

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. В.Г.ШУХОВА»**
(БГТУ им. В.Г. Шухова)

УТВЕРЖДАЮ
Директор института
Шухова
Константинов И.С.
« 30 » *апреля* 20 *25* г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины

Инновационное предпринимательство и стартап-менеджмент

направление подготовки:
38.03.05 – Бизнес-информатика

Направленность программы (профиль):

Технологическое предпринимательство

Квалификация
бакалавр

Форма обучения
очная

Институт информационных технологий и управляющих систем

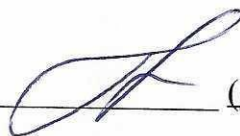
Кафедра прикладной информатики

Белгород – 2025

Рабочая программа составлена на основании требований:

- Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.05 – Бизнес-информатика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 29.07.2020 № 838;

- Учебного плана, утвержденного ученым советом БГТУ им. В. Г. Шухова в 2021 году.

Составитель (составители): канд. экон. наук, доц.  (Д.В. Кадацкая)

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры прикладной информатики

« 28 » апрель 2025 г., протокол № 5

Заведующий кафедрой прикладной информатики

канд. экон. наук, доц.  (Д.В. Кадацкая)

Рабочая программа согласована с выпускающей кафедрой прикладной информатики

Заведующий кафедрой: канд. экон. наук, доц.  (Д.В. Кадацкая)

« 28 » апрель 2025 г.

Рабочая программа одобрена методической комиссией института

« 29 » апрель 2025 г., протокол № 8

Председатель доц.  (Ю.Д. Рязанов)

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Категория (группа) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине
	ПК-1 Способен использовать современные стандарты и методики, разрабатывать регламенты для организации управления серий ИТ-продуктов	ПК-1.2 Исследует, выбирает, сравнивает, анализирует существующие на рынке технологии, продукты, как потенциальные активы для приобретения	Знания основных методов анализа рынка, технологических трендов и критериев оценки активов Умения проводить сравнительный анализ технологий и продуктов, используя инструменты сбора данных и финансовые модели Навыки применения критического мышления для выбора оптимальных решений и подготовки обоснованных рекомендаций
	ПК-3 Способен анализировать, формировать, обосновывать решения по совершенствованию и регламентации бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры	ПК-3.1 Разрабатывает, обосновывает решения по приобретению, продаже технологических, продуктовых и прочих интеллектуальных активов	Знания принципов оценки, управления и коммерциализации интеллектуальных активов, включая правовые аспекты сделок и рыночные механизмы ценообразования Умения анализировать рыночную стоимость активов, прогнозировать их потенциал и формировать финансово-экономическое обоснование сделок Навыки владения инструментами переговорных техник и подготовки документации для совершения сделок с активами

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1. Компетенция ПК-1 Способен использовать современные стандарты и методики, разрабатывать регламенты для организации управления серией ИТ-продуктов. Данная компетенция формируется следующими дисциплинами.

Стадия	Наименования дисциплины
1	Web-технологии
2	Предпринимательство в сфере ИКТ
3	Менеджмент сайта и его продвижение
4	Производственная научно-исследовательская работа «Разработка макета корпоративного портала»
5	Стратегия оценки инвестиционных проектов
6	Инновации и инновационные процессы в сфере ИКТ
7	Производственная (преддипломная) практика
8	Организационное обеспечение ИТ-услуг
9	Электронный бизнес: стратегия и инновации

Компетенция ПК-3 Способен анализировать, формировать, обосновывать решения по совершенствованию и регламентации бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры

Стадия	Наименования дисциплины
1	Предпринимательство в сфере ИКТ
2	Основы бизнес-анализа
3	Анализ хозяйственной деятельности
4	Стратегия оценки инвестиционных проектов
7	Производственная (преддипломная) практика
8	Финансовое и стратегическое планирование в бизнесе
9	Системы поддержки принятия решений
10	Методы принятия управленческих решений
11	Инновации и инновационные процессы в сфере ИКТ
12	Анализ данных
13	Аналитическая система для работы с большими данными и текстами

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зач. единиц, 180 часов.

Форма промежуточной аттестации – экзамен

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр № 5
Общая трудоемкость дисциплины, час	180	180
Контактная работа (аудиторные занятия), в т.ч.:	55	55
лекции	17	17
лабораторные		
практические	34	34
групповые консультации в период теоретического обучения и промежуточной аттестации	4	4
Самостоятельная работа студентов, включая индивидуальные и групповые консультации, в том числе:	125	125
Курсовой проект		
Курсовая работа	36	36
Расчетно-графическое задание		
Индивидуальное домашнее задание		
Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям (лекции, практические занятия, лабораторные занятия)	53	53
Экзамен	36	36

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Наименование тем, их содержание и объем Курс 3 Семестр 5

№ п/п	Наименование раздела (краткое содержание)	Объем на тематический раздел по видам учебной нагрузки, час			
		Лекции	Практические	Лабораторные	Самостоятельная работа на подготовку
1.	Введение в инновационное предпринимательство.				
	Понятие инноваций и предпринимательства. Отличия стартапов от традиционного бизнеса. Цифровые экосистемы в отраслях.	2	2		9
2.	Генерация идей и поиск инновационных возможностей для бизнеса				
	Сущность предпринимательской идеи и источники ее формирования. Технология накопления бизнес-идей. Реализация бизнес-идей. Мастер-класс: «Практические рекомендации: стартап - от идеи до реализации».	2	4		10
3.	Разработка Продукта. Product development.				
	Стадии жизненного цикла Продукта. Методы разработки продукта. Процесс улучшения характеристик существующих видов продукции. Разработка новых видов продукции. Техническое сопровождение проекта создания нового Продукта. Инструменты современного процесса Product development. Валидация идей: MVP и гипотезы	2	4		10
4.	Проектирование бизнес-модели стартапа.				
	Канвас бизнес-модели. Основные бизнес-модели цифровых стартапов. Кейсы успешных IT-стартапов	2	4		10
5.	Маркетинг и продвижение цифровых стартапов				
	Особенности создания маркетинговой стратегии в цифровой среде. Оценка рынка и выявление целевого сегмента. Выбор каналов продвижения для бизнеса. Комплекс маркетинга.	2	4		10
6.	Финансовые модели оценки эффективности стартапов.				
	Экономика стартапов. Затраты по реализации стартапа. Финансовые модели.	2	4		10
7.	Финансирование стартапов и венчурный капитал				
	Финансирование инновационной деятельности на различных этапах развития нового бизнеса. Источники финансирования (ангелы, венчурные фонды). Оценка стартапа и работа с инвесторами. Краудфандинг.	2	4		6
8.	Команда и корпоративная культура в стартапах				

	Формирование команды: роли и компетенции. Удалённая работа и аутсорсинг в IT-проектах. Мотивация и управление в условиях неопределённости.	2	4		10
9.	Масштабирование и выход на международные рынки.				
	Стратегии масштабирования (франчайзинг, лицензирование). Особенности выхода на глобальные рынки (локализация, платежные системы). Кейсы успешных и провальных масштабирований.	1	4		10
	ВСЕГО	17	34		89

4.2. Содержание практических (семинарских) занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тема практического (семинарского) занятия	К-во часов	Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям
семестр № 5				
1	Введение в инновационное предпринимательство.	Кейс-анализ: Успехи и провалы стартапов за последние 3 года.	2	4
2	Генерация идей и поиск инновационных возможностей для бизнеса	Проектная сессия «Выбор идеи для нового бизнеса». Питч-сессия: «Продай свою идею за 1 минуту»	4	8
3	Разработка Продукта. Product development.	Деловая игра «Разработка Продукта»	4	8
4	Проектирование бизнес-модели стартапа.	Построение бизнес-модели по шаблону А. Остервальдером и И. Пинье	4	8
5	Маркетинг и продвижение цифровых стартапов	Разработка маркетинговой стратегии для нового бизнеса	4	8
6	Финансовые модели оценки эффективности стартапов.	Кейс «Обоснование экономической целесообразности реализации проекта»	4	8
7	Финансирование стартапов и венчурный капитал	Деловая игра «Выбор и обоснование источников финансирования инновационного проекта»	4	8
8	Команда и корпоративная культура в стартапах	Деловая игра «Роли в команде»	4	8
9	Масштабирование и выход на международные рынки.	Деловая игра «Подготовка сделки по сотрудничеству с партнерами»	4	4
ИТОГО:			34	64

4.3. Содержание лабораторных занятий

Лабораторные занятия не предусмотрены учебным планом.

4.4. Содержание курсового проекта/работы

Самостоятельная работа предназначена для более широкого изучения вопросов, входящих в перечень лекционных и практических занятий, с целью раскрытия использования методических подходов к решению задач в проектировании бизнеса. На самостоятельную работу отводится 152 часа, из них 53 часа – на подготовку к практическим занятиям и проработку лекций и 36 часов на выполнение курсовой работы.

Курсовая работа представляет собой создание стартапа с целью овладения навыками проектирования инновационного бизнеса.

Процесс работы над курсовой работой предполагает использование всех ранее сформированных навыков и умений, максимальное вовлечение креативных возможностей личности, таких как постановка задачи, выбор порядка ее разрешения, накопление и анализ исходной информации, определение основных вариантов решения проблемы, формулирование выводов и заключений, оформление их в логическую (убедительную) форму и их публичное представление.

Выполнение курсовой работы проходит в индивидуальном порядке и призвано помочь освоить методы, приемы и процедуры научной работы, научиться использовать способы моделирования, познакомиться с методами определения эффективности предпринимательской идеи, получить навыки оформления и подготовки презентации проекта в соответствии с действующими стандартами и правилами, освоить этику оппонирования в профессиональной дискуссии.

Основная идея данного подхода заключается в том, что знания не передаются в готовом виде, а приобретаются в процессе учебной деятельности, имитирующей процесс разработки и обоснования стартапа, организуемый и направляемый преподавателем.

В результате такого подхода к организации обучения студенты должны освоить приемы и последовательность вхождения в самостоятельную работу с собственным видением профессиональных проблем и личным представлением о наиболее адекватных методах их решения.

Кроме того, выполнение курсовой работы позволяет студентам проверить свои профессиональные умения – применять теоретические знания для решения практических профессиональных задач, ориентироваться во все возрастающем потоке информации, использовать современные технологии для ее анализа, самостоятельно критически, творчески мыслить, быть коммуникабельным, контактным, уметь работать в команде.

Суть курсовой работы заключается в самостоятельном выборе студентами предпринимательской идеи, разработка стартапа и его презентации. Работа над стартапом проводится в несколько этапов:

- Первый этап – подготовка еженедельных письменных отчетов по индивидуальному проекту на основе выполнения домашних заданий;
- Второй этап – сбор материалов по итогам выполненных заданий для

разработки стартапа и оформления курсовой работы.

– Третий этап – защита курсовой работы в виде презентации на экзамене (питч-сессия).

Структура работы: Курсовая работа предоставляется преподавателю в форме отчета, который содержит следующие разделы:

- титульный лист;
- содержание;
- резюме;
- актуальность, введение в предметную область;
- описание проекта/MVP;
- анализ рынка;
- бизнес-модель;
- оценка эффективности стартапа.

Основные результаты курсовой работы представляются на экзамене. Регламент: 5 минут на презентацию и 10 минут на ответы на вопросы преподавателя/экспертов. Оформление презентации, раздаточных материалов, подготовка сопутствующих материалов и т.д. остаются на усмотрение автора в соответствии с методическими рекомендациями. Рекомендуемый перечень слайдов для защиты курсовой работы.

- титульный лист;
- актуальность, введение в предметную область;
- описание проекта/MVP;
- анализ рынка;
- бизнес-модель;
- оценка эффективности стартапа
- команда/контактная информация.

4.5. Содержание расчетно-графического задания, индивидуальных домашних заданий

Расчетно-графическое задание, индивидуальные домашние задания не предусмотрены учебным планом.

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1. Реализация компетенций

1 Компетенция ПК-1 Способен обосновать, разработать ИП, провести аналитический этап его экспертизы, оценить эффективность и сформировать экспертное заключение о возможности реализации ИП.

Наименование индикатора достижения компетенции	Используемые средства оценивания
ПК-1.2. Исследует, выбирает, сравнивает, анализирует существующие на рынке технологии, продукты, как потенциальные активы для приобретения	Тестовый контроль, собеседование, проектная сессия, защита ИДЗ, кейсовые задачи, деловая игра, защита курсовой работы, экзамен

2 Компетенция ПК-3 Способен анализировать, формировать, обосновывать решения по совершенствованию и регламентации бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры

Наименование индикатора достижения компетенции	Используемые средства оценивания
ПК-3.1. Разрабатывает, обосновывает решения по приобретению, продаже технологических, продуктовых и прочих интеллектуальных активов	Тестовый контроль, собеседование, проектная сессия, защита ИДЗ, кейсовые задачи, деловая игра, защита курсовой работы, экзамен

5.2. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации

5.2.1. Перечень контрольных вопросов (типовых заданий) для экзамена

1. Дайте определение инновационного предпринимательства. Чем оно отличается от традиционного?

2. Назовите основные типы инноваций (по классификации Й. Шумпетера). Приведите примеры.

3. Опишите модель «Тройной спирали» (университеты – бизнес – государство) и её роль в инновациях.

4. Каковы ключевые источники инновационных идей? Приведите примеры успешных стартапов и их первоначальных идей.

5. Объясните понятие «дисruptивная инновация». Как она влияет на рынок?

6. Дайте определение стартапа. Каковы его ключевые характеристики?

7. Опишите жизненный цикл стартапа (от идеи до масштабирования).

8. Что такое MVP (Minimum Viable Product)? Как он помогает проверить гипотезы?

9. Назовите основные методы валидации бизнес-идеи (Customer Development, Lean Startup).

10. Какие ошибки чаще всего допускают стартапы на ранних этапах?

11. Опишите компоненты бизнес-модели по шаблону А. Остервальдера (Business Model Canvas).

12. В чём разница между B2B и B2C-стартапами? Приведите примеры.

13. Объясните стратегию «Голубого океана» и её применение в стартапах.

14. Как работает модель монетизации Freemium? В каких стартапах она эффективна?
15. Что такое эффект сетевого взаимодействия (network effect)? Приведите примеры его использования.
16. Назовите основные источники финансирования стартапов (бутстрэппинг, ангельские инвестиции, венчурный капитал).
17. Что такое венчурный капитал? Как устроены венчурные фонды?
18. Опишите этапы привлечения инвестиций (pre-seed, seed, Series A/B/C).
19. Что учитывают инвесторы при оценке стартапа?
20. Как работает краудфандинг? Приведите успешные примеры.
21. Какие роли должны быть в команде стартапа на раннем этапе?
22. Как мотивировать сотрудников в условиях нестабильности стартапа?
23. Что такое equity (долевое участие) и как его распределяют между основателями?
24. Какие методы разрешения конфликтов эффективны в стартап-командах?
25. Как корпоративная культура влияет на успех стартапа?
26. Какие стратегии масштабирования стартапа вы знаете?
27. Опишите этапы выхода на международный рынок.
28. Какие барьеры возникают при глобальной экспансии (культурные, юридические и др.)?
29. В чём разница между локализацией и глобальной стандартизацией продукта?
30. Приведите примеры успешных стартапов, масштабировавшихся за рубеж. Что способствовало их успеху?

5.2.2. Перечень контрольных материалов для защиты курсового проекта/ курсовой работы ПК-1

1. В чем заключается уникальность вашего стартапа? Какие проблемы рынка он решает?
2. Кто является целевой аудиторией вашего продукта/услуги? Как вы ее сегментировали?
3. Какие аналоги или конкуренты существуют на рынке? Чем ваш стартап отличается от них?
4. Как вы проверяли спрос на ваш продукт (MVP, опросы, тестирование)? Какие результаты получили?

ПК-3

5. По какой бизнес-модели работает ваш стартап (подписка, маркетплейс, SaaS и др.)? Почему выбрали именно ее?

6. Какие у вас каналы привлечения клиентов? Какой CAC (Customer Acquisition Cost)?

7. Как вы планируете монетизировать проект? Есть ли уже первые продажи/доход?

8. Каковы ключевые метрики вашего стартапа (LTV, Retention Rate, Churn Rate и др.)?

ПК-1

9. Кто входит в вашу команду? Как распределены роли?

10. Какие компетенции в команде являются ключевыми для успеха проекта?

11. Как вы привлекали или планируете привлекать сотрудников? Есть ли проблема с кадрами?

12. Какие этапы развития проекта уже пройдены? Какие ближайшие шаги?

ПК-3

13. Каковы текущие финансовые показатели (выручка, расходы, прибыль)?

14. Какие источники финансирования вы используете (личные средства, гранты, инвесторы)?

15. Сколько инвестиций требуется для масштабирования? На что пойдут эти средства?

16. Какую оценку (valuation) вы даете своему стартапу и на чем она основана?

ПК-1

17. Какие основные риски угрожают вашему проекту? Как вы их минимизируете?

18. Какие возможности для масштабирования вы видите (новые рынки, продукты, технологии)?

19. Какие партнерства или коллаборации могут ускорить рост стартапа?

20. Если бы вам нужно было резюмировать проект в одном предложении – что бы вы сказали?

5.3. Типовые контрольные задания (материалы) для текущего контроля в семестре

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Компе- тенция	Содержание вопросов (типовых заданий)
1	Введение в инновационное предпринимательство.	ПК-1	Типовые вопросы: 1. Что отличает инновационное предпринимательство от традиционного? 2. Какие основные этапы включает процесс коммерциализации инновации? 3. Как государство может поддерживать инновационные предприятия? Тестовый контроль Что является главной целью инновационного предпринимательства? A) Повторение уже существующих бизнес-моделей B) Создание и внедрение новых продуктов, услуг или технологий C) Минимизация рисков за счёт традиционных методов D) Сокращение числа сотрудников для экономии затрат Какой из перечисленных факторов НЕ является ключевым для успеха инновационного стартапа? A) Наличие значительного стартового капитала B) Уникальная и востребованная идея C) Гибкость и адаптивность команды D) Поддержка со стороны государства или инвесторов Какой этап НЕ входит в процесс коммерциализации инновации? A) Маркетинговые исследования B) Разработка прототипа C) Копирование продукта конкурентов D) Поиск инвестиций
2	Генерация идей и поиск инновационных возможностей для бизнеса	ПК-1	Типовые вопросы: 1. Сущность предпринимательской идеи и источники ее формирования. 2. Технология накопления бизнес-идей. 3. Реализация бизнес-идей. Тестовый контроль 1. Метод, который заключается в прогнозировании, например, уровня и структуры спроса путем принятия за эталон фактические данные отдельных рынков называется: A. аналогий B. корреляции трендов C. нормативный D. экономико-математического моделирования 2. Метод, основанный на выработке решений, на основе совместного обслуживания проблемы экспертами называется: A. «мозговой штурм» B. метод Дельфи C. системный анализ.

			D. экстраполяция 3. Особенностью экономических проектов является: A. главные цели предварительно намечаются, но требуют корректировки по мере прогресса проекта B. нет верного варианта. C. цели заранее определены, но результаты количественно и качественно трудно определить A. цели только намечаются и должны корректироваться по мере достижения промежуточных результатов
3	Разработка продукта. Product development	ПК-3	Типовые вопросы: 1. Стадии жизненного цикла продукта. 2. Методы разработки продукта. 3. Теория решения изобретательских задач 4. Теория ограничений. 5. Процесс улучшения характеристик существующих видов продукции. 6. Разработка новых видов продукции. 7. Техническое сопровождение проекта создания нового продукта. 8. Инструменты современного процесса Product development. Тестовый контроль 1. Расставьте в правильном порядке стадии традиционного жизненного цикла продукта: A. Изучение рынка. B. Разработка продукта. C. Обслуживание и поддержка. D. Вывод на рынок. E. Продажи. F. Утилизация. 2. Стадии жизненного цикла товара (вычеркните ненужное): A. Выход на рынок. B. Спад. C. Рост. D. Зрелость. E. Обзвон клиентов. 3. Взаимодействие рынка и продукта описывается следующим циклом (расставьте стадии в правильном порядке): A. Выход на рынок. B. Разработка нового продукта. C. Создание новой технологии или бизнес-модели. D. Появление требований по улучшению. E. Запрос на изменения.
4	Проектирование бизнес-модели стартапа.	ПК-3	Типовые вопросы: 1. Создание бизнес-модели для нового бизнеса. 2. Трансформация бизнес-модели в бизнес-план. 3. Структура бизнес-плана. Тестовый контроль 1. Что является основой возникновения бизнес-идеи? A. Возможности. B. Ценности.

			С. Получение прибыли. 2. Бизнес-модель – это: А. Бизнес-идея, оформленная в виде бизнес-плана. В. Концептуальная модель бизнеса, которая иллюстрирует логику создания добавленной стоимости (прибыли). С. Соотношение спроса и предложения на ценностное предложение на рынке. 3. Отличительными чертами концепции бизнес-моделирования являются: А. Сочетание динамического и статического подхода к бизнес-моделированию процессов. В. Использование экономико-математического аппарата прогнозирования и моделирования бизнеса. С. Целостный подход к описанию компании, включая такие аспекты, как корпоративная стратегия, структурные, финансовые, операционные механизмы, продукты и услуги, рассматриваемые как единая целостность в динамическом контексте.
5	Маркетинг и продвижение цифровых стартапов	ПК-1	Типовые вопросы: 1. Особенности создания маркетинговой стратегии в цифровой среде. 2. Оценка рынка и выявление целевого сегмента. 3. Выбор каналов продвижения. Комплекс маркетинга. Тестовый контроль 1. Какие факторы не входят в маркетинговую среду фирмы: А. Макрофакторы. В. Микрофакторы. С. Мезофакторы. Д. Мегафакторы. 2. Что такое B2C-рынок? А. Рынок организаций, приобретающих товары и услуги для использования их в процессе производства. В. Рынок отдельных лиц и домохозяйств, приобретающих товары и услуги личного потребления. С. Рынок организаций, приобретающих товары и услуги для последующей перепродажи их с прибылью для себя. Д. Рынок «покупатель – покупателю». 3. Исследование заключалось в проведении группового интервью модератором в форме групповой дискуссии по заранее разработанному сценарию с небольшой группой «типичных» представителей изучаемой части населения, сходных по основным социальным характеристикам. Это было: А. Глубинное интервью. В. Анализ протокола. С. Холл-тест. Д. Фокус-группа.
6	Финансовые модели оценки эффективности стартапов.	ПК-1	Типовые вопросы: 1. Инвестиционная привлекательность и эффективность проекта. 2. Денежные потоки инновационного проекта. 3. Методы оценки эффективности проектов.

			Оценка проектов на ранних стадиях инновационного развития. 4. Типология рисков проекта. 5. Риск-менеджмент. 6. Оценка рисков. 7. Карта рисков инновационного проекта. Тестовый контроль 1. Какой показатель отражает экономический интерес инвестора, вкладывающего средства в инновационный проект? А. Выручка. В. Прибыль. С. Дивиденды. 2. Что понимается под нормой дохода, приемлемой для инвестора? А. Соотношение прибыли и средств, инвестируемых в проект. В. Соотношение инвестиционных затрат и прибыли по проекту. С. Соотношение чистого дисконтированного дохода и средств, инвестируемых в проект. 3. Укажите первый этап оценки экономической эффективности для проекта, который имеет общественную значимость. А. Оценка коммерческой эффективности проекта. В. Оценка эффективности собственного капитала. С. Оценка общественной эффективности.
7	Финансирование стартапов и венчурный капитал	ПК-3	Типовые вопросы: 1. Финансирование инновационной деятельности на различных этапах развития нового бизнеса. 2. Финансовое моделирование инновационного проекта. Тестовый контроль 1. Венчурное финансирование относится: А. К собственным финансовым средствам. В. Заемным финансовым средствам. С. Привлеченным финансовым средствам. Д. Внутренним финансовым средствам. 2. Что из перечисленного не является особенностью бизнес-ангельского финансирования инновационной деятельности? А. Требование доли в собственности компании. В. Вера в команду и идею. С. Использование собственных средств инвестора. Д. Предоставление денежных средств на безвозмездной основе. 3. Что из перечисленного не является особенностью краудфандинга как источника финансирования? А. Отсутствие географических ограничений. В. Контрольный пакет всегда остается за предпринимателем. С. Эффективность на ранних стадиях развития проекта
8	Команда и корпоративная	ПК-1	Типовые вопросы: Каковы ключевые принципы формирования

	культура в стартапах		эффективной команды в стартапе? Как корпоративная культура влияет на успех стартапа? Какие методы управления конфликтами наиболее эффективны в условиях стартапа? Как можно развивать и поддерживать корпоративную культуру на ранних этапах роста стартапа? Тестовый контроль 1. Какой фактор наиболее важен для формирования эффективной команды в стартапе? А) Чёткое распределение ролей и зон ответственности В) Наличие у всех сотрудников опыта работы в крупных корпорациях С) Полное отсутствие конфликтов внутри коллектива Д) Единый стиль одежды для всех сотрудников 2. Какое утверждение лучше всего описывает корпоративную культуру успешного стартапа? А) Жёсткая иерархия и строгий контроль сверху вниз В) Гибкость, открытость к экспериментам и быстрая адаптация С) Чёткое следование традициям, принятым в крупных компаниях Д) Полное отсутствие правил и полная свобода действий 3. Какой метод НЕ подходит для разрешения конфликтов в команде стартапа? А) Открытое обсуждение проблемы с участием всех сторон В) Игнорирование конфликта в надежде, что он решится сам С) Привлечение нейтрального медиатора для переговоров Д) Поиск компромисса с учётом интересов всех участников
9	Масштабирование и выход на международные рынки.	ПК-3	Типовые вопросы: 1. Какие ключевые этапы включает процесс масштабирования стартапа? 2. Какие основные барьеры возникают при выходе стартапа на международные рынки? 3. Как выбор стратегии локализации или глобальной стандартизации влияет на успех стартапа за рубежом? Тестовый контроль 1. Какой из перечисленных факторов является ключевым при выборе страны для выхода на международный рынок? А) Наличие в стране большого количества конкурентов В) Соответствие продукта локальным потребностям и культуре С) Низкая стоимость аренды офиса в столице Д) Популярность страны среди туристов 2. Какой стратегии масштабирования соответствует фраза: «Запуск продукта в новых странах с минимальными изменениями»? А) Локализация В) Глобальная стандартизация

			С) Франчайзинг D) Партнёрство с локальными дистрибьюторами 3. Какой инструмент НЕ используют для анализа международных рынков? A) SWOT-анализ B) PEST-анализ (Political, Economic, Social, Technological) C) Калькуляция себестоимости продукта D) Исследование культурных особенностей страны
--	--	--	--

5.4. Описание критериев оценивания компетенций и шкалы оценивания

При промежуточной аттестации в форме экзамена, дифференцированного зачета, дифференцированного зачета при защите курсового проекта/работы используется следующая шкала оценивания: 2 – неудовлетворительно, 3 – удовлетворительно, 4 – хорошо, 5 – отлично.

Критериями оценивания достижений показателей являются:

Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине	Критерий оценивания
ПК-1 Способен использовать современные стандарты и методики, разрабатывать регламенты для организации управления серий ИТ-продуктов	
Знания	Знания основных методов анализа рынка, технологических трендов и критериев оценки активов
	Объем освоенного материала
Умения	Умения проводить сравнительный анализ технологий и продуктов, используя инструменты сбора данных и финансовые модели
	Анализ полученных результатов при решении поставленных задач
Навыки	Навыки применения критического мышления для выбора оптимальных решений и подготовки обоснованных рекомендаций
ПК-3 Способен анализировать, формировать, обосновывать решения по совершенствованию и регламентации бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры	
Знания	Знания принципов оценки, управления и коммерциализации интеллектуальных активов, включая правовые аспекты сделок и рыночные механизмы ценообразования
	Полнота ответов на вопросы
Умения	Умения анализировать рыночную стоимость активов, прогнозировать их потенциал и формировать финансово-экономическое обоснование сделок
	Сравнение, сопоставление, обобщение материала и формулировка выводов.
Навыки	Навыки владения инструментами переговорных техник и подготовки документации для совершения сделок с активами

Оценка сформированности компетенций по показателю Знания.

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
ПК-1 Способен использовать современные стандарты и методики, разрабатывать регламенты для организации управления серией ИТ-продуктов				
Знания основных методов анализа рынка, технологических трендов и критериев оценки активов	Не знает основных методов анализа рынка, технологических трендов и критериев оценки активов	Знает конкретные методы анализа рынка, технологических трендов и критериев оценки активов, но допускает неточности формулировок	Знает основные методы анализа рынка, технологических трендов и критериев оценки активов	Знает методы анализа рынка, технологических трендов и критериев оценки активов, может корректно сформулировать их самостоятельно
Объем освоенного материала	Не знает значительной части материала дисциплины	Знает только основной материал дисциплины, не усвоил его деталей	Знает материал дисциплины в достаточном объеме	Обладает твердым и полным знанием материала дисциплины, владеет дополнительными знаниями
ПК-3 Способен анализировать, формировать, обосновывать решения по совершенствованию и регламентации бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры				
Знания принципов оценки, управления и коммерциализации интеллектуальных активов, включая правовые аспекты сделок и рыночные механизмы ценообразования	Не знает принципов оценки, управления и коммерциализации интеллектуальных активов, включая правовые аспекты сделок и рыночные механизмы ценообразования	Знает конкретные принципы оценки, управления и коммерциализации интеллектуальных активов, включая правовые аспекты сделок и рыночные механизмы ценообразования, но допускает неточности формулировок	Знает принципы оценки, управления и коммерциализации интеллектуальных активов, включая правовые аспекты сделок и рыночные механизмы ценообразования	Знает принципы оценки, управления и коммерциализации интеллектуальных активов, включая правовые аспекты сделок и рыночные механизмы ценообразования, может корректно сформулировать их самостоятельно
Полнота ответов на вопросы	Не дает ответы на большинство вопросов	Дает неполные ответы на все вопросы	Дает ответы на вопросы, но не все - полные	Дает полные, развернутые ответы на поставленные вопросы, делает самостоятельные выводы

Оценка сформированности компетенций по показателю Умения.

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
ПК-1 Способен использовать современные стандарты и методики, разрабатывать регламенты для организации управления серией ИТ-продуктов				
Умения проводить сравнительный анализ технологий и продуктов, используя инструменты сбора данных и финансовые модели	Не может проводить сравнительный анализ технологий и продуктов, используя инструменты сбора данных и финансовые модели	Может проводить сравнительный анализ технологий и продуктов, используя инструменты сбора данных и финансовые модели, но допускает неточности	Может проводить сравнительный анализ технологий и продуктов, используя инструменты сбора данных и финансовые модели	Умеет правильно самостоятельно проводить сравнительный анализ технологий и продуктов, используя инструменты сбора данных и финансовые модели

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
Анализ полученных результатов при решении поставленных задач	Не умеет анализировать полученные результаты при решении поставленных задач	Умеет анализировать полученные результаты при решении поставленных задач, но допускает неточности	Умеет анализировать полученные результаты при решении поставленных задач	Умеет правильно анализировать полученные результаты при решении поставленных задач, самостоятельно делать выводы
ПК-3 Способен анализировать, формировать, обосновывать решения по совершенствованию и регламентации бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры				
Умения анализировать рыночную стоимость активов, прогнозировать их потенциал и формировать финансово-экономическое обоснование сделок	Не умеет анализировать рыночную стоимость активов, прогнозировать их потенциал и формировать финансово-экономическое обоснование сделок	Умеет анализировать рыночную стоимость активов, прогнозировать их потенциал и формировать финансово-экономическое обоснование сделок, но допускает неточности	Умеет анализировать рыночную стоимость активов, прогнозировать их потенциал и формировать финансово-экономическое обоснование сделок	Умеет правильно формировать и грамотно анализировать рыночную стоимость активов, прогнозировать их потенциал и формировать финансово-экономическое обоснование сделок
Сравнение, сопоставление, обобщение материала и формулировка выводов.	Не может сравнивать, сопоставлять, обобщать материал и делать выводы	Может сравнивать, сопоставлять, обобщать материал и делать выводы, но допускает ошибки	Может сравнивать, сопоставлять, обобщать материал и делать выводы	Может правильно сравнивать, сопоставлять, обобщать материал и самостоятельно делать выводы

Оценка сформированности компетенций по показателю Навыки.

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
ПК-1 Способен использовать современные стандарты и методики, разрабатывать регламенты для организации управления серий ИТ-продуктов				
Навыки применения критического мышления для выбора оптимальных решений и подготовки обоснованных рекомендаций	Не умеет применять критическое мышления для выбора оптимальных решений и подготовки обоснованных рекомендаций	Неуверенно применяет навыки критического мышления для выбора оптимальных решений и подготовки обоснованных рекомендаций	Применяет критическое мышления для выбора оптимальных решений и подготовки обоснованных рекомендаций, но допускает неточности	В полной мере владеет навыками критического мышления для выбора оптимальных решений и подготовки обоснованных рекомендаций
ПК-3 Способен анализировать, формировать, обосновывать решения по совершенствованию и регламентации бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры				
Навыки владения инструментами переговорных техник и подготовки документации для совершения сделок с активами	Не владеет инструментами переговорных техник и подготовки документации для совершения сделок с активами	Не в полной мере владеет инструментами переговорных техник и подготовки документации для совершения сделок с активами	Владеет инструментами переговорных техник и подготовки документации для совершения сделок с активами	Демонстрирует свободное и уверенное владение инструментами переговорных техник и подготовки документации для совершения сделок с активами

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

6.1. Материально-техническое обеспечение

№	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Читальный зал библиотеки для самостоятельной работы	Специализированная мебель; компьютерная техника, подключенная к сети «Интернет», имеющая доступ в электронную информационно-образовательную среду
2	Учебная аудитория для проведения лекционных и практических занятий, консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, самостоятельной работы	Специализированная мебель; мультимедийный проектор, переносной экран, ноутбук
3	Методический кабинет	Специализированная мебель; мультимедийный проектор, переносной экран, ноутбук

6.2. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение

№	Перечень лицензионного программного обеспечения.	Реквизиты подтверждающего документа
1	Microsoft Windows 10 Корпоративная	Соглашение Microsoft Open Value Subscription V6328633. Соглашение действительно с 02.10.2017 по 31.10.2023). Договор поставки ПО 0326100004117000038-0003147-01 от 06.10.2017
2	Microsoft Office Professional Plus 2016	Соглашение Microsoft Open Value Subscription V6328633. Соглашение действительно с 02.10.2017 по 31.10.2023
3	Kaspersky Endpoint Security «Стандартный Russian Edition»	Сублицензионный договор № 102 от 24.05.2018. Срок действия лицензии до 19.08.2020 Гражданско-правовой Договор (Контракт) № 27782 «Поставка продления права пользования (лицензии) Kaspersky Endpoint Security от 03.06.2020. Срок действия лицензии 19.08.2022г.
4	Google Chrome	Свободно распространяемое ПО согласно условиям лицензионного соглашения
5	Mozilla Firefox	Свободно распространяемое ПО согласно условиям лицензионного соглашения

6.3. Перечень учебных изданий и учебно-методических материалов

1. Инновационная экономика и технологическое предпринимательство: практикум : учебное пособие / составитель С. В. Сухарева. – Омск : СибАДИ, 2023. – 61 с. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/361112>

2. Технологическое предпринимательство : учебное пособие / Ю. В. Орел, Н. Н. Тельнова, А. Р. Байчерова, Д. В. Шлаев. – Ставрополь : СтГАУ, 2024. – 128 с. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/462254> Вопросы использования технологического предпринимательства для модернизации систем управления хозяйствующих

субъектов: монография. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2021. – 140 с.

3.Кадацкая Д. В. Онлайн курс Цифровой маркетинг: эффективный инструмент развития бизнеса в период трансформации экономики Электронный доступ. – https://course.bstu.ru/courses/course-v1:PDE+CS003+2020_C1/about

4.Кадацкая Д. В. Основы цифрового маркетинга в период трансформации экономики : учебное пособие для студентов всех направлений и специальностей. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2020. – 113 с.

5.Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие / Ю. В. Орел, Н. Н. Тельнова, А. Р. Байчерова [и др.]. – Ставрополь : СтГАУ, 2024. – 108 с. – Текст: электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/462191>

6.4. Перечень интернет ресурсов, профессиональных баз данных, информационно-справочных систем

1. <http://smb.gov.ru/> – Федеральный портал малого и среднего предпринимательства РФ.

2. <http://роспредприниматель.рф/> – Российский центр содействия молодежному предпринимательству.

3. <http://startap.ru/> – Бизнес идеи, новые технологии, инвестиции, онлайн бизнес – официальный сайт Start-Up в России.

4. <http://generation-startup.ru/> – Федеральный акселератор технологических стартапов.

5. <https://startup.skolkovo.ru/ru/ssa/about/> – официальный сайт стартап Академии Сколково.

6. <http://www.skolkovo.ru/event/breakthrough/zimin/2016/> – Гранты в области предпринимательства Московская школа управления СКОЛКОВО

7. <http://www.napartner.ru/> – биржа стартапов РФ.

8. <http://molodchiny.ru/> – официальная страница управления молодёжной политики Белгородской области.

9. <http://www.mb31.ru/> – Микрофинансовая компания Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства.

10. <https://vk.com/club132951450> – Ты – предприниматель – центр содействия молодежному предпринимательству в Белгородской области.

11. <http://predprinimatelstvo.su/> – журнал-книга «Предпринимательство».

12. <https://www.bizfabrika.ru/> – Фабрика предпринимательства.

7. УТВЕРЖДЕНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ¹

Рабочая программа утверждена на 20____ /20____ учебный год
без изменений / с изменениями, дополнениями²

Протокол № _____ заседания кафедры от « ____ » _____ 20____ г.

Заведующий кафедрой _____
подпись, ФИО

Директор института _____
подпись, ФИО

¹ Заполняется каждый учебный год на отдельных листах

² Нужно подчеркнуть