

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Емельянов Сергей Геннадьевич

Должность: ректор

Дата подписания: 12.09.2026 19:00:08

Уникальный программный ключ:

9ba7d3e34c012eba476ffd2d064cf2781953be730df2374d16f3c0ce536f0fc6

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Экономика знаний и технологическое предпринимательство»

Цель преподавания дисциплины:

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.

Задачи изучения 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.

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины:

ПКб-5 Способен организовывать и осуществлять предпринимательскую деятельность в выбранной сфере

ПКб- 5.1 Осуществляет комплекс работ по созданию, оформлению и запуску бизнеса

ПКб- 5.2 Планирует развитие и масштабирование бизнеса

ПКб- 5.3 Предусматривает возможные изменения бизнес-модели

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета

строительства и архитектуры

(наименование ф-та, полностью)

 Пахомова Е.Г.

(подпись, фамилия, инициалы)

« 30 » 08 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Экономика знаний и технологическое предпринимательство

(наименование дисциплины)

ОПОП ВО 07.04.01 Архитектура,

(шифр и наименование направления подготовки)

направленность (профиль) «Предпринимательство, инновации и технологии
будущего в архитектуре»

(наименование направленности (профиля))

форма обучения очная

ОПОП ВО реализуется по модели элитного обучения

Рабочая программа дисциплины составлена:

– в соответствии с ФГОС ВО – магистратура по направлению подготовки 07.04.01 Архитектура, утвержденным приказом Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 520;

– на основании учебного плана, одобренного Ученым советом университета (протокол № 9 от 24.03.24 г.).

Рабочая программа дисциплины обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе для обучения студентов по ОПОП ВО 07.04.01 Архитектура, направленность (профиль) «Предпринимательство, инновации и технологии будущего в архитектуре», разработанной по модели элитного обучения, на заседании кафедры архитектуры, градостроительства и графики (протокол № 12 от 24.04.24).

Зав. кафедрой



М.М.Звягинцева

Разработчик программы
к.э.н., доцент



И.В.Андросова

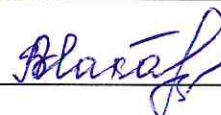
Согласовано: на заседании кафедры региональной экономики и менеджмента (протокол №23 от 03.07.2024).

Зав. кафедрой



Ю.С.Положенцева

Директор научной библиотеки



Макаровская В.Г.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 07.04.01 Архитектура, направленность (профиль) «Предпринимательство, инновации и технологии будущего в архитектуре», одобренного Ученым советом университета (протокол № 9 от 31.03.25 г.), на заседании кафедры архитектуры, градостроительства и графики (протокол № 1 от 28.08.25 г.).

Зав. кафедрой



М.М.Звягинцева

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 07.04.01 Архитектура, направленность (профиль) «Предпринимательство, инновации и технологии будущего в архитектуре», одобренного Ученым советом университета (протокол № __ от ____ г.), на заседании кафедры архитектуры, градостроительства и графики (протокол № 1 от 31.08.26 г.).

Зав. кафедрой



М.М.Звягинцева

1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

1.1 Цель дисциплины

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.

1.2 Задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

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.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Планируемые результаты освоения дисциплины представлены в виде компетенций в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Результаты обучения по дисциплине

<i>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</i>		<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций¹</i>
<i>код компетенции</i>	<i>наименование компетенции</i>		
ПКБ-5	Способен организовывать и осуществлять предпринимательскую деятельность в выбранной сфере	ПКБ-5.1 Осуществляет комплекс работ по созданию, оформлению и запуску бизнеса	<i>Знать:</i> основные понятия технологического предпринимательства; отраслевые особенности планируемого бизнеса; документальное оформление процедур создания бизнеса <i>Уметь:</i> применять методы

<i>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</i>		<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций¹</i>
<i>код компетенции</i>	<i>наименование компетенции</i>		
			командной работы при формировании бизнес-идеи для потенциальной предпринимательской деятельности; <i>Иметь опыт деятельности:</i> в командной работе по разработке бизнес-идеи для будущего проекта; оформлении документации по запуску бизнеса
		ПК6-5.2 Планирует развитие и масштабирование бизнеса	<i>Знать:</i> основные этапы развития и масштабирования бизнеса <i>Уметь:</i> организовывать командную работу на стадии планирования перспективного развития бизнеса <i>Иметь опыт деятельности:</i> в планировании бизнеса и разработке стратегии его масштабирования
		ПК6-5.3 Предусматривает возможные изменения бизнес-модели	<i>Знать:</i> особенности бизнес-модели проекта и возможные ее изменения под воздействием факторов внешней и внутренней среды <i>Уметь:</i> отслеживать возможные изменения бизнес-модели под воздействием факторов внешней и внутренней среды <i>Иметь опыт деятельности:</i> в прогнозировании потенциальных изменений бизнес-модели и нивелировании негативных тенденций

2 Указание места дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина входит в комплексный модуль «Проектирование, инновации и предпринимательство» основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы магистратуры 07.04.01 Архитектура, направленность (профиль) «Предпринимательство, инновации и технологии будущего в архитектуре», реализуемой по модели элитного обучения.

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 2 «Комплексный модуль «Эмоциональный интеллект в профессиональной и социальной коммуникации». Изучается на 1 курсе в 2 семестре.

3 Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 2 зачетные единицы (з.е.), 72 академических часа.

Таблица 3 – Объем дисциплины

Виды учебной работы	Всего, часов
Общая трудоемкость дисциплины	72
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего)	26
в том числе:	
лекции	12
лабораторные занятия	не предусмотрены
практические занятия	14
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	43,9
Ассесмент	2
Контроль (подготовка к экзамену)	не предусмотрен
Контактная работа по промежуточной аттестации (всего Ат-тКР)	0,1
в том числе:	
зачет	0,1
экзамен (включая консультацию перед экзаменом)	не предусмотрен

4 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Содержание дисциплины

Таблица 4.1.1 – Содержание дисциплины, структурированное по темам
(разделам)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Содержание
1	2	3
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.
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.
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.
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.
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.

Таблица 4.1.2 – Содержание дисциплины и его методическое обеспечение

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Виды деятельности			Учебно-методические материалы	Формы текущего контроля успеваемости ² (по неделям семестра)	Компетенции
		лек. , час	№ лаб .	№ пр.			
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Основы экономики знаний и введение в технологическое предпринимательство	2		1	У-9 МУ-2	Т1 У1	ПКб-5.1
2	Разработка бизнес-модели стартапа и формирование ценностного предложения для клиента	2		2	У-9 МУ-2	К3	ПКб-5.2, 5.3.
3	Команда и ее роль в формировании стартапа	2		3	У-9 МУ-2	ДИ5	ПКб-5.2
4	Оценка рынка при планировании стартапа и разработка маркетинговой стратегии его продвижения	4		4, 5	У-9 МУ-2	МП7,9	ПКб-5.1-5.3
5	Разработка финансовой модели стартапа и оценка ее эффективности в условиях риска.	2		6, 7	У-9 МУ-2	С311 МП13	ПКб-5.1-5.3

Т – тестирование; У –устный опрос; СЗ- ситуационная задача; МП – выполнение мини-проекта ДИ – проведение деловой игры; К – решение кейса.

4.2 Лабораторные работы и (или) практические занятия

Таблица 4.2.1 – Практические занятия

№	Наименование темы	Объем, час.
1	2	3
1	Основы экономики знаний и введение в технологическое предпринимательство	2
2	Разработка бизнес-модели стартапа и формирование ценностного предложения для клиента	2
3	Команда и ее роль в формировании стартапа	2
4	Оценка рынка при планировании стартапа и разработка маркетинговой стратегии его продвижения	4
5	Разработка финансовой модель стартапа и оценка его эффективности в условиях риска.	4
Итого		14

4.3 Самостоятельная работа студентов (СРС)

Таблица 4.3 – Самостоятельная работа студентов

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы) дисциплины	Срок выполнения	Время, затрачиваемое на выполнение СРС, час
1	2	3	4
1.	Основы экономики знаний и введение в технологическое предпринимательство	2 неделя	9
2.	Разработка бизнес-модели стартапа и формирование ценностного предложения для клиента	4 неделя	9
3.	Команда и ее роль в формировании стартапа	6 неделя	7,9
4.	Оценка рынка при планировании стартапа и разработка маркетинговой стратегии его продвижения	8 неделя	9
5.	Разработка финансовой модели стартапа и оценка ее эффективности в условиях риска.	10 неделя	9
Итого			43,9

5 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

При самостоятельном изучении отдельных тем и вопросов дисциплины студенты могут пользоваться учебно-наглядными пособиями, учебным оборудованием и методическими разработками кафедры региональной экономики и менеджмента в рабочее время, установленное Правилами внутреннего распорядка работников университета.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по данной дисциплине организуется:

библиотекой университета:

- библиотечный фонд укомплектован учебной, методической, научной, периодической, справочной и художественной литературой в соответствии с учебным планом и данной РПД;
- имеется доступ к основным информационным образовательным ресурсам информационной базы данных, в том числе библиографической, возможность выхода в Интернет.

кафедрой:

- путем обеспечения доступности всего необходимого учебно-методического и справочного материала;
- путем предоставления сведений о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств.

- путем разработки:
 - методических рекомендаций, пособий по организации самостоятельной работы студентов;
 - методических указаний к выполнению практических работ и т.д.
- типографией университета:*
 - посредством оказания помощи авторам в подготовке и издании научной, учебной и методической литературы;
 - посредством удовлетворения потребности в тиражировании научной, учебной и методической литературы.

6 Образовательные технологии

Реализация программы магистратуры по модели элитного обучения и компетентностный подход предусматривают широкое использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования профессиональных компетенций будущего.

Таблица 6 – Интерактивные образовательные технологии, используемые при проведении аудиторных занятий

№	Наименование раздела (темы лекции, практического или лабораторного занятия)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Объем, час.
1	2	3	4
1	Разработка бизнес-модели стартапа и формирование ценностного предложения для клиента	кейс-технология (приоритетная технология)	2
2	Команда и ее роль в формировании стартапа	деловая игра (приоритетная технология)	2
3	Оценка рынка при планировании стартапа и разработка маркетинговой стратегии его продвижения	командное обучение (приоритетная технология)	4
4	Разработка финансовой модели стартапа и оценка ее эффективности в условиях риска.	командное обучение (приоритетная технология)	4
Итого:			10

7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

Таблица 7.1 – Этапы формирования компетенций

Код и наименование компетенции	Этапы формирования компетенций и дисциплины (модули), практики, при изучении которых формируется данная компетенция		
	начальный	основной	завершающий
1	2	3	4
ПК6-5	Стартап с нуля; выполнение и защита группового предпринимательского проекта		

7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Профессиональные компетенции будущего, указанные в таблице 1.3, оцениваются по шкале, представленной в таблице 7.2.

Показателями оценивания являются индикаторы достижения профессиональных компетенций будущего, указанные в таблице 1.3, и поведенческие индикаторы (показатели личностного роста) (приведены в таблице 7.2.2); критериями оценивания – знания, умения и опыт, соответствующие данным индикаторам, перечисленные в таблице 1.3.

Таблица 7.2 – Шкала оценивания профессиональных компетенций будущего

№	Уровень сформированности ПКб	Показатели оценивания		
		способность действовать (выполнение действий, названных индикаторами достижения ПКб)	способность творить, сотрудничать и развиваться (поведенческие индикаторы, показатели личностного роста)	
			креативность, инновационность	доминирующая роль в команде
1	Не соответствует ожиданиям	Не выполняет действия, названные индикаторами достижения ПКб; не принимает участия в процессе выполнения задания группой	Наблюдатель (присутствует при реализации предложенных кем-то нестандартных подходов и решений)	Формальный член команды
2	Требуются улучшения	Выполняет некоторые действия, названные индикаторами достижения ПКб, порученные ему при выполнении задания группой, но нуждается в посторонней помощи	Мотивированный помощник (незначительное, но заинтересованное участие в реализации чужих нестандартных подходов и решений)	Исполнитель
3	Соответствует базовым ожиданиям	Самостоятельно выполняет действия, названные индикаторами достижения ПКб, порученные ему	Активный участник творческого процесса (активно вовлекается в реализацию предложенных кем-то нестандартных подходов и решений)	Уверенный исполнитель

		ченные ему при выполнении задания группой	<i>подходов и решений)</i>	
4	Соответствует ожиданиям	Самостоятельно выполняет действия, названные индикаторами достижения ПКб, порученные ему при выполнении задания группой, и оказывает помощь другим обучающимся, консультирует нуждающихся в помощи	Соавтор (<i>подхватывает, дополняет и (или) развивает чужие нестандартные подходы и решения</i>)	Учитель, консультант
5	Превосходит ожидания	Организует деятельность группы по выполнению задания, распределяет обязанности между членами группы по выполнению задания, самостоятельно выполняет наиболее сложные действия, названные индикаторами достижения ПКб, оказывает другим	Генератор идей, инноватор, автор, организатор (<i>предлагает нестандартные подходы и решения; организует творческий процесс</i>)	Лидер

		обучающимся помощь в их выполнении и берет на себя ответствен- ность за вы- полнение за- дания группой		
--	--	---	--	--

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

Таблица 7.3 - Паспорт комплекта оценочных средств для текущего контроля успеваемости

№ п/ п	Раздел (тема) дисциплины	Код контро- лируемой компетенции (или ее части)	Технология формирова- ния	Оценочные средства ¹		Описание шквал оце- нивания ²
				наименова- ние	№№ за- да- ний	
1	2	3	4	5	6	7
1	Основы экономи- ки знаний и вве- дение в техноло- гическое пред- принимательство	ПКб-5.1	лекция, практиче- ское заня- тие, СРС	БТЗ	1-2	Для ПКб-5.1 шкала в табл. 7.2.
				Вопросы для устного опроса	1-20	
2	Разработка биз- нес-модели стар- тапа и формиро- вание ценностно- го предложения для клиента	ПКб-5.2,5.3	лекция, практиче- ское заня- тие, СРС	Решение кейса «Си- стема карь- ерных реко- мендаций»	1	Для ПКб-5.2, 5.3 шкала в табл. 7.2.
3	Команда и ее роль в формировании стартапа	ПКб-5.2	лекция, практиче- ское заня- тие, СРС	Проведение деловой иг- ры «Коман- дир»	1	Для ПКб-5.2 шкала в табл. 7.2.
4	Оценка рынка при планировании стартапа и разра- ботка маркетин- говой стратегии его продвижения	ПКб-5.1-5.3	лекция, практиче- ское заня- тие, СРС	Выполнение мини- проекта	1-5	Для ПКб-5.1- 5.3 шкала в табл. 7.2

№ п/ п	Раздел (тема) дисциплины	Код контро- лируемой компетенции (или ее части)	Технология формирова- ния	Оценочные средства ¹		Описание шкал оце- нивания ²
				наименова- ние	№№ зада- ний	
1	2	3	4	5	6	7
5	Разработка фи- нансовой модели стартапа и оценка ее эффективности в условиях риска.	ПКБ-5.1-5.3	лекция, практиче- ское заня- тие, СРС	Ситуацион- ные задачи	1-3	Для ПКБ-5.1- 5.3 шкала в табл. 7.2.2
				Выполнение мини- проекта	6	

7.3.1 Примеры типовых контрольных заданий для проведения те- кущего контроля успеваемости

а) Вопросы и задания в тестовой форме по разделу (теме) № 1 «Ос- новы экономики знаний и введение в технологическое предпринима- тельство»

Задание в закрытой форме:

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

Задание в открытой форме:

Создание нового бизнеса, в основу устойчивого конкурентного преимущества ко-
торого положена инновационная высокотехнологичная идея, называется _____?

Задание на установление правильной последовательности:

Определите правильную последовательность управления исследованиями и разра-
ботками для создания новых научных знаний: 1.тестирование опытных образцов и про-
верка 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.

Задание на установление соответствия:

Установите соответствие между этапами технологического стартапа и их содержа-
нием

Подход к определению технологического предпринимательства	Содержание подхода
1. Организационный	А.Создание бизнеса с инновационной высо- котехнологичной (наукоемкой) идеей
2.Инновационный	Б.Трансформации знаний в востребованные рынком технологии
3.Узко-технократический	В. Хозяйственная деятельность, ресурсом и (или) продуктом которой являются техноло- гия (ее экономическая реализация)

4. Широко-технократический	Г.Совместное генерирование идей, их развитие и коммерческое применение
----------------------------	--

б) Ситуационная задача по разделу (теме) № 5 «Разработка финансовой модели стартапа и оценка ее эффективности в условиях риска»

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.

в) Задания для выполнения мини-проекта по разделу (теме) № 4 «Оценка рынка при планировании стартапа и разработка маркетинговой стратегии его продвижения»

1. 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

2. 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.

3. 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.

4. 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.

г) Деловая игра «Командир» по теме № 3 «Команда и ее роль в формировании стартапа»

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

Задачи:

- формирование представления о феномене команды и ее составляющих;
- демонстрация преимуществ 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)

д) Кейс «Система карьерных рекомендаций» по теме № 2 «Разработка бизнес-модели стартапа и формирование ценностного предложения для клиента»

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 определить 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 уни-

верситет 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. Обобщая 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.

е) вопросы для устного опроса по разделу (теме) № 1 «Основы экономики знаний и введение в технологическое предпринимательство»

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?

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости представлены в оценочных средствах для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.

7.3.2 Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине проводится в форме зачета.

Промежуточной аттестации (зачету) по дисциплине предшествует *ассесмент профессиональных компетенций будущего*, представляющий собой отдельную от нее процедуру оценивания профессиональных компетенций будущего.

Ассесмент обязателен для всех обучающихся, независимо от количества баллов, набранных ими в течение семестра в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы.

Ассесмент осуществляется в конце семестра по завершении теоретического обучения перед экзаменационной сессией в течение ассесмент-недели в день, установленный расписанием, составленным учебным отделом.

Ассесмент проводит комиссия, принимающая промежуточную аттестацию по данной дисциплине, члены которой выступают в роли экспертов.

Ассесмент по данной дисциплине состоит из 2 групповых разнотипных заданий. Задания для ассесмента приведены в подпункте «а» настоящего пункта РПД.

Профессиональные компетенции будущего, указанные в таблице 1.3, оцениваются экспертами по шкале, представленной в таблице 7.2. Показателями оценивания являются индикаторы достижения профессиональных компетенций будущего, указанные в таблице 1.3; критериями оценивания – знания, умения и опыт деятельности, указанные в той же таблице для индикаторов достижения профессиональных компетенций будущего.

В ходе выполнения заданий эксперты наблюдают за каждым обучающимся, по окончании ассесмента после обсуждения своих наблюдений эксперты заполняют и подписывают итоговый протокол (форма приведена в таблице 7.3.2), бланк которого предоставляет преподаватель дисциплины.

Результаты ассесмента, внесенные в итоговый протокол, учитываются на промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине при определении оценки обучающегося по данной дисциплине: обучающемуся, продемонстрировавшему на ассесменте уровень владения какой-либо профессиональной компетенцией будущего на уровне «Не соответствует ожиданиям», оценка «зачтено» не может быть выставлена, в том числе при наличии 50 и более баллов в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы; в указанном случае обучающийся выполняет на промежуточной аттестации дополнительное задание для повторного определения уровня сформированности профессиональной компетенции будущего

По окончании процедуры промежуточной аттестации обучающихся итоговый протокол прикладывается к зачетной ведомости по данной дисциплине и является ее неотъемлемой частью (хранится в деканате вместе с указанной ведомостью).

Таблица 7.3.2 – Итоговый протокол ассесмента профессиональной компетенции будущего

ЮЗГУ

Итоговый протокол ассесмента профессиональной компетенции будущего

Факультет экономики и менеджмента

Группа _____ Курс _1_____ Семестр __2____

Образовательная программа: 07.04.01 Архитектура, направленность «Предпринимательство, инновации и технологии будущего в архитектуре»

Дисциплина Экономика знаний и технологическое предпринимательство

Председатель комиссии _____
(ученая степень, звание, Фамилия И.О.)

Контролируемая профессиональная компетенция будущего:

ПКб-5 Способен организовывать и осуществлять предпринимательскую деятельность в выбранной сфере

...

№	Ф.И.О. обучающегося	Уровни сформированности профессиональной компетенции будущего				
		ПКб-5				
		Не соответствует ожиданиям	Требуются улучшения	Соответствует базовым ожиданиям	Соответствует ожиданиям	Превосходит ожидания
1	Иванов И.И.			+		
2	Петров П.П.		+			
3	Сидоров С.С.					+
...	...	...	...	...	...	...

Председатель комиссии:

(подпись) (Фамилия И.О.)

Члены комиссии:

(подпись) (Фамилия И.О.)

(подпись) (Фамилия И.О.)

(подпись) (Фамилия И.О.)

По окончании ассесмента обучающимся, продемонстрировавшим уровень сформированности профессиональных компетенций будущего от «Превосходит ожидания» до уровня «Требуются улучшения» (включительно), в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы начисляется по промежуточной аттестации до 36 баллов (уровень «Требуются улучшения» – 9 баллов, уровень «Соответствует базовым ожиданиям» – 18 баллов, уровень «Соответствует ожиданиям» – 27 баллов, уровень «Превосходит ожидания» – 36 баллов) и при наличии общей суммы баллов (включая баллы, полученные обучающимся в течение семестра) не менее 50 выставляется оценка по промежуточной аттестации «зачтено».

Обучающиеся, продемонстрировавшие на ассесменте уровень сформированности профессиональных компетенций будущего «НЕ соответствует ожиданиям», проходят процедуру промежуточной аттестации в форме зачета в другой день ассесмент-недели, указанный в расписании, составленном учебным отделом (даже при наличии 50 и более баллов в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы).

Процедура промежуточной аттестации (зачет) по дисциплине состоит из 2 частей:

- теоретической (*написание и защита эссе*);
- практической (*ситуационная задача*)

Обучающиеся, продемонстрировавшие на ассесменте уровень сформированности профессиональной компетенции будущего «НЕ соответствует ожиданиям», на практической части зачета выполняют *дополнительное задание* – *разбор конкретной ситуации*, что позволяет комиссии повторно оценить их профессиональные компетенции будущего.

На теоретической части зачета проверяются знания, умения и компетенции обучающихся. Обучающимся необходимо *заранее* написать эссе объемом не менее 3 страниц формата А4 печатного текста (размер шрифта – 14, интервал – полуторный) на тему, самостоятельно выбранную из предлагаемого перечня.

Эссе должно быть представлено на русском языке и иметь резюме на английском языке (не более 5-7 строк). Пользоваться онлайн-переводчиками и нейросетями при выполнении задания разрешается.

Обучающийся зачитывает свои эссе и резюме, затем отвечает на вопросы преподавателя по его содержанию.

На практической части зачета проверяются компетенции (включая умения и опыт деятельности). Компетенции (включая умения и опыт деятельности) проверяются с помощью компетентностно-ориентированных (ситуационных) задач.

Все задачи являются многоходовыми. Некоторые задачи, проверяющие уровень сформированности компетенций, являются многовариантными. Часть умений и компетенций прямо не отражена в формулировках задач, но они могут быть проявлены обучающимися при их решении.

а) Задания для ассесмента профессиональных компетенций будущего

1. ПЕРВОЕ ГРУППОВОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ АССЕСМЕНТА – МИНИ-ПРОЕКТ «Архитектор Плюс: оценка эффективности»

Необходимое время для выполнения группового задания – 25 минут

Исходные данные (представлены в виде презентации)

Цель проекта – открытие организации ООО «Инженер» в г. Курск, способной предоставить услуги по комплексному консультированию в области архитектуры (ОКВЭД 71.1).

Основные услуги – оказание услуг по оказанию консультационных услуг по ландшафтной архитектуре.

Потенциальные клиенты – юридические и физические лица, индивидуальные предприниматели.

Стартовые инвестиции - 1,38 млн. руб. (100% - собственные средства).

Срок реализации – 3 года.

Планируемые поступления денежных средств: 1 год – 915000 руб., 2 год – 1325000 руб., 3 год – 1503000 руб.

Планируемые оттоки денежных средств: 1 год – 554000 руб., 2 год – 625000 руб., 3 год – 859000 руб.

Ставка дисконтирования – 15%.

Формат и специализация. Организация ООО «Архитектурное бюро» будет располагаться на втором этаже бизнес- центра «Континент». Площадь офиса составляет 100 кв. метров.

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

Задание

1.1. Построить конкурентную карту рынка и определить положение будущей организации на рынке услуг, оказываемых в области архитектуры по итогам предыдущего года (Курская область, ОКВЭД 71.1).

Вспомогательные материалы:

- информационно-аналитический сервис «Рейтинг фирм по выручке, все отрасли» (<https://www.testfirm.ru/rating>);
- образец конкурентной карты

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

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

ухудшается (<90%)				
-------------------	--	--	--	--

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.

1.2. Оценить эффективность предлагаемого стартап -проекта. Сделайте вывод о жизнеспособности данного проекта.

В целях экономии времени расчеты произвести с помощью онлайн-сервиса «Инвестиционный калькулятор»

Вспомогательные материалы:

- онлайн-сервис «Инвестиционный калькулятор» (<https://invest.e-vko.kz/ru/calcs.html>);

- образец таблицы по сводной оценке стартап-проекта

Сводная оценка эффективности стартап- проекта

Год	Инвестиции	Приток ДС	Отток ДС	Денежный поток
0				
1				
2				
3				
Чистая приведенная стоимость (NPV)				
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)				
Индекс рентабельности (PI)				

1.3 Выступление обучающихся по результатам проведенной работы

1.4 Тайминг:

- время на выполнение заданий – 20 минут,
- время на выступление обучающихся – 5 минут.

2. ВТОРОЕ ГРУППОВОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ АССЕСМЕНТА – ДЕЛОВАЯ ИГРА «ПРОВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ С БИЗНЕС-АНГЕЛОМ О ФИНАНСИРОВАНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СТАРТАПА»

Необходимое время для выполнения группового задания – 65 минут

2.1 Этап: организационный

Разделение по группам. Студенческая группа делится на 2 группы:

- группа разработчиков технологического стартапа;
- группа потенциальных инвесторов данного проекта;

Каждой группе необходимо оценить жизнеспособность и приемлемость представленной идеи, с учетом готовой финансовой модели бизнес-плана со своих позиций

Принимайте во внимание тот факт, что интересы потенциальных инвесторов и разработчиков проекта по многим вопросам развития бизнеса могут не совпадать. Возможно осуществление ротации, в таком случае половина группы объявляется разработчиками, а вторая половина - инвесторами.

2.2 этап: заявители, подготовка к переговорам.

Компания при поиске инвестиционных ресурсов для финансирования развития определяет следующие основные параметры:

1. Срок финансирования - не менее срока реализации проекта, не более 6 лет для производства и 2 лет для оказания услуг.
2. Объем финансирования - ожидаемый объем привлекаемых средств, необходимых для реализации проекта.
3. Источник финансирования - используются ли кредитные средства, а также участие какого количества инвесторов предполагается.
4. Стоимость (цена) финансирования (капитала) - параметр, определяющий, какую минимальную доходность готовы получать основатели.
5. Схема финансирования - график привлечения заемных средств с указанием их источников.

При этом каждый параметр предопределяется особыми факторами. Так, определение срока финансирования обычно происходит в зависимости от срока жизни проекта, который рассчитывается техническими службами по специальным нормативам трудозатрат и срока службы оборудования. Определение объема (суммы) финансирования происходит:

- 1) на основе расчета суммы инвестиционных потребностей при разных вариантах проекта (в зависимости от масштаба проекта);
- 2) с учетом доступности финансовых ресурсов. При этом «Фокус заключается в том, согласуются ли желаемые показатели экономического роста фирмы с ее реальными финансовыми возможностями и финансового рынка».

Определение реальной к привлечению суммы базируется на понимании того, на какой диапазон объемов финансирования можно рассчитывать при использовании той или иной схемы финансирования; на какую сумму будут согласны профинансировать владельцы капитала при данном финансовом состоянии компании/проекта. Стоимость финансирования проекта должна быть минимальной. Проект эффективен, если его доходность превышает стоимость используемого капитала. Схема финансирования определяется на основе анализа влияния выбранной формы на финансовое состояние и рисков компании. С учетом заполненной финансовой модели компании определяют наиболее оптимальную схему финансирования, которую они представят инвестору.

Используйте представленную ниже документацию на переговорах с основателями бизнеса.

Рекомендуемые формы для заполнения

1. Информация о заявителях

Имя заявителя	Должность	Компания	Контакт для связи

2. Краткое изложение предложения

--

3. Другие участники:

Имя	Организация	Роль	Подпись

Подпись главного заявителя _____

3.Описание продукта (максимально одна страница)

--

4. Опишите продукты компании с упором на приоритетность или уникальность

Наименование продукта	Описание (обоснование приоритетности или уникальности)

5.Обзор рыночных возможностей (максимально 1 страница)

--

6. Опишите рыночные возможности и то, каким образом продукты компании способствуют удовлетворению существующих потребностей. Объясните преимущества ваших продуктов или услуг над конкурентными аналогами. Укажите потенциальных потребителей и целевые рынки. Объясните, каким образом будет происходить контакт с потребителем.

Продукт	Существующая потребность	Преимущество перед конкурентами	Потенциальные потребители	Форма взаимодействия с целевой аудиторией

7.Команда и компетенции участников

Участник команды	Функциональные обязанности	Ключевые навыки и опыт

9. Опишите планы компании по выводу продуктов на рынок. Укажите размеры финансирования, запрашиваемые у венчурного инвестора (фонда венчурного финансирования), размеры полученных ранее инвестиций или размеры запрашиваемых средств из других источников. Опишите, какое дополнительное финансирование может потребоваться для вывода продуктов на рынок

Планируемые мероприятия по выводу продукта на рынок	Размер запрашиваемого финансирования	Необходимость в дополнительном финансировании

9. Опишите, как будут использоваться инвестиции VCF для достижения специфических показателей плана коммерциализации

Целевые точки проекта	Дата начала	Дата завершения

10. Приложите примерный бюджет использования инвестиций VCF

Статьи бюджета	Сумма
Итого	

2.3 этап: инвесторы, подготовка к переговорам.

Группам - потенциальным инвесторам необходимо на основе представленного формуляра сформулировать критерии отбора подобных проектов, выявить сильные и слабые стороны данного проекта и подготовиться к решению вопроса о соответствии данного проекта и компании критериям вашего инвестиционного фонда. На какие уступки вы готовы пойти? Продумайте способы разрешения возможных разногласий с разработчиками проекта. Потенциальным инвесторам необходимо сформулировать критерии отбора подобных проектов:

- 1.ожидаемый срок финансирования;
- 2.ожидаемый объем финансирования на одного инвестора;
3. ожидаемая доля в компании/ожидаемая доходность;
- 4.схема финансирования;
5. допустимые риски проекта.

Критерии оценки проектов в рамках деловой игры:

1. продукт: в чем уникальность бизнес;
2. рынок: целевой сегмент рынка, преимущества и отличия от конкурентов, маркетинговые мероприятия. Для кого, почему, как;
3. защита интеллектуальной собственности: обоснование стратегии защиты, если она требуется;
4. структура предложения инвестору: размер финансирования, обоснование доли инвестора, варианты выхода. Сколько, за что, как отдавать;
5. качество презентации: наглядность, полнота, убедительность, читабельность, красочность;
6. полнота и емкость ответов на вопросы: понимание проблем с которыми столкнется проект

Критерии оцениваются по 5 балльной шкале.

2.4 этап: переговорный процесс.

Каждой из групп необходимо подготовиться к длительным и трудным переговорам, на которых будет определяться «будущее» проекта: отказ или согласие об инвестировании, размер вложенных средств, управление проектом, права и обязанности сторон, структурирование сделки и постинвестиционный мониторинг развития проекта, возврат средств инвесторам.

Группам - разработчикам бизнес-плана необходимо будет убедить команду инвесторов в эффективности и целесообразности данного проекта, обоснованности требуемого размера инвестиций. Подготовьтесь к вероятным разногласиям по различным вопросам, продумайте способы их разрешения, размеры ваших «уступок».

Группам - разработчикам бизнес-плана необходимо будет убедить команду инвесторов в эффективности и целесообразности данного проекта, обоснованности требуемого размера инвестиций. Эффективными решениями в данном случае являются:

- подготовка участниками переговоров заранее перечня возможных вопросов и потенциальных ответов на них;

- подготовка основателями короткой презентации (3–5 слайдов), отражающей ключевую информацию о проекте, его перспективах и выгодах инвестора;
- применение основателями методики СПИН-продаж, ключевая идея в том, чтобы подвести инвестора к мысли о том, что проект перспективен, а не напрямую утверждать это, акцент ставится на интересе инвестора и тех выгодах, которые он получает);
- определение основателями заранее критериев успешности переговоров;
- определение на встрече потребностей и взглядов инвесторов, понимание того, что создает для них наибольшую ценность;
- достижение конкретных договоренностей о следующих шагах, действиях по инвестированию в проект или его поддержке;
- применение методик успешных переговоров, в т.ч.: работа с возражениями, выявление причин несогласия инвесторов;
- отсутствие уступок без получения чего-то взамен;
- проработка возможности для торга заранее - не стоит сразу предлагать лучшие условия.

Примечание: на этапе переговорного процесса участникам рекомендуется использовать методику СПИН-продажи (вспомогательные материалы).

2.5 этап: подведение итогов.

Команды переговорщиков объявляют о результатах переговоров, объясняют причины, по которым было/не было достигнуто итоговое соглашение. Здесь стоит сопоставить запланированные заранее цели переговоров и фактически достигнутые. Также происходит подробное обсуждение действий как организаторов, так и инвесторов.

Преподаватель может добавить к ответам групп то, что инвесторы ориентируются не на прошлые доходы компании, а на ее перспективы, включающие как будущие поступления доходов, на которые оказывает влияние состояние отрасли в целом, так и развитие анализируемого предприятия, к примеру, введение новой производственной линии.

1.6 Тайминг:

- этап: организационный – 5 минут;
- этап. заявители, подготовка к переговорам – 25 минут
- этап: инвесторы, подготовка к переговорам - 15
- этап: переговорный процесс - 15
- этап: подведение итогов – 5 минут

1.7 Вспомогательные материалы



Схема проведения переговоров согласно методике СПИН-продажи



Структура встречи согласно методике СПИН-продажи

б) Примеры типовых заданий для теоретической части зачета (написание и защита эссе)

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.

в) Примеры типовых заданий для практической части зачета

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 функциони-

руют 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		Каналы сбыта	
	помещение 100 м ² оборудование (компьютеры, специализированное ПО, мебель и прочие)		Онлайн-общение; офлайн-прием; оформление места; геолокационные сервисы	
Структура затрат		Источники доходов		
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.

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся представлены в оценочных средствах для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, регулируются

ются следующими нормативными актами университета и методическими материалами кафедр:

– положение П 02.016 «О балльно-рейтинговой системе оценивания результатов обучения по дисциплинам (модулям) и практикам при освоении обучающимися образовательных программ»;

– положение П 02.095 «Проектирование и реализация основных профессиональных программ высшего образования – программ магистратуры по модели элитного обучения»;

– методические указания, используемые в образовательном процессе, указанные в списке литературы.

Для *текущего контроля успеваемости* по дисциплине в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы применяется порядок начисления баллов, представленный в таблице 7.4.1¹.

Таблица 7.4.1– Порядок начисления баллов в рамках балльно-рейтинговой системы

Форма контроля	Минимальный балл		Максимальный балл	
	балл	примечание	балл	примечание
1	2	3	4	5
Тестирование Устный опрос решение кейса (первая контрольная точка)	6	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по ПКБ – на уровне <i>«требуется улучшения»</i> .	12	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по ПКБ – на уровне <i>«соответствует ожиданиям»</i> или <i>«превосходит ожидания»</i> .
Деловая игра (вторая контрольная точка)	6	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по ПКБ – на уровне <i>«требуется улучшения»</i> .	12	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по ПКБ – на уровне <i>«соответствует ожиданиям»</i> или <i>«превосходит ожидания»</i> .
Ситуационные задачи Мини-проекты (третья контрольная точка)	6	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по ПКБ – на уровне <i>«требуется улучшения»</i> .	12	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по ПКБ – на уровне <i>«соответствует ожиданиям»</i> или <i>«превосходит ожидания»</i> .
Формы текущего контроля, указанные в графе 7 таблицы 4.1.2 для	6	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, уме-	12	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт

№№ недель четвертой контрольной точки БРС		ния и опыт деятельности по ПКб – на уровне «требуется улучшения».		деятельности по ПКб – на уровне «соответствует ожиданиям» или «превосходит ожидания».
Ситуационные задачи Мини-проекты (третья контрольная точка)				
Итого	24	-	48	-
Посещаемость	0	-	16	Оценивается согласно требованиям положения П 02.016
Зачет	0	-	36	Порядок начисления баллов приведен ниже
Итого	24	-	100	-

Для промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы применяется порядок начисления баллов, установленный в оценочных средствах для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.

Максимальное количество баллов по промежуточной аттестации – 36, из них максимальный балл за эссе – 30, решение компетентностно-ориентированной задачи – 6.

Для обучающегося, продемонстрировавшего на ассесменте уровень сформированности профессиональных компетенций будущего «НЕ соответствует ожиданиям», выполняющего на промежуточной аттестации дополнительное задание (разбор конкретной ситуации), максимальный балл за эссе – 30, максимальный балл за решение компетентностно-ориентированной задачи – 3, максимальный балл за выполнение дополнительного задания (разбор конкретной ситуации), позволяющего повторно оценить сформированность профессиональных компетенций будущего, – 3.

Шкала оценивания эссе, шкала оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи, шкала оценивания выполнения дополнительного задания (разбора конкретной ситуации) и критерии их оценивания приведены в пунктах 3.1, 3.2 и 3.3 оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

8.1 Основная учебная 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.

8.2 Дополнительная учебная 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.

8.3 Перечень методических указаний

1. Экономика инновационной деятельности: методические рекомендации по проведению практических занятий для магистров по направлению подготовки 27.04.05 Инноватика / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. Т. С. Колмыкова. - Курск : ЮЗГУ, 2020. - 24 с. - Загл. с титул. экрана. - Текст : электронный.

2. Экономика инновационной деятельности: методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы для магистров по направлению подготовки 27.04.05 Инноватика / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. Т. С. Колмыкова. - Курск : ЮЗГУ, 2020. - 37 с. - Загл. с титул. экрана. - Текст : электронный.

8.4 Другие учебно-методические материалы

Журналы (периодические издания):

1. Известия ЮЗГУ.
2. Известия ЮЗГУ. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент.
3. Менеджмент в России и за рубежом.
4. Маркетинг в России и за рубежом.

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Университетская библиотека онлайн - 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
5. Рейтинг фирм по выручке, все отрасли - <https://www.testfirm.ru/rating>
6. Инвестиционный калькулятор - <https://invest.e-vko.kz/ru/calcs.html>

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины являются лекции и *практические* занятия.

На лекциях излагаются и разъясняются основные понятия и положения каждой новой темы; важные положения аргументируются и иллюстрируются примерами из практики; объясняется практическая значимость изучаемой темы; делаются выводы; даются рекомендации для самостоятельной работы по данной теме. На лекциях необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных вопросов. В ходе лекции студент должен конспектировать учебный материал. Конспектирование лекций – сложный вид работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это лично студентом в режиме реального времени в течение лекции. Не следует стремиться

записать лекцию дословно. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем кратко записать ее. Желательно заранее оставлять в тетради пробелы, куда позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно внести дополнительные записи. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, который преподаватель дает в начале лекционного занятия. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале.

Необходимым является глубокое освоение содержания лекции и свободное владение им, в том числе использованной в ней терминологией. Работу с конспектом лекции целесообразно проводить непосредственно после ее прослушивания, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях. Работа с конспектом лекции предполагает перечитывание конспекта, внесение в него, по необходимости, уточнений, дополнений, разъяснений и изменений. Некоторые вопросы выносятся за рамки лекций. Изучение вопросов, выносимых за рамки лекционных занятий, предполагает самостоятельное изучение студентами дополнительной литературы, указанной в п.8.2.

Изучение наиболее важных тем или разделов дисциплины продолжается на *практических* занятиях, которые обеспечивают контроль подготовленности студента; закрепление учебного материала; приобретение опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, в том числе аргументации и защиты выдвигаемых положений и тезисов.

Практическому занятию предшествует самостоятельная работа студента, связанная с освоением материала, полученного на лекциях, и материалов, изложенных в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала. При работе с источниками и литературой необходимо:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;
- обобщать полученную информацию, оценивать прочитанное;
- фиксировать основное содержание прочитанного текста; формулировать устно и письменно основную идею текста; составлять план, формулировать тезисы.

Самостоятельную работу следует начинать с первых занятий. От занятия к занятию нужно регулярно прочитывать конспект лекций, знакомиться с соответствующими разделами учебника, читать и конспектировать литературу по каждой теме дисциплины. Самостоятельная работа дает студентам возможность равномерно распределить нагрузку, способствует более глубокому

и качественному освоению учебного материала. В случае необходимости студенты обращаются за консультацией к преподавателю. Обязательным элементом самостоятельной работы по дисциплине является самоконтроль. Одной из важных задач обучения студентов способам и приемам самообразования является формирование у них умения самостоятельно контролировать и адекватно оценивать результаты своей учебной деятельности и на этой основе управлять процессом овладения знаниями. Овладение умениями самоконтроля приучает студентов к планированию учебного труда, способствует углублению их внимания, памяти и выступает как важный фактор развития познавательных способностей. Самоконтроль включает:

- оперативный анализ глубины и прочности собственных знаний и умений;
- критическую оценку результатов своей познавательной деятельности.

Самоконтроль учит ценить свое время, позволяет вовремя заметить и исправить свои ошибки. Формы самоконтроля могут быть следующими:

- устный пересказ текста лекции и сравнение его с содержанием конспекта лекции;
- составление плана, тезисов, формулировок ключевых положений текста по памяти;
- пересказ с опорой на иллюстрации, чертежи, схемы, таблицы, опорные положения.

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 подготовке к промежуточной аттестации по дисциплине необходимо повторить основные теоретические положения каждой изученной темы и основные термины, самостоятельно решить несколько типовых компетентностно-ориентированных задач.

11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Информационные технологии:

1. MSDN subscriptions: Windows 7, Windows 8, Windows 10 (Договор IT000012385)
2. Microsoft Office
 - Office 2007 Suites
 - Office Standard 2010 MAK
 - Office Std 2013 MAK
 - Office Standard 2016 MAK

Лицензионный договор №S0000000722 от 21.12.2015 г. с ООО «АйТи46»;

Лицензионный договор №K0000000117 от 21.12.2015 г. с ООО «СМСКанал»;

Лицензия № 66216728, срок действия с 22.12.2015 по 21.12.2017 гг.)

Программное обеспечение:

1.LibreOffice (<https://ru.libreoffice.org/download/>)

2.OpenOffice (<https://ru.libreoffice.org/download/>)

Информационные справочные системы:

1. Справочно-правовая система «Консультант +» (договор №219894 от 19.12.2016 г.)

12 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудиторные занятия по дисциплине проводятся в учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа и лаборатории кафедры региональной экономики и менеджмента, оснащенных стандартной учебной мебелью (столы и стулья для обучающихся; стол и стул для преподавателя; доска).

Для организации образовательного процесса применяются технические средства обучения: интерактивная панель SmartMate; ПК-системный блок в сборе, монитор, комплект клавиатура+мышь; Проектор VivitekD517; Экран Screen Media Apollo 153×203 наштативе; мультимедиацентр: ноутбук ASUS X50VL PMD-T2330/14"/1024Mb/160Gb/ сумка / проектор inFocus IN24+ (2 шт.); моторизованный экран для формирования отчетной документации и демонстрации итоговых результатов.

13 Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются их индивидуальные психофизические особенности. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оце-

нивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях звукозаписывающих устройств (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитывать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).

14 Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу дисциплины

Номер измене- ния	Номера страниц				Всего стра- ниц	Да- та	Основание для изменения и подпись ли- ца, прово- дившего из- менения
	изме- нен- ных	заменен- ных	аннулирован- ных	но- вых			