

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования_
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»**

Высшая школа искусств и дизайна

УТВЕРЖДЕНО

решением Ученого совета ННГУ

протокол № 12 от 26.12.2023 г.

Рабочая программа дисциплины

Дизайн-индустрия и креативная экономика

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Направление подготовки / специальность

54.03.01 - Дизайн

Направленность образовательной программы

Графический дизайн

Форма обучения

очная

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.О.03.02 Дизайн-индустрия и креативная экономика относится к обязательной части образовательной программы.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
УК-1: Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1: Находит и критически анализирует информацию, необходимую для решения поставленной задачи УК-1.2: Анализирует задачу, выделяя ее базовые составляющие, осуществляет декомпозицию задачи УК-1.3: Рассматривает возможные варианты решения задачи, оценивая их достоинства и недостатки	УК-1.1: Владеть навыками критического и системного анализа информации. Знать методики поиска, сбора и обработки информации, метод системного анализа. Уметь уметь пользоваться методами поиска и сбора информации, необходимыми для решения поставленной задачи УК-1.2: Владеть навыками применения знаний в области решения задач. Знать план действий для выполнения той или иной задачи. Уметь вычленив общие задачи и разложить их на составляющие подзадачи и операции, осуществлять декомпозицию задачи. УК-1.3: Владеть методикой оценки вариантов решения задачи. Знать варианты решения	Задания	Зачёт: Задания

		задачи на основе анализа их достоинств и недостатков. Уметь находить варианты решения задачи, основываясь на их достоинствах и недостатках		
УК-10: Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1: Знает основные документы, регламентирующие экономическую деятельность; источники финансирования профессиональной деятельности; принципы планирования экономической деятельности УК-10.2: Обосновывает принятие экономических решений, использует методы экономического планирования для достижения поставленных целей УК-10.3: Применяет экономические инструменты	УК-10.1: Знает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития УК-10.2: Умет применять экономические знания при выполнении практических задач; принимает обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности УК-10.3: Владеет навыками применения экономических инструментов	Задания	Зачёт: Задания
УК-2: Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1: Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение; определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач УК-2.2: Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений УК-2.3: Решает конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное время	УК-2.1: Владеть навыками формулировки поставленной цели проекта, обеспечивающей ее достижение . Знать принципы формулировки совокупности задач в рамках поставленной цели проекта. Уметь достигать цель проекта на основе совокупности поставленных задач и определять ожидаемые результаты проектной деятельности. УК-2.2: Владеть навыками решения конкретной задачи проекта, исходя из действующих правовых норм и	Задания	Зачёт: Задания

		<p>имеющихся ресурсов и ограничений .</p> <p>Знать правовые нормы и ограничения по тематике проектирования.</p> <p>Уметь находить оптимальный способ решения задачи, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.</p> <p>УК-2.3:</p> <p>Владеть навыками решения проектных задач за установленное время</p> <p>Знать как решать конкретные задачи проекта заявленного качества в установленное время</p> <p>Уметь решать конкретные задачи проекта заявленного качества в установленное время</p>		
<p>УК-3: Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде</p>	<p>УК-3.1: Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, определяет свою роль в команде</p> <p>УК-3.2: Понимает особенности поведения выделенных групп людей, с которыми работает/взаимодействует, учитывает их в своей деятельности</p> <p>УК-3.3: Предвидит результаты (последствия) личных действий и планирует последовательность шагов для достижения заданного результата. Эффективно взаимодействует с другими членами команды, в т.ч. участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, и в презентации</p>	<p>УК-3.1:</p> <p>Знать основные приёмы, нормы, методы социального взаимодействия и конфликтологии, технологии межличностной и межгрупповой коммуникации</p> <p>УК-3.2:</p> <p>Уметь устанавливать и поддерживать контакты, обеспечивать успешную работу в коллективе</p> <p>УК-3.3:</p> <p>Владеть основными методами и приёмами социального взаимодействия применительно к работе в команде</p>	<p>Деловая игра</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Задания</p>

	результатов работы команды			
ОПК-6: Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	<p>ОПК-6.1: Изучает и анализирует функциональные возможности и принципы использования информационных технологий и прикладных программных средств при решении задач проектирования изделий</p> <p>ОПК-6.2: Определяет информационные потребности предприятия или отдельных его подразделений при решении профессиональных задач</p> <p>ОПК-6.3: Внедряет конкретные информационные технологии и системы, прикладные программные средства, применяемые при решении профессиональных задач</p>	<p>ОПК-6.1: Владеть основными принципами использования информационных технологий и прикладных программных средств при решении задач проектирования изделий. Знать функциональные возможности и принципы использования информационных технологий и прикладных программных средств при решении задач проектирования изделий. Уметь анализировать функциональные возможности и принципы использования информационных технологий и прикладных программных средств при решении задач проектирования изделий.</p> <p>ОПК-6.2: Владеть методами определения информационных потребностей предприятия или отдельных его подразделений при решении профессиональных задач. Знать основные информационные потребности предприятия или отдельных его подразделений при решении профессиональных задач. Уметь определять информационные потребности предприятия или</p>	Деловая игра	Зачёт: Задания

		<p>отдельных его подразделений при решении профессиональных задач.</p> <p>ОПК-6.3: Владеть методами внедрения конкретных информационных технологий и систем, прикладных программных средств, применяемых при решении профессиональных задач. Знать методы внедрения конкретных информационных технологий и систем, прикладных программных средств, применяемых при решении профессиональных задач. Уметь внедрять конкретные информационные технологии и системы, прикладные программные средства, применяемые при решении профессиональных задач.</p>		
--	--	--	--	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная
Общая трудоемкость, з.е.	2
Часов по учебному плану	72
в том числе	
аудиторные занятия (контактная работа):	
- занятия лекционного типа	18
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	16
- КСР	1
самостоятельная работа	37
Промежуточная аттестация	0
	Зачёт

3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы	Всего	
	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0
1. Бизнес-идея	14	3	4	7	7
2. Маркетинг. Оценка рынка	19	5	4	9	10
3. Стартап	19	5	4	9	10
4. Инвестиционная привлекательность. Риски	19	5	4	9	10
Аттестация	0				
КСР	1				1
Итого	72	18	16	35	37

Содержание разделов и тем дисциплины

1. Бизнес-идея:

- Введение;
- Формирование и развитие команды.

2. Маркетинг. Оценка рынка:

- Бизнес-план;
- Маркетинговые исследования;

3. Стартап:

- Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности;
- Создание и развитие стартапа.

4. Инвестиционная привлекательность. Риски:

- Финансирование инновационной деятельности. Классификация источников финансирования. Методы оценки эффективности проектов. Виды рисков проекта. Риск- менеджмент. Оценка рисков.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы

Организация самостоятельной работы обучающихся ориентируется на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей, переход от поточного к

индивидуализированному обучению с учетом потребностей и возможностей обучающегося. 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. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Самостоятельная работа реализуется:

- непосредственно в процессе аудиторных занятий;
- на лекциях, практических занятиях;
- в контакте с преподавателем вне рамок расписания;
- на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.;
- в библиотеке, дома, в ННГУ при выполнении обучающимся учебных и практических задач.

Эффективным средством осуществления обучающимся самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда ННГУ, которая обеспечивает доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к изданиям электронных библиотечных систем.

5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:

5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Задания) для оценки сформированности компетенции УК-1:

Представим компанию X, которая разработала технологию управления скутером без участия человека: задается маршрут, и скутер доставляет человека до указанного места. Прямых конкурентов у продукта нет. Разработанный скутер планируется выводить на рынок по цене, на 50% превышающей среднюю цену скутеров, представленных на рынке в настоящее время. Данный продукт будет реализовываться только в крупных городах через шоу-румы компании X. Концепция позиционирования может быть охарактеризована как «Восьмое чудо света». Планируется активное продвижение с использованием массовых медиаканалов.

Задание

Смоделировать потребность в рассматриваемом товаре. Определить гипотетические барьеры. Проанализировать, насколько верны планируемые действия компании. Для выполнения данного задания предварительно составьте «гайд-интервью с потребителем» (о чем будете беседовать — о потребностях, барьерах и пр.) и опросите 4–5 человек, потенциальных потребителей продукта.

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Задания) для оценки сформированности компетенции УК-10:

«Маркетинговая стратегия лаборатории мультимедиа 3X-Video»3

Лаборатория мультимедиа 3X-Video представляет собой креативную площадку, рассчитанную на реализацию широкого спектра творческих проектных задач. Основными видами деятельности лаборатории мультимедиа-дизайна являются: у Видеосъемка и видеомонтаж. у Трехмерное моделирование. у Дополненная реальность (augmented reality). у Виртуальная трехмерная реконструкция объектов историко-культурного наследия. За время работы в лаборатории сложился сплоченный коллектив, а также понимание, как развиваться и куда двигаться. Одним из первых шагов на пути к развитию высокотехнологичной компании стало определение собственно продукта, который этот стартап будет предлагать рынку. Фокус был направлен на продажу камер с обзором 360 градусов — уникальную разработку команды, которая позволяла бы каждому покупателю снимать свои видео на 360 градусов. Были подготовлены рекламные материалы, составлена база контактов потенциальных покупателей, изготовлено несколько прототипов для демонстрации, выбран и утвержден дизайн упаковки. Члены стартапа обзванивали клиентов, презентовали продукт на бизнес- мероприятиях, участвовали в выставках. Были созданы сайт и интернет-магазин, началось активное продвижение в социальных сетях и Интернете. Было выбрано два целевых сегмента:

1. B2B-клиенты: компании, которые заинтересованы в использовании новых технологий для изготовления промороликов, а также рекламные агентства.
2. B2C-клиенты: частные лица, которые с удовольствием будут снимать на камеру вечеринки, отчеты о путешествиях и важные события.

Однако через некоторое время команда столкнулась с необъяснимым явлением: все люди (как представители B2B, так и представители B2C-сегмента) были крайне заинтересованы в видео 360, проявляли активный интерес, просили прислать информацию и демо-версию, с удовольствием задавали вопросы и живо интересовались, но при этом не покупали! Стало очевидно, что стартап не учел какой-то фактор, который препятствует продажам. Проведя опросы и фокус-группы, были выявлены несколько причин: у Непосредственно камеру неудобно использовать. Ее необходимо либо крепить особым образом, чтобы рука не закрывала обзор 360, либо держать над головой постоянно. Съемка вечеринки или путешествия становилась весьма трудоемким занятием. у После съемки пользователю надо было монтировать видео: скачивать и устанавливать приложение, обрезать и монтировать. Это трудоемко и под силу только профессиональным агентствам. Таким образом, стало очевидно, что надо менять бизнес-модель и продукт. После определенной работы и общения с экспертами было решено направить фокус на технологии трехмерной съемки на 360 градусов на мероприятиях (концерты музыкальных групп, театральные представления и т. д.). То есть команда стартапа выступала теперь как съемочная группа, продающая клиентам конечный продукт. Новая бизнес-модель и новый рынок оказались верным решением: первые заказы не заставили себя ждать! Сначала началось сотрудничество с ведущими музеями Санкт-Петербурга. Съемки-360 для Эрмитажа и Русского музея стали важным достижением — команду маленького стартапа начали воспринимать как серьезных бизнес-партнеров, обслуживающих таких важных клиентов. Затем появилось понимание, как расширять сферу деятельности, осваивая новые рынки и сегменты. Так в линейку услуг 3X-Video добавились следующие направления работы: у Туристические услуги: съемки туристических достопримечательностей. у Объекты культуры: съемки музеев, в том числе закрытых для посещения туристами пространств. у Промышленные объекты: съемки заводов, производств, товаров для демонстрации клиентам. у Развлекательные мероприятия: концерты, спектакли и др. Выявление разных целевых сегментов в рамках одной продуктовой категории позволило команде существенно увеличить базу клиентов, развить собственные компетенции и стать российскими лидерами практически на всех этих направлениях.

Задания по кейсу «Маркетинговая стратегия лаборатории мультимедиа 3X-Video»

Предложите свой сегмент рынка, на котором стартап 3X-Video мог бы оказывать свои услуги.

Решение кейса должно включать в себя:

1. Выбор сегмента рынка.
2. Анализ и описание потребностей представителей данного сегмента.
3. Количественный и качественный анализ данного сегмента: у Сколько таких клиентов? у Кто они? у В чем нуждаются? Какова причина использования данной услуги?
4. Максимально подробное описание услуги, которая может быть оказана данному сегменту.

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Задания) для оценки сформированности компетенции УК-2:

«Концепция национальной инновационной системы Финляндии»

Финляндия стала первой страной, принявшей концепцию национальной инновационной системы¹ (НИС) как основного элемента политики в сфере науки и технологий. Вас, как эксперта одного из российских институтов развития, попросили изучить особенности национальной инновационной системы этой страны и подготовить небольшой доклад о том, какие элементы финской НИС могут быть использованы при построении и совершенствовании национальной инновационной системы в России. Вы собрали довольно много информации, обобщая которую можно сделать несколько выводов: у Ключевую роль в НИС Финляндии играют Академия наук Финляндии, Национальное агентство по технологиям и инновациям Финляндии (TEKES), государственные и частные исследовательские организации, агентства трансфера технологий и поставщики капитала. у В Финляндии существует крупная сеть частных и государственных поставщиков капитала для инновационных проектов. Крупный государственный фонд SITRA обеспечивает капиталом стартапы, всегда в качестве миноритарного инвестора, а также сводит малые инновационные компании с бизнесангелами. у Фундаментальные исследования финансируются Академией наук Финляндии и университетами. Прикладные исследования — центрами трансфера технологий, министерствами и TEKES. TEKES выступает в роли посевного инвестора, распределяя основные бюджетные средства, выделяемые на прикладные исследования. у Государство играет важную роль в выработке стратегии и подготовке программ, направленных на повышение инновационной активности малого, среднего и крупного бизнеса. Важная особенность финской НИС — это роль Совета по политике в области науки и технологий (STPC), возглавляемого премьер-министром страны. у В Финляндии сильно развита региональная инновационная система. По всей стране 1 [Электронный ресурс]. URL: National innovation systems: Finland, Sweden & Australia compared, Australian business foundation, 2005. Практическое занятие: кейс «Концепция национальной инновационной системы Финляндии» существуют региональные центры инноваций, куда входят университеты, центры трансфера технологий, технопарки, центры экспертизы. Технопарки инициировали появление инкубаторов технологий, бизнес-инкубаторов и развитие проектов spin off (малых наукоемких проектов). В инкубаторах широко применяется система «отслеживания», которая способствует перетоку знаний из лабораторий в фирмы-«вскармливатели». Переток знаний сопровождается особой системой привилегий: участие в предпринимательских тренингах, гарантии участия в престижных грантах TEKES, возможность финансирования через государственные фонды SITRA, Industry Investment Ltd. В Финляндии существуют две модели инкубаторов: в форме исследовательского кластера (например, Viiki Biocentre), в который входят более 70 исследовательских групп, а также в форме инкубатора для стартапов (Innopoli/Oteniemä), где компании проходят всю цепочку от исследований до коммерциализации технологий. Обе модели работают в структуре университетов, но используют разные принципы работы и связей, как с международными, так и местными компаниями. у Особенностью НИС Финляндии также является создание кластеров промышленных логистических цепочек, построенных на связях между технопарками и фирмами и

инвестиционными фондами. С помощью TEKES были выстроены вертикальные кластеры (сети) между крупными компаниями и поставщиками и субконтрактерами, в том числе исследовательскими институтами и университетами. По опросам, 40% инновационных компаний сотрудничали с университетами или государственными исследовательскими институтами.

Вопросы и задания для обсуждения

1. В чем состоят особенности национальной инновационной системы Финляндии?
2. Перечислите основные программы, инициированные Финляндией в последние годы, призванные служить улучшению предпринимательской среды этой страны.
3. В чем проявляется новая роль университетов в Финляндии?
4. В чем особенность государственной политики Финляндии по работе с регионами?
5. Как организация TEKES помогает развитию инновационных технологий в стране?
6. В чем особенность бизнес-инкубаторов, создаваемых в Финляндии?
7. Какие субъекты являются основными инвесторами в Финляндии?
8. Сколько инновационных компаний Финляндии сотрудничали с университетами или государственными исследовательскими институтами?
9. В России в последние годы реализуются масштабные программы по развитию кластеров. Какие виды кластеров развиваются в России? В чем их отличие от кластеров в Финляндии, описанных в кейсе?

Критерии оценивания (оценочное средство - Задания)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Ответ полный и правильный на основании изученной теории; теоретический материал и решение поставленных задач изложены в необходимой логической последовательности, грамотный научный язык; ответ самостоятельный. Могут быть допущены две-три несущественные ошибки, исправленные по требованию преподавателя.
не зачтено	Ответ обнаруживает непонимание студентом основного содержания учебного материала или допущены существенные ошибки, которые не могут быть исправлены при наводящих вопросах преподавателя.

5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Деловая игра) для оценки сформированности компетенции УК-3:

«Выработка IP-стратегии инновационного проекта»

Деловая игра осуществляется в два этапа. Первый (предварительный) занимает 10 минут, второй (основной) — 60 минут. Деловая игра проводится с целью выработки IP-стратегии группового

инновационного проекта. Объектом (смысловым центром) игры выступает та разработка, которую вы выбрали для группового проекта в рамках всего курса.

Условия деловой игры При посредничестве команды техноброкера команда разработчика и команда инвестора договариваются об условиях совместного инновационного проекта в части интеллектуальной собственности: фиксируют формулу разработки, избранный способ ее правовой охраны (изобретение, полезная модель, ноу-хау, их сочетание, другое), а также придумывают товарный знак или знак обслуживания для своего будущего инновационного продукта (товара, услуги) и мотивируют свой выбор .

Первый (подготовительный) этап деловой игры

1. Самостоятельно или с помощью преподавателя разделите в вашей группе следующие роли:

Команда автора-разработчика инновационной технологии (правообладателя) — в нее входят сам автор (допускается несколько соавторов) и его консультанты: юрист и патентный специалист (допускается в одном лице).

Команда инвестора (допускается несколько соинвесторов) и его консультанты: юрист и патентный специалист (допускается в одном лице).

Техноброкер и его команда.

2. Первая (основная) часть IP-стратегии: разработка. Сформулируйте суть разработки по вашему групповому инновационному проекту (включая описание всех ее существенных признаков и ключевых конкурентных преимуществ), проведите в отношении нее патентный поиск по доступным открытым интернет-источникам и выберите оптимальную (на ваш взгляд) модель ее правовой охраны.

Мотивируйте ваш выбор.

3. Вторая (вспомогательная) часть IP-стратегии: бренд. Придумайте для продукта, который планируется к созданию в вашем групповом инновационном проекте, товарный знак (знак обслуживания), предварительно проведя в доступных открытых интернет-источниках контекстный поиск сходных обозначений, и определите, по каким классам товаров (услуг) согласно МКТУ целесообразно зарегистрировать знак.

Второй (основной) этап деловой игры

Проведите двусторонние переговоры команды разработчика и команды инвестора. Техноброкер и его команда выполняют роль посредника, заинтересованного в том, чтобы команда разработчика и команда инвестора договорились о взаимовыгодной и взаимоприемлемой IP- стратегии инновационного проекта.

5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Деловая игра) для оценки сформированности компетенции ОПК-6:

«Подготовка сделки по лицензированию разработки, лежащей в основе группового проекта»

В данной игре ваша задача — проработка возможности использования бизнес-модели «Лицензирование» для вашего проекта. Игра состоит из двух этапов.

1- й этап игры — подготовительный

На первом этапе должно пройти распределение ролей и подготовка к основному этапу в соответствии с распределением. Все слушатели в группе делятся на три команды:

1. Команда правообладателя инновационной технологии, т. е. команда потенциального «продавца» разработки (лицензиара).
2. Команда потенциального «покупателя» разработки (лицензиата).
3. Команда техноброкера.

В качестве смыслового центра игры выбирается одна разработка: в частности, это может быть технология вашего группового проекта. На подготовительном этапе каждая из команд самостоятельно (независимо от других команд) формулирует справедливые (на ее взгляд) условия лицензионного договора (оферту, коммерческое предложение) по всем обязательным пунктам, а также по тем факультативным пунктам, по которым она считает необходимым, с мотивировкой каждого из предлагаемых условий. Помимо материалов данной темы при проведении подготовительной работы командам рекомендуется воспользоваться поиском в сети Интернет отраслевых ставок роялти и подобрать оптимальную ставку в зависимости от предметной фокусировки проекта.

2-й этап игры — основной

Этап представляет собой двусторонние переговоры команды лицензиара и команды лицензиата. В ходе переговоров стороны оглашают свои условия (выработанные на этапе подготовки к игре) и мотивируют их. Техноброкер и его команда выполняют роль посредника (медиатора и модератора переговоров), основной задачей которого является достижение общей игровой цели за счет приведения интересов лицензиара и лицензиата к справедливому консенсусу.

Общая игровая цель: при посредничестве команды техноброкера команда лицензиара и команда лицензиата договариваются о взаимоприемлемых условиях лицензионного договора. При этом у каждой команды есть своя внутриигровая задача: задача команд лицензиара и лицензиата — договориться с командой другой стороны о наиболее выгодных условиях именно для их команды (для представляемой ими стороны), а задача команды техноброкера — помочь сторонам найти компромисс по спорным вопросам для того, чтобы заключение лицензионного договора в итоге обязательно состоялось.

Критерии оценивания (оценочное средство - Деловая игра)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок
не зачтено	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.

5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными и несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой

	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:

5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Задания) для оценки сформированности компетенции УК-1

Задание 1

1. Приведите примеры новых или усовершенствованных технологических процессов, которые вы знаете.
2. Приведите примеры инновационных продуктов — товаров и услуг.
3. Приведите пример компании, которая предоставляет своим клиентам инновационные товары и услуги.

Задание 2

1. Приведите еще несколько примеров изобретений, которые не смогли быть реализованы в коммерчески успешные продукты.
2. Как вы думаете, в чем основные причины этих неудач?

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Задания) для оценки сформированности компетенции УК-10

Задание 1

Как вы думаете, каковы основные минусы при использовании линейной модели инноваций, основанной на гипотезе «технологического толчка» («от науки — к рынку»)?

Задание 2

Как вы думаете, каковы основные минусы при использовании линейной модели инноваций, основанной на гипотезе «давления рыночного спроса»?

5.3.3 Типовые задания (оценочное средство - Задания) для оценки сформированности компетенции УК-2

Задание 1

Поясните, к какой гипотезе и к какой модели инновационного процесса (push или pull) относятся процессы, связанные с созданием приведенных ниже продуктов.

1. Светодиодный фонарь.
2. Нержавеющая сталь.
3. Кондиционер.
4. DVD-диски.

Задание 2

Используя схему (см. рис.), раскройте императивные отличия предпринимателя от менеджера, промоутера и изобретателя. Определите, в чем разница между ними по следующим направлениям:

1. Мотивация их действий.
2. Методы реализации новой идеи.
3. Использование ресурсов, формы и методы привлечения необходимых ресурсов, ответственность.
4. Отношение к организационной структуре.



Рисунок 3.

МАТРИЦА «КРЕАТИВНОСТЬ — УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ»

5.3.4 Типовые задания (оценочное средство - Задания) для оценки сформированности компетенции УК-3

Задание 1

Проанализируйте и сравните, какое влияние на существующие рынки оказывают радикальные (базисные) и улучшающие (поддерживающие) инновации. Охарактеризуйте инновации, приведенные ниже, в зависимости от глубины вносимых изменений.

1. Новая операционная система Windows 10. Отличия — расширение возможностей пользователя, в том числе сетевых, развитие технологий защиты и безопасности. Разработчик — корпорация Microsoft.
2. Компания Danon Group расширила линейку молочных продуктов и запустила новую разновидность продукта детского питания «Растишка» — «Растишка полосатый», — представляющую собой два разных вида фруктового творожка в одной упаковке.
3. В Сан-Франциско открыли первую в мире роботизированную кофейню CafeX. Робот способен приготовить от 100 до 200 стаканчиков кофе в час.
4. Создание криптовалют. Криптовалюта — это цифровой актив, учет которого децентрализован. Такой актив защищен от поддержки или кражи за счет использования криптографии и распределенной компьютерной сети. Ключевой особенностью является отсутствие каких-либо внешних или внутренних администраторов.

Задание 2

Добавьте еще несколько примеров подрывных инноваций и «взорванных» ими рынков в таблицу выше. Продумайте, могут ли подрывные инновации стать основой для создания вашего инновационного проекта или инновационного стартапа?

5.3.5 Типовые задания (оценочное средство - Задания) для оценки сформированности компетенции ОПК-6

Задание 1

Выберите два-три лозунга для своей команды, которые, на ваш взгляд, помогут сформировать командный дух. Дайте обоснование выбору.

Лозунги:

1. Победа любой ценой!
2. Порядок прежде всего!
3. Один за всех и все за одного!
4. Пленных не брать!
5. Каждый имеет право на ошибку!
6. Не боги горшки обжигают!
7. Все или ничего!
8. Свобода или смерть!

9. Без борьбы нет победы!
10. Через тернии к звездам!
11. Ни шагу назад!
12. Нет предела совершенству!
13. Лучшее — враг хорошего!
14. Здесь и сейчас!
15. Тише едешь, дальше будешь!

Задание 2

Вы пришли в компанию по объявлению:

«Крупной известной компании, лидеру отрасли, требуются инициативные и креативные сотрудники, опыт работы не обязателен». Вы входите в большое, солидно обставленное, но давно не отремонтированное помещение, где вас встречает строгий и официальный начальник отдела кадров в возрасте около 60 лет.

Из разговора вы понимаете, что сейчас компания испытывает трудности, связанные с влиянием кризиса и усилением конкуренции, ваша цель — расширить сферу сбыта компании, причем очевидно, что вам придется часто выезжать в область. Менеджер подчеркивает, что в первый год работы вы должны зарекомендовать себя, и поэтому ваша зарплата будет минимальной. В дальнейшем оплата будет возрастать, причем пропорционально времени работы. Начальник отдела с гордостью сообщает, что большинство сотрудников компании работают в ней с момента ее основания в 1992 году. График работы с 09:00 до 18:00. Особо указывается, что в компании ежедневно проводятся планерки у генерального директора в 18:00, на которых каждый сотрудник отчитывается в том, что сделано за день. Пропуск такой планерки карается штрафом, неоднократный пропуск — увольнением. В 09:00 ежедневно аналогичные совещания проводят начальники отделов, на них каждому сотруднику дается конкретное задание на день, которое он должен выполнить. Проанализируйте данную организацию, используя знания, полученные на лекции, и дополнительные источники.

Критерии оценивания (оценочное средство - Задания)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок
не зачтено	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Лизунова И. В. Медиапространство российского региона: книга, пресса, радио, телевидение, интернет (на примере Сибири и Дальнего Востока 1991–2011 гг.) : монография / Лизунова И. В. - Новосибирск : СГУГиТ, 2013. - 300 с. - Библиогр.: доступна в карточке книги, на сайте ЭБС Лань. - Книга из коллекции СГУГиТ - Журналистика и медиабизнес. - ISBN 978-5-87693-675-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=732967&idb=0>.
2. Шитов В.Н. Графический дизайн и мультимедиа : Учебное пособие / В.Н. Шитов, К.Е. Успенский. - Москва : КноРус, 2024. - 331 с. - Режим доступа: book.ru. - ISBN 978-5-406-12603-5., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=877908&idb=0>.
3. Купряшкин А. Г. Мультимедиа-технологии : учебное пособие / Купряшкин А. Г. - Норильск : НГИИ, 2018. - 127 с. - Библиогр.: доступна в карточке книги, на сайте ЭБС Лань. - Книга из коллекции НГИИ - Информатика. - ISBN 978-5-89009-695-1., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=731959&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Матвеев М.Г. Модели и методы искусственного интеллекта. Применение в экономике : учебное пособие / Матвеев М.Г.; Свиридов А.С.; Алейникова Н.А. - Москва : Финансы и статистика, 2023. - 448 с. - ISBN 978-5-00184-101-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=879016&idb=0>.
2. Соснин Д.П. Города будущего: пространственное развитие, соучаствующее управление и творческие индустрии : монография / Соснин Д.П. - Москва : Дело, 2021. - 376 с. - ISBN 978-5-85006-377-1., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=838621&idb=0>.
3. Кузвесова Нина Леонидовна. Графический дизайн: от викторианского стиля до ар-деко : учебник для вузов / Н. Л. Кузвесова. - 3-е изд. - Москва : Юрайт, 2024. - 137 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-18298-9. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=891895&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

- 1.Операционная система MicrosoftWindows
- 2.Пакетприкладных программ Microsoft Office
- 3.Правовая система «Консультант плюс»
- 4.Правовая система «Гарант».
5. Фонд образовательных электронных ресурсов ННГУ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.unn.ru/books/resources>
6. Электронная библиотека учебников[Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://studentam.net>
7. Российская государственная библиотека [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rsl.ru>
8. Научная электронная библиотека[Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную

информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 54.03.01 - Дизайн.

Автор(ы): Шлиенкова Елена Викторовна, кандидат философских наук, доцент.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 26.10.2023 г., протокол № 6.