

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

Дзержинский филиал ННГУ

---

УТВЕРЖДЕНО  
решением Ученого совета ННГУ  
протокол № 15 от 24.12.2025 г.

**Рабочая программа дисциплины**

Проектирование Startup

---

Уровень высшего образования  
Бакалавриат

---

Направление подготовки / специальность  
40.03.01 - Юриспруденция

---

Направленность образовательной программы  
Уголовное право, криминалистика и уголовное судопроизводство

---

Форма обучения  
очная, очно-заочная

---

г. Дзержинск

2026 год начала подготовки

## 1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина ФТД.02 Проектирование Startup является факультативом в образовательной программе.

## 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-10: Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности и	<p>УК-10.1: Знает основные законы и закономерности функционирования экономики</p> <p>УК-10.2: Владеет знаниями основ экономики при решении социальных и профессиональных задач.</p> <p>УК-10.3: Использует знания и навыки в области финансовой грамотности, позволяющих правильно оценивать ситуацию в экономике и принимать разумные поведенческие решения</p> <p>УК-10.4: Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски</p>	<p>УК-10.1: Знать основы функционирования экономики. Уметь выделять экономические законы, необходимые для решения профессиональных и социальных задач. Владеть практическими навыками экономической теории</p> <p>УК-10.2: Знать взаимосвязь экономической теории и практики. Уметь применять экономические знания. Владеть подходами к принятию экономических решений</p> <p>УК-10.3: Знать основные положения и методы экономических наук. Уметь выявлять проблемы экономического характера. Владеть экономическими подходами к решению социальных и профессиональных задач</p> <p>УК-10.4: Знать методы личного экономического и финансового</p>	<p>Тест</p> <p>Практическое задание</p> <p>Эссе</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Контрольные вопросы</p>

		<p>планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей.</p> <p>Уметь использовать финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом).</p> <p>Контролировать собственные экономические и финансовые риски</p>		
<p>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</p>	<p>УК-2.1: Определяет в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение</p> <p>УК-2.2: Предлагает способы решения поставленных задач; оценивает предложенные способы с точки зрения соответствия цели проекта</p> <p>УК-2.3: Планирует реализацию задач в зоне своей ответственности с учетом имеющихся ресурсов и ограничений, действующих правовых норм</p> <p>УК-2.4: Выполняет задачи в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами и точками контроля, при необходимости корректирует способы решения задач</p> <p>УК-2.5: Представляет результаты проекта, предлагает возможности и использования и/или совершенствовани</p>	<p>УК-2.1:</p> <p>Знать термины, основные понятия, подходы, модели экономической, организационной и управленческой теорий в контексте формулировки задач в рамках поставленной цели проекта.</p> <p>Уметь применять теорию формулирования задач в рамках поставленной цели проекта.</p> <p>Владеть навыками формулировки задач в рамках поставленной цели проекта</p> <p>УК-2.2:</p> <p>Знать способы решения поставленных задач.</p> <p>Уметь оценивать предложенные способы с точки зрения соответствия цели проекта.</p> <p>Владеть навыками проверки соответствия задач</p> <p>УК-2.3:</p> <p>Знать планирование реализации задач в зоне своей ответственности с учетом имеющихся ресурсов и ограничений, действующих правовых норм</p> <p>УК-2.4:</p> <p>Выполняет задачи в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными</p>	<p>Проектная работа</p> <p>Собеседование</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Контрольные вопросы</p>

		<p>результатами и точками контроля, при необходимости корректирует способы решения задач</p> <p>УК-2.5: Знать результаты проекта. Уметь представлять результаты проекта. Владеть навыками предложения возможностей, и их использования и/или совершенствования</p>		
--	--	--	--	--

### 3. Структура и содержание дисциплины

#### 3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная	очно-заочная
<b>Общая трудоемкость, з.е.</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>Часов по учебному плану</b>	<b>36</b>	<b>36</b>
в том числе		
<b>аудиторные занятия (контактная работа):</b>		
- занятия лекционного типа	<b>4</b>	<b>4</b>
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	<b>12</b>	<b>12</b>
- КСР	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>самостоятельная работа</b>	<b>19</b>	<b>19</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>0</b> <b>Зачёт</b>	<b>0</b> <b>Зачёт</b>

#### 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						Самостоятельная работа обучающегося, часы	
			Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них				Всего			
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы					
ОФ	ЗФ	ОФ	ЗФ	ОФ	ЗФ	ОФ	ЗФ	ОФ	ЗФ	
Введение в инновационное развитие	7	7	2	2	2	2	4	4	3	3
Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план	8	8	2	2	2	2	4	4	4	4

Создание и развитие стартапа	8	8			4	4	4	4	4	4	
Оценка инвестиционной привлекательности проекта	6	6			2	2	2	2	4	4	
Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия)	6	6			2	2	2	2	4	4	
Аттестация	0	0									
КСР	1	1					1	1			
Итого	36	36	4	4	12	12	17	17	19	19	

### Содержание разделов и тем дисциплины

-

#### 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.

-

#### 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 - Тест) для оценки сформированности компетенции УК-10:

##### Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции УК-10

1. Инновации — это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в (отметьте неправильный вариант):

- A. Новых продуктах.
- B. Новом технологическом процессе.
- C. Новом способе организации производства.
- D. Новом дизайне упаковки продукта.

2. К обязательным свойствам инноваций НЕ относится:

- A. Научно-техническая новизна.
- B. Производственная применимость.
- C. Коммерческий потенциал.
- D. Усовершенствованный дизайн.

3. Что из перечисленного можно отнести к инновационным продуктам и услугам (можно

выбрать несколько вариантов ответа):

- A. Схема нового вида летательного аппарата.
- B. Новый цвет (красный) зубных щеток от известной российской компании.
- C. Найденный в процессе лабораторных работ студентов новый способ выращивания клеток *Chlorophyta*.
- D. Выпущенный на рынок новый процессор Intel Core 7-го поколения.

4. К эпохальным инновациям можно отнести:

- A. Освоение скотоводства.
- B. Выпуск новой модели мобильных телефонов с функцией LTE.
- C. Новый формат упаковки крема для лица Revitalift (50 мл, ранее — 100 мл).
- D. Смарт-часы Pebble (проект собрал на площадке Kickstarter более 10 млн долларов).

5. К улучшающим инновациям можно отнести:

- A. Освоение скотоводства.
- B. Выпуск новой модели мобильных телефонов с функцией LTE.
- C. Новый формат упаковки крема для лица Revitalift (50 мл, ранее — 100 мл).
- D. Смарт-часы Pebble (проект собрал на площадке Kickstarter более 10 млн долларов).

6. К псевдоинновациям можно отнести:

- A. Освоение скотоводства.
- B. Выпуск новой модели мобильных телефонов с функцией LTE.
- C. Новый формат упаковки крема для лица Revitalift (50 мл, ранее — 100 мл).
- D. Смарт-часы Pebble (проект собрал на площадке Kickstarter более 10 млн долларов).

7. Шаблон бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пенье включает в себя следующие блоки:

- A. Ценности, ценностное предложение, ключевые ресурсы, ключевые процессы, ключевые партнеры, потребители, ключевые конкуренты.
- B. Потребительские сегменты, взаимоотношения с клиентами, каналы сбыта, ценностное предложение, потоки поступления дохода, ключевые партнеры, основные виды деятельности, ключевые ресурсы, структура издержек.
- C. Внутренняя среда организации, внешняя среда организации, ценности, структура, цели, процессы, конкуренты, потребители, поставщики.

8. Какие факторы не входят в маркетинговую среду фирмы:

- A. Макрофакторы.
- B. Микрофакторы.
- C. Мезофакторы.
- D. Мегафакторы.

9. Что такое B2C-рынок?

- A. Рынок организаций, приобретающих товары и услуги для использования их в процессе производства.
- B. Рынок отдельных лиц и домохозяйств, приобретающих товары и услуги лично-го потребления.
- C. Рынок организаций, приобретающих товары и услуги для последующей пере-продажи их с прибылью для себя.
- D. Рынок «покупатель — покупателю».

10. Что такое time to market?

- A. Время, необходимое для выведения продукта на рынок.
- B. Время на развитие рынка.
- C. Время на поиск сегмента.
- D. Время для проезда до рынка.

11. Преимуществами модели водопада являются (вычеркните лишний ответ):

- A. Очень подробное документирование процесса на каждой стадии.
- B. Требования к продукту четко определены.
- C. Снижение требований к квалификации разработчиков.
- D. Страховка от дефектов разработки благодаря жесткому планированию.
- E. Легко измеримые результаты каждой стадии.
- F. Логично «встраивается» в полный жизненный цикл продукта.
- G. Гибкий учет изменяющихся требований клиента на каждой фазе итераций.

12. Роль изобретательской идеи при разработке состоит в том, чтобы (выберите правильный ответ):

- A. Привлечь финансирование в проект.
- B. Устранить противоречие и, соответственно, решить проблему, содержащую это противоречие.
- C. Получить патент на изобретение.
- D. Начать разработку продукта.

13. Основным принципом теории ограничений является (выберите правильный ответ):

- A. Нужно учиться работать в условиях ограниченных ресурсов.
- B. В системе в каждый момент всегда есть только одно ограничение, только одно узкое место.
- C. Ограничение требований на компетенции персонала существенно повышает эффективность производства.
- D. Прибыль предприятия ограничена соотношением выручки и издержек.

14. Потребность (с точки зрения психологии) — это:

- A. Основа спроса.
- B. Биологическая реакция индивида на стимул, возникающий извне или изнутри и

побуждающий организм перейти в активное состояние.

С. Стремление достичь состояния общего психологического благополучия, обеспечить психологический комфорт и предотвратить/избавиться от дискомфорта.

15. Расположите формы потребности в порядке ее развития:

А. Нужда — желание — запрос.

В. Желание — нужда — запрос.

С. Запрос — нужда — желание.

16. Что такое функциональная ценность товара в соответствии с подходом Шета, Ньюмана и Гросса?

А. Воспринимаемая полезность блага, обусловленная специфической ситуацией, в которой находится субъект.

В. Воспринимаемая полезность блага, обусловленная его способностью возбуждать чувства.

С. Воспринимаемая полезность блага, обусловленная его способностью играть утилитарную роль.

17. Расположите в «классическом» порядке стадии потребительского процесса (процесс покупки):

А. Поиск информации — осознание потребности — оценка альтернатив — покупка — потребление — постпокупочное поведение.

В. Осознание потребности — поиск информации — оценка альтернатив — покупка — потребление — постпокупочное поведение.

С. Оценка альтернатив — поиск информации — осознание потребности — покупка — потребление — постпокупочное поведение.

18. Что является основой возникновения бизнес-идеи?

А. Возможности.

В. Ценности.

С. Получение прибыли.

19. 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.

20. Отличительными чертами концепции бизнес-моделирования являются:

А. Сочетание динамического и статического подходов 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.

21. Эффективная бизнес-модель определяется следующими параметрами:

- А. Постоянный поиск новых возможностей, сочетание возможностей рынка и возможностей компании, интегрированность компании в создание цепочки ценностей, умение изменять существующую или создавать новую бизнес-модель в соответствии с новыми возможностями.
- В. Эффективное взаимодействие с рынком, поставщиками и конкурентами.
- С. Эффективное управление, организация операционной деятельности, отличная идея, которую можно кому-нибудь продать.

22. Стадии бизнес-планирования включают в себя:

- А. Определение целей бизнеса, целей отделов и каждого сотрудника, оценка результативности деятельности компании, определение показателей эффективности.
- В. Стратегическое планирование, средне-срочное планирование, краткосрочное планирование.
- С. Определение целей, миссии, определение основных видов деятельности и компетенций, составление планов, оценка издержек на производство и реализацию продукции/услуги, оценка рисков.

23. Дайте определение целям компании:

- А. Желание стартапера или предпринимателя достигнуть результатов.
- В. Управленческое решение, связанное с обязательством решить определенные задачи в установленные сроки.
- С. Получение прибыли и коммерциализация идеи.

24. Что такое маркетинг-микс?

- А. Набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга.
- В. Набор факторов, влияющих на маркетинг.
- С. Комплекс стратегических партнеров.
- Д. Секретная формула продукта.

25. Что не входит в маркетинг-микс?

- А. Продуктовая политика.
- В. Ценовая политика.
- С. Политика поведения на переговорах.
- Д. Сбытовая политика.

26. Расставьте в правильном порядке стадии традиционного жизненного цикла продукта:

- А. Изучение рынка.
- В. Разработка продукта.
- С. Обслуживание и поддержка.

- D. Вывод на рынок.
- E. Продажи.
- F. Утилизация.

27. Стадии жизненного цикла товара (вычеркните ненужное):

- A. Выход на рынок.
- B. Спад.
- C. Рост.
- D. Зрелость.
- E. Обзвон клиентов.

28. Недостатками метода гибкой разработки являются (вычеркните лишний ответ):

- A. Не выглядит так «солидно», как жесткая каскадная схема.
- B. Некоторые клиенты не готовы идти на высокую вовлеченность в процесс разработки.
- C. Продукт для демонстрации появляется только на поздних стадиях.
- . Менее подробная документация и стандартизация продукта

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

- A. Этап прототипа (модели продукта).
- B. Этап патентования.
- C. Этап производства.
- D. Этап первых продаж.

30. К механизмам работы компании по принципу «открытых инноваций» НЕ относится:

- A. Публичная презентация нового продукта.
- B. Стратегические альянсы с другими компаниями.
- C. Создание корпоративных венчурных фондов.
- D. Заказы на НИОКР у внешних лабораторий и компаний.

31. Стратегические решения обладают следующими характеристиками:

- A. Необратимые, долгосрочные, имеющие ключевое влияние на компанию в целом, касаются всех сфер деятельности и управления.
- B. Характерны только для крупных организаций, так как требуют большого штата сотрудников.
- C. Принимаются руководителями и связаны со стратегической безопасностью организации.

32. 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:

- A. Глубинное интервью.
- B. Анализ протокола.
- C. Холл-тест.
- D. Фокус-группа.

33. Какой из этих показателей больше РАМ?

- A. ТАМ.
- B. САМ.
- C. СОМ.
- D. Никакой.

34. Какой из этих показателей меньше СОМ?

- A. ТАМ.
- B. САМ.
- C. РАМ.
- D. Никакой.

35. 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.

36. Как эффективнее всего снизить высоту барьера неплатежеспособности (товар — 3-комнатная квартира)?

- A. Поднять цену на товар.
- B. Предложить рассрочку или кредит.
- C. Снизить цену на 3%.

37. В какой ситуации наиболее сильно влияние референтных групп на выбор индивидуальным потребителем товар-ной группы и товарной марки?

- A. Публичных товаров первой необходимости (открытое потребление).
- B. Личных товаров первой необходимости (скрытое потребление).
- C. Личных товаров роскоши (скрытое потребление).
- D. Публичных товаров роскоши (открытое потребление).

38. Какой из этих барьеров на пути осуществления запроса относится к внутренним?

- A. Барьер несоответствия воспринимаемых выгод и цены товара (ложное или действительное несоответствие).

В. Накладываемые семьей.

С. Отсутствие товара.

### Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки. Продemonстрированы все основные умения,. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
отлично	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок. Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественным недочетами, выполнены все задания в полном объеме.
очень хорошо	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи . Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.
хорошо	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.
удовлетворительно	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибки. Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания но не в полном объеме.
неудовлетворительно	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки. При решении стандартных задач не продemonстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.
плохо	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа Отсутствие минимальных умений . Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа

### 5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции УК-10:

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

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

**Практическое задание.** 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.

**Практическое задание.** 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.

**Практическое задание.** Назовите прямых и косвенных конкурентов для следующих компаний и продуктов:

1. BMW.
2. Apple iPhone.
3. Skype.

**Практическое задание.** Компания WonderMe производит мелкую бытовую технику и электронику в особом, необычном дизайне (например, универсальный пульт ДУ в форме сэндвича, компьютерную мышь, оформленную как чучело настоящей мыши, наушники в форме змей и т. п.). Уникальность предложения заключается в работе по индивидуальным требованиям и желаниям заказчика, т. е. имеющаяся собственная технология на основе 3D-принтинга позволяет создать практически любой дизайн любого небольшого технического устройства. Компания хочет выйти на новый уровень развития, в том числе на международный рынок.

Определите:

1. Основной вид деятельности компании WonderMe.
2. Ценностное предложение компании WonderMe.
3. Основные компетенции по созданию ценностного предложения.
4. Ключевые краткосрочные и долгосрочные цели компании.

5. Состав ресурсов для достижения долгосрочных целей.

6. Основные риски при реализации целей.

**Практическое задание.** 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 шоурумы компании X. Концепция позиционирования может быть охарактеризована как «Восьмое чудо света». Планируется активное продвижение с использованием массовых медиаканалов.

Задание: необходимо 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.).

**Практическое задание.** Укажите, какой тип исследования необходимо провести, чтобы получить ответы на следующие вопросы:

1. Компания, занимающаяся разработкой приложения по доставке еды, нашла уникальную на рынке нишу: приготовление и доставка домашней еды по запросу соседей. Необходимо оценить конкурентоспособность предложения.
2. Компания разрабатывает приложение, в котором можно найти информацию об имеющихся поблизости удобствах для родителей с маленькими детьми (пеленальные комнаты, рестораны с детским питанием, аптеки и т. д.). Необходимо изучить модель поведения потребителей с маленькими детьми и оценить способ использования данного приложения.
3. Компания оценивает возможность открытия завода и переноса производства на локальный рынок для большего его освоения. Необходимо принять решение о целесообразности данных вложений.

Укажите, какой тип информации необходимо в первую очередь получить во время маркетингового исследования, если:

1. Компания разработала прототип робота для помощи мамам грудных детей, у которых ребенок всегда на руках. Робот может быть использован для нарезания, помешивания еды, вытирания со стола. Компания стремится определить, насколько потребительские характеристики робота устраивают потенциальных потребителей.
2. Компания разрабатывает домашние гидропонные системы. Необходимо выяснить, какой максимальный объем рынка возможен в исследуемом регионе.

**Практическое задание.** Изучите предлагаемое описание прорывных технологий последних лет. В группах придумайте по одному примеру нового гаджета, основанного на

данных технологиях, который мог бы появиться в повседневной жизни каждого жителя нашей планеты.

1. Интернет вещей. К Интернету вещей относятся разного рода встроенные в машины сенсоры и приложения, а так-же вся инфраструктура для автоматизированной работы. Наиболее показательный пример: использование дистанционного контроля для лечения заболеваний, системы «умный дом» и другие.
2. Передовая робототехника. Представляет собой не только производственную робототехнику, но и множество различных систем, включая экзоскелеты, которые увеличивают физические возможности человека, например, людей с ограниченными возможностями.
3. Накопление и хранение энергии. Прогресс в технологиях накопления и хранения энергии позволит сделать более экологически чистые гибридные автомобили полноценными конкурентами традиционных, стабилизировать работу электросетей и упростить процесс электрификации труднодоступных регионов.
4. Трехмерная печать. Представляет собой метод послойного создания физического объекта на основе виртуальной трехмерной модели. За четыре года стоимость домашнего принтера 3D-печати упала в 10 раз.
5. Высокотехнологичные материалы и но-вые материалы с новыми свойствами. Например, нанолечения, суперкон-денсаторы, сверхъёмкостные батареи, сверхгладкие покрытия и ультратонкие экраны.

**Практическое задание.** На рынок РФ выводится новая модель мобильного телефона. Товар ориентирован на возрастную группу подростков и взрослых от 13 до 45 лет. Позиционируется как самый легкий и тонкий смартфон в мире, бренд неизвестен, производство — Южная Корея. Стоимость 36 000 рублей за штуку (одна комплектация).

Подумайте, какие коммуникационные инструменты (реклама — где? мероприятия — какие? скидки/подарки — когда и какие? интернет-продвижение — ка-кое?) можно использовать для воздействия на потенциальных потребителей на стадии внутреннего и внешнего поиска информации. Предварительно нужно составить алгоритм того, как потребитель в данном случае ищет нужную ему информацию.

#### **Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)**

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки. Продемонстрированы все основные умения,. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
отлично	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок. Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественным недочетами, выполнены все задания в полном объеме.
очень хорошо	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки.

Оценка	Критерии оценивания
	Допущено несколько несущественных ошибок. Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.
хорошо	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок. Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.
удовлетворительно	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок. Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме.
неудовлетворительно	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки. При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.
плохо	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа. Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа.

### 5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Эссе) для оценки сформированности компетенции УК-10:

#### Типовая тематика эссе для оценки сформированности компетенций УК-10

- Преимущество работы в команде при реализации бизнес-проектов. Самые успешные команды прошлого (описать на конкретном примере).
- Проблемы формирования команды в бизнесе. Масштабные командные неудачи (описать на конкретном примере).
- Командный дух в бизнесе и принципы его создания (описать на конкретном примере).
- Как сохранить командный дух при провалах и неудачах в бизнесе (описать на конкретном примере)?
- Предприниматель: каковы границы допустимой рисковости? Обоснование применимости краудфандинговой платформы Boomstarter <https://boomstarter.ru/> для вашего проекта.
- Роль государственной инновационной политики в социально-экономической повестке России. у Институты развития: лататели «провалов рынка» либо политические игроки на инновационном поле?
- Институт технологических платформ: проблемы и пути решения. у Инновационные территориальные кластеры: истории успеха (неудач).

## Критерии оценивания (оценочное средство - Эссе)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки. Продемонстрированы все основные умения,. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
отлично	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок. Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественным недочетами, выполнены все задания в полном объеме.
очень хорошо	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи . Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.
хорошо	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.
удовлетворительно	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибки. Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания но не в полном объеме.
неудовлетворительно	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки. При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.
плохо	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа Отсутствие минимальных умений . Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа

### 5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Проектная работа) для оценки сформированности компетенции УК-2:

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

Какая юридическая основа защиты инноваций?

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

Какая юридическая основа защиты инноваций?

### Критерии оценивания (оценочное средство - Проектная работа)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	тема проекта раскрыта.
не зачтено	тема проекта НЕ раскрыта.

### 5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-2:

Роль государственной инновационной политики в социально-экономической повестке России.

Институты развития - опишите юридическую основу.

Институт технологических платформ: проблемы и пути решения.

Инновационные территориальные кластеры: истории успеха (неудач). Опишите их юридическую основу.

#### Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	тема раскрыта.
не зачтено	тема НЕ раскрыта. грубые ошибки в терминах.

### 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.	При решении стандартных задач не	Продемонстрированы основные	Продемонстрированы все	Продемонстрированы все	Продемонстрированы все	Продемонстрированы все основные

	Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	основные умения. Решены все основные задачи с отдельными и несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	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	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

### Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	<b>превосходно</b>	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
	<b>отлично</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	<b>очень хорошо</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	<b>хорошо</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	<b>удовлетворительно</b>	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	<b>неудовлетворительно</b>	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	<b>плохо</b>	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 - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции УК-10

1. Инновации как продукт и инновации как процесс.
2. Принципиальное разграничение понятий «новшество» и «инновация».
3. Понятия инновационного процесса, две фазы инновационного процесса и их характеристика.
4. Модели инновационного процесса. Линейная модель, основанная на гипотезе «технологического толчка».
5. Модели инновационного процесса. Линейная модель, основанная на гипотезе «давления рыночного спроса».
6. Интерактивная модель инновационного процесса.
7. Какие изменения происходят с командой на протяжении жизненного цикла проекта?
8. Факторы успеха идеи: трансформация идеи в бизнес-идею.
9. Понятие бизнес-модели: подходы, авторы.
10. Состав и содержание ключевых компонент бизнес-модели.
11. Бизнес-модель М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна.
12. Содержание блока «Ценностное предложение» и «Формула прибыли» бизнес-модели М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна.
13. Ключевые ресурсы и ключевые процессы как элементы бизнес-модели М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна.
14. Общие положения концепции бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пенье.
15. Особенности и содержание процесса трансформации бизнес-идеи в бизнес-план.
16. Типовая структура бизнес-плана. Виды планов.
17. Содержание и сущность процесса генерирования идей.
18. Опишите основные отличия стартапа от «традиционного» бизнеса, методика и путь развития.
19. Сформулируйте концепцию экономичного (бережливого) стартапа (LeanStartup): происхождение, автор, описание, применение для развития стартапа.
20. В чем состоит концепция HADI-циклов и их применения для тестирования гипотез стартапа?
21. Что такое модель SPACE? Опишите шаблон, описание, характеристики «орбит», примеры применения.
22. Каковы основные составляющие бизнес-модели стартапа? Перечислите основные шаблоны.
23. Опишите этапы развития стартапа с точки зрения создания продукта: идея, прототип, соответствие продукта рынку, трекшн, рост и укрепление позиций, масштабирование.
24. Раскройте инвестиционную классификацию стадий развития стартапов: идея, PreSeed, Раунд А (B, C, D), IPO.
25. Что такое малое инновационное предприятие: определение, преимущества и недостатки, этапы создания?
26. Какова структура эффективной презентации и почему она такова?
27. Какие существуют виды презентации для инвесторов и почему они разные?
28. В чем нужно убедить инвестора во время презентации и как это сделать?
29. В чем состоит цель презентации при проблемном интервью?
30. Какова цель продающей презентации и какое место она занимает в общем маркетинговом плане?
31. Проанализируйте свою презентацию, сделанную на деловой игре с учетом замечаний, высказанных на обсуждении, — какие части презентации вызвали одобрение и какие еще нужно доработать?

### 5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции УК-2

1. Принципиальное разграничение понятий «новшество» и «инновация».
2. Состав и содержание ключевых компонент бизнес-модели.
3. Особенности и содержание процесса трансформации бизнес-идеи в бизнес-план

### Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	<p>Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибки. Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок</p> <p>Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок</p> <p>Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок. Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки. Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания но не в полном объеме. Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами. Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи . Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами. Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественным недочетами, выполнены все задания в полном объеме. Продемонстрированы все основные умения, . Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов</p>
не зачтено	<p>Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа</p> <p>Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки. Отсутствие минимальных умений . Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа</p> <p>При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.</p>

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

Основная литература:

1. Карасев А. П. Маркетинговые исследования : учебник и практикум / А. П. Карасев. - 2-е изд. ; пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2023. - 315 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-05957-1. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=843527&idb=0>.
2. Рис Эрик. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели : Учебное пособие. - 5-е изд. - Москва : ООО "Альпина Паблишер", 2016. - 253 с. - Профессиональная подготовка по профессиям рабочих и по должностям служащих. - ISBN 978-5-9614-5401-7., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=611117&idb=0>.
3. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Рис Э. - Москва : Альпина Паблишер, 2016., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=648598&idb=0>.
4. Горфинкель Владимир Яковлевич. Экономика инноваций : Учебник / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. - 2. - Москва : Вузовский учебник, 2021. - 336 с. - ВО - Магистратура. - ISBN 978-5-9558-0220-6. - ISBN 978-5-16-110571-9. - ISBN 978-5-16-004984-7.,

<https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=834775&idb=0>.

5. Матвеева Людмила Григорьевна. Экономика инноваций: макро- и мезоуровень : Учебник / Южный федеральный университет. - Ростов-на-Дону : Издательство Южного федерального университета (ЮФУ), 2021. - 198 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-9275-3579-8., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=835221&idb=0>.

6. Чижанькова И. В. Экономика инноваций и управление инновационным бизнесом : учебное пособие / Чижанькова И. В., Бондалетова Н. Ф. - Москва : РТУ МИРЭА, 2021. - 79 с. - Книга из коллекции РТУ МИРЭА - Экономика и менеджмент., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=801365&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Рис Э. - Москва : Альпина Паблишер, 2014., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=655294&idb=0>.

2. Моисеева Е. Е. Маркетинг нового продукта : практикум для студентов магистратуры по направлению подготовки 38.04.02 «менеджмент», направленность подготовки «управление инновациями и startup в предпринимательской среде», всех форм обучения / Моисеева Е. Е. - Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2018. - 72 с. - Библиогр.: доступна в карточке книги, на сайте ЭБС Лань. - Книга из коллекции СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва - Экономика и менеджмент., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=728423&idb=0>.

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

-

## **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 ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 40.03.01 - Юриспруденция.

Автор(ы): Красильников Дмитрий Валерьевич, кандидат экономических наук.

Заведующий кафедрой: Дюдяков Алексей Александрович, кандидат медицинских наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 04.12.2025, протокол № 28.