направление архитектурного творчества.

12. Выдающиеся примеры технологических проектов в архитектуре.

13. Стартап –проект: «Студенческое архитектурное бюро как средство профориентации и мотивации обучающихся».

14. Лучший предприниматель-архитектор (женщина) в мировой практике.

15. Лучший предприниматель-архитектор (мужчина) в мировой практике.

### ***КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ЗАДАЧИ***

#### ***Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача***

##### ***№1***

Вы планируете осуществить комплекс работ по запуску бизнес-проекта, выполняющего архитектурные заказы для юридических лиц в г. Воронеж, в котором функционируют 132 потенциальных заказчика. Средний чек архитектурных заказов составляет 72500 руб. На основании предоставленных Вам необходимо оценить предел роста компании (общий объем рынка) и определить потенциал компании для развития и масштабирования на рынке.

#### ***Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача***

##### ***№2***

Бизнес-модель стартапа ООО «Инстайл» представлена в таблице.

Ключевые партнеры	Основные виды деятельности	Ценностное предложение	Отношения с клиентами	Сегментация клиентов
Арендодатель Бухгалтер (аутсорсинг)	Аудит сайта Настройка контекстной рекламы SEO-оптимизация сайта Настройка внешнего трафика социальных сетей Администрирование	Качество услуг Конкурентная цена Скорость оказания услуг	Персональный Ориентация на предпочтения клиентов Формирование лояльности: - акции; - скидки постоянным клиентам	Юридические лица всех форм собственности, размеров деятельности и отраслевой принадлежности (сегмент B2B)
	Ключевые ресурсы помещение 100 м <sup>2</sup> оборудование (компьютеры, специализированное ПО, мебель и прочие)		Каналы сбыта Онлайн-общение; офлайн-прием; оформление места; геолокационные сервисы	
<b>Структура затрат</b>		<b>Источники доходов</b>		
Заработная плата Аренда помещения и коммунальные расходы Расходы на маркетинг Прочие расходы		Поступления от оказания услуг Авансовая система оплаты Ценообразование – в зависимости от характеристик услуг		

На основании представленных данных обозначьте возможные изменения бизнес-модели при внедрении данного проекта на рынке.

### **Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача**

#### **№3**

Самозанятый Иванов А.И. занимается изготовлением малых архитектурных форм (цветочные корзины из ротанга). Цветочные корзины красивые, качественные, но не раскупаются, потому что люди о них не знают. Желающих приобрести такое изделие было бы много, но у потенциальных покупателей нет информации.

Обоснуйте возможную стратегию запуска нового продукта на рынок.

### **Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача**

#### **№4**

Внутри конвенционального канала сбыта мужских костюмов установлены специальным соглашением следующие фиксированные претензии на прибыль со стороны участников канала товародвижения

в зависимости от цены, по которой они продают свой товар: Производитель — 25%. Оптовый продавец — 20%. Розничный продавец — 15%. Рынок характеризуется как «Рынок покупателя». Продажная розничная цена на мужской костюм данной марки зафиксировалась на уровне 200 ден. ед. за штуку. Издержки обращения составляют следующие доли в цене продажи каждого участника товародвижения: Оптовый продавец — 5%. Розничный продавец — 10%.

Каковы размеры (в абсолютном выражении) прибыли, на которые может рассчитывать каждый участник товародвижения при условии соблюдения соглашения? В каких пределах должна находиться себестоимость изготовления каждого мужского костюма?

Насколько правомерным было бы выравнивание претензий на прибыль всех участников товародвижения и почему это не происходит на развитых рынках?

### **Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача**

#### **№5**

Компания X-prank (численность - пять человек) выводит на рынок услугу, связанную с поиском пропавших вещей. Уникальность услуги заключается в специальном программном обеспечении, позволяющем со смартфона или планшета устанавливать связь с потерянной вещью без специальных устройств. Суть технологии заключается в создании базы данных физических свойств объекта (материал, температура, размер, масса и т. п.). Посредством специально установленного приложения любое мобильное устройство может сканировать внешнюю среду по заданным параметрам и находить утерянную вещь.

Пользуясь полученными знаниями, сформулируйте основные элементы бизнес-модели в соответствии с концепцией М. Джонсон, К. Кристенсен и Х. Кагерманн.

### **Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача**

#### **№6**

Вы с командой разработали инновационную идею и теперь ищите средства для реализации стартапа. Вы определили круг потенциальных инвесторов, узнали о них общедоступную информацию: ФИО, сферу интересов. Совершенно случайно в ресторане вы встретили одного из интересующих вас инвесторов. На текущий момент у вас ещё нет красивой презентации, чтобы заинтересовать инвестора у вас есть 3-5 минут, в противном случае, охрана выведет вас из зала. В итоге, под рукой у вас есть только салфетка и крайне малый отрезок времени.

Необходимо. Презентовать свою бизнес-идею с помощью себя и одного листа А4 (заменитель салфетки). С листом можно (и нужно) делать всё, что угодно. Обязательное условие – идея должна быть оригинальной и хотя бы теоретически достижимой, т.е. никаких телепортов, магии и т. п.

### **Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача**

#### **№7**

Виталий Петрович решил открыть своё дело. Он выбрал сферу деятельности в нюансах, которой хорошо разбирался. Не будучи специалистов в экономике и предпринимательстве, он заказал бизнес-план в консалтинговой организации с хорошим рейтингом доверия. На основе корректных исходных данных (предоставленных самим Виталием Петровичем) был сделан качественный документ. В итоге начинающему бизнесмену предоставили кредит. На радостях Виталий Петрович закинул распечатанный бизнес-план подальше в шкаф для бумаг. Но где-то в глубине сознания он о нём помнил, поэтому спустя год он всё-таки сверил фактические показатели с плановыми. Реальные показатели оказались в два раза лучше ожидаемых. Радости Виталия Петровича не было предела – он снова закинул бизнес-план в шкаф.

Теперь он был уверен, что консалтинговое агентство не такое уж и хорошее, раз может так ошибаться. Однако радость длилась не долго, буквально через пару месяцев бизнес пришлось закрыть.

Вопросы к ситуации.

1. Для кого в данном случае составлялся бизнес-план?
2. Прав ли был Виталий Петрович в оценке профессионализма сотрудников консалтингового агентства?
3. В чём была главная ошибка Виталия Петровича? Как ему (пошагово) следовало поступить?

**Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача**  
**№8**

Вы планируете технологический стартап «Х». Прогнозируемый срок – 3 года. Ставка дисконтирования – 16%. Для его реализации необходимо привлечь стартовые инвестиции в размере 850000 руб. Приток денежных средств в первый год планируется на уровне 542000 руб, второй – 718000 руб., третий – 844000 руб. Отток денежных средств в первый год планируется на уровне 754000 руб., второй год – 615000 руб., третий год – 759 000 руб.

Необходимо принять решение о целесообразности данного проекта.

**Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача**  
**№9**

Перед Вами данные по сводной оценке эффективности стартап – проекта «Инженер».

Сводная оценка эффективности стартап- проекта «Инженер»

Год	Инвестиции	Приток ДС	Отток ДС	Денежный поток
0	3295000			
1		2220000	241700	?
2		2350000	862110	?
3		2555000	782300	?
4		2650000	780000	?
5		2780000	720000	?
Чистая приведенная стоимость (NPV)			?	
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)			?	
Индекс рентабельности (PI)			?	

Сделайте выводы о целесообразности данного проекта. Есть ли у него перспективы? Обоснуйте стратегию его продвижения.

**Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача**

**№10**

В таблице представлен профиль рисков проекта «Ландшафт».

### Профиль рисков проекта «Ландшафт»

Риск	Вероятность наступления риска	Степень воздействия риска	Оценка риска
Риск неполучения кредита	3,5	1,25	?
Рыночный риск	2,15	3,21	?
Риск отсутствия тендерных заказов	2,18	3,00	?

Постройте матрицу рисков предлагаемого проекта (по 9 балльной шкале). Сделайте выводы по поводу рисков данного проекта. Предложите меры по нивелированию выявленных рисков.

#### **Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача**

##### **№11**

Учредители некоего предприятия в 202X г. решили организовать центр по техническому и гарантийному обслуживанию, слесарному и кузовному ремонту автомобилей. Учредителями будут выступать три лица. Первоначальный капитал сформирован следующим образом: 70% - в денежном выражении – 1-ый учредитель (физическое лицо); 10% - в денежном выражении – 2-ой учредитель (физическое лицо); 20% - в денежном выражении – 3-ий учредитель (АО «Росавтоком»). Планируемая численность штатных сотрудников – 30 человек, привлеченных работников, работающих по договорам гражданско-правового характера - 10 человек.

1. Выберите наиболее предпочтительную, на ваш взгляд, организационно-правовую форму предприятия. Объясните свой выбор.

2. Может ли данное предприятие считаться малым. Если да, то с какого момента и на основании каких норм. Если нет, то почему.

**Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача**

**№12**

Построить конкурентную карту рынка и определить положение будущей организации на рынке услуг, оказываемых в области архитектуры по итогам предыдущего года (Орловская область, ОКВЭД 71.1). Определите перспективы развития потенциального бизнеса на данном рынке в Липецкой области.

Конкурентная карта рынка организаций, оказывающих консультационных услуги в области архитектуры в Липецкой области в 202X году (шаблон)

Доля рынка, % Темп роста доли, %	Лидеры рынка (>12%)	Предприятия с сильной конкурентной позицией (6,5- 12%)	Предприятия со слабой конкурентной позицией (2,5- 6,5%)	Аутсайдеры рынка (<2,50%)
Конкурентная позиция быстро улучшается (>120%)	A1	B1	C1	D1
Конкурентная позиция медленно улучшается (106-120%)	A2	B2	C2	D2
Конкурентная позиция медленно ухудшается (90-106%)	A3	B3	C3	D3
Конкурентная позиция быстро ухудшается (<90%)	A4	B4	C4	D4



**Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача**

**№13**

Вы планируете осуществить комплекс работ по запуску бизнес-проекта, выполняющего архитектурные заказы для юридических лиц в г. Воронеж, в котором функционируют 102 потенциальных заказчика. Средний чек архитектурных заказов составляет 35417 руб. На основании предоставленных Вам необходимо оценить предел роста компании (потенциальный объем рынка) и определить потенциал компании для развития и масштабирования на рынке.

**Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача**

**№14**

В таблице представлен профиль рисков проекта «Инженер».

Профиль рисков проекта «Инженер»

Риск	Вероятность наступления риска	Степень воздействия риска	Оценка риска
Риск неполучения кредита	2,87	1,25	?
Рыночный риск	2,14	3,14	?
Риск отсутствия тендерных заказов	3,12	2,5	?

Постройте матрицу рисков предлагаемого проекта (по 9 балльной шкале). Сделайте выводы по поводу рисков данного проекта. Предложите меры по нивелированию выявленных рисков.

**Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача**

**№15**

Вы планируете осуществить комплекс работ по запуску бизнес-проекта, выполняющего архитектурные заказы для юридических лиц

в г. Москва, в котором функционируют 1568 потенциальных заказчика. Средний чек архитектурных заказов составляет 38541 руб. На основании предоставленных Вам необходимо оценить предел роста компании (общий объем рынка) и определить потенциал компании для развития и масштабирования на рынке.

**3.3 ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ** (выполняют только обучающиеся, продемонстрировавшие на ассесменте уровень сформированности профессиональных компетенций будущего «Не соответствует ожиданиям»)

В таблице представлен профиль рисков проекта «Инженер».

Профиль рисков проекта «Инженер»

Риск	Вероятность наступления риска	Степень воздействия риска	Оценка риска
Риск неполучения кредита	2,14	2,25	?
Рыночный риск	3,25	3,47	?
Риск отсутствия тендерных заказов	2,54	3,2	?

Постройте матрицу рисков предлагаемого проекта (по 9 балльной шкале). Сделайте выводы по поводу рисков данного проекта. Предложите меры по нивелированию выявленных рисков.

## 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1. Основная и дополнительная литература

#### *Основная литература*

1. Щербакова, А.А. Инновационная экономика и технологическое предпринимательство: учебное пособие /А. А. Щербакова. – Вологда: Вологодский государственный университет, 2020. – 88 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=611359> (дата обращения: 29.05.2024). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.
2. Предпринимательство: учебник / И. К. Ларионов, А. Н. Герасин, О. Н. Герасина [и др.]. – Москва: Дашков и К°, 2022. – 190 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710997> (дата обращения: 29.05.2024). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.
3. Стратегическое планирование: учебник / М.С. Санталова, И.П. Гладилина, Г.В. Дёгтев. – Москва: Дашков и К°, 2024. – 332 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=709877> (дата обращения: 29.05.2024). - Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.
4. Организация инновационного предпринимательства в агробизнесе: учебное пособие / Ю. И. Жевора, Д. С. Донецкий, А. Т. Лебедев [и др.] ; под общ.ред. А.Т. Лебедева. – Ставрополь, 2021. – 276 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=700887> (дата обращения: 29.05.2024). - Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

#### *Дополнительная литература*

5. Инвестиции и инновации : учебник / В. Н. Щербаков, Л. П. Дашков, К. В. Балдин, А. В. Дубровский, И. В. Макарова ; под ред. В. Н. Щербаков. - 5-е изд. - Москва : Дашков и К°, 2023. - 646 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=711051> (дата обращения 24.09.2024) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.

6. Беликова, И.П. Основы инновационной деятельности: учебник / И.П. Беликова, С. В. Левушкина. – Ставрополь, 2022. – 244 с.- URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=700601> (дата обращения: 29.05.2024). - Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

7. Технологии принятия финансовых решений в предпринимательской сфере: учебное пособие / Е.А. Федулова, Н.А. Вакутин, Е.А. Калачева. – Кемерово, 2020. – 230 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685096> (дата обращения: 29.05.2024). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

8. Крахин, А.В. Информационные технологии и системы в управленческой деятельности: учебное пособие / А.В. Крахин. – Москва : ФЛИНТА, 2020. – 256 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=607279> (дата обращения: 29.05.2024). –Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

9. Предпринимательство: учебник / И. К. Ларионов, А. Н. Герасин, О. Н. Герасина [и др.] ; под ред. И. К. Ларионова. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 190 с. – (Учебные издания для магистров). - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710997> (дата обращения: 29.05.2024). –Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

## 5.2. Используемые информационные технологии и перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет

*Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети:*

1. Университетская библиотека онлайн - [www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)
2. Научная библиотека Юго-Западного государственного университета - <http://www.lib.swsu.ru/2011-02-23-15-22-58/2012-08-30-06-40-55.html>
3. Научная электронная библиотека eLibrary.ru (официальный сайт) - <http://elibrary.ru>
4. Справочно-поисковая система КонсультантПлюс - [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
5. Рейтинг фирм по выручке, все отрасли - <https://www.testfirm.ru/rating>
6. Инвестиционный калькулятор - <https://invest.e-vko.kz/ru/calcs.html>

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### **Задания для самостоятельной работы по дисциплине «Экономика знаний и технологическое предпринимательство»**

*Аналитическая работа выполняется в письменном виде, объемом около 10-15 машинописных страниц, в которой должны быть изложены результаты исследования, в том числе оформленные в графической и табличной форме, касающиеся проанализированной экономической проблемы. Приводимый ниже перечень тем аналитических работ может быть дополнен и изменен.*

1. Состояние ресурсной базы (активов) российских предприятий (на примере любой отрасли российской экономики)
2. Особенности экономики в малом предпринимательстве
3. Эффективные практики студенческих стартапов.
4. Комплексное исследование рынка в системе маркетинга
5. Маркетинговое исследование рынка (по видам товаров и услуг)
6. Исследование конъюнктуры рынка (по видам товаров и услуг)
7. Прогнозирование развития рынка (по видам товаров и услуг)
8. Исследование фирменной структуры рынка (по видам товаров и услуг)
9. Определение емкости рынка
10. Исследование поведения потребителей
11. Сегментация рынка (по видам товаров и услуг)
12. Организация маркетинговой деятельности на предприятии
13. Управление маркетинговой деятельностью на предприятии
14. Организация службы маркетинга на предприятии
15. Разработка маркетинговых решений в организации
16. Разработка комплекса маркетинга
17. Разработка товарной политики предприятия
18. Организация сервиса в системе товарной политики предприятия
19. Исследование конкурентоспособности товара
20. Исследование жизненного цикла товара
21. Разработка фирменного стиля товара
22. Формирование ассортиментной политики предприятия

23. Разработка ценовой политики предприятия
24. Разработка сбытовой политики предприятия
25. Организация процесса реализации товаров
26. Организация системы распределения и товародвижения (по видам товаров)
27. Разработка коммуникационной политики предприятия
28. Управление рекламной деятельностью предприятия
29. Развитие общественных связей предприятия с потребителями
30. Формирование спроса и стимулирование сбыта (по видам товаров и услуг)
31. Выставки и ярмарки в системе маркетинга
32. Разработка маркетинговой стратегии
33. Маркетинговое планирование
34. Контроль маркетинга
35. Разработка маркетинговой программы предприятия
36. Особенности маркетинга в различных сферах деятельности (по выбору слушателей)
37. Организация маркетинговой деятельности на внешних рынках
38. Информационное обеспечение маркетинговой деятельности