Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Максимов Алексей Борисович
Должность: директор департамента по образовательной политике
Дата подписания: 29.05.2025 16:11:30
Уникальный программный ключ:
8db180d1a3f02ac9e60521a5672742735c18b1d6

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
/Московский Политех/

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
экономики и управления
_____ А.В. Назаренко
«27» февраля 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Стартап-менеджмент»

Направление подготовки
38.04.02 «Менеджмент»

Образовательная программа
«Управление проектами»

Квалификация (степень) выпускника
Магистр

Форма обучения
Очная

Москва, 2025

Разработчик(и):
Доцент, к.э.н. /С.В.Болотников/



Согласовано:
Заведующий кафедрой «Менеджмент»,
к.э.н.,доцент /Е.Э.Аленина/



Программа утверждена на заседании кафедры «Менеджмент»
« » августа 2025 г., протокол № 1

Содержание

1. Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине…….3
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы……..3
3. Структура и содержание дисциплины……..5
3.1. Виды учебной работы и трудоемкость 5
3.2. Тематический план изучения дисциплины 6
3.3. Содержание дисциплины 8
3.4. Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий 10
4. Учебно-методическое и информационное обеспечение 11
4.1. Нормативные документы и ГОСТы.....11
4.2. Основная литература 12
4.3. Дополнительная литература 12
4.4. Электронные образовательные ресурсы 12
4.5. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение.....12
4.6. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы ……12
5. Материально-техническое обеспечение.....12
6. Методические рекомендации 13
6.1. Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения.....13
6.2. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....13
7. Фонд оценочных средств.....16
7.1. Методы контроля и оценивания результатов обучения 16
7.2. Шкала и критерии оценивания результатов обучения 18
7.3. Оценочные средства 23

1. Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине.

К **основным целям** освоения дисциплины «Стартап-менеджмент» следует отнести:

- ознакомление студентов магистратуры с теорией и практиками управленческой деятельности касательно предприятий и организаций малого бизнеса;
- изучение возможностей и методов коммерциализации технологий и бизнес моделей.

К **основным задачам** освоения дисциплины «Стартап-менеджмент» следует отнести:

– изучение практической стороны создания и регистрации хозяйствующих субъектов.

- изучение основ бизнес-планирования, первичного анализа инновационного проекта.
- изучение возможностей создания инновационных организаций малого и среднего бизнеса.

В результате освоения дисциплины (модуля) у обучающихся формируются следующие компетенции и должны быть достигнуты следующие результаты обучения как этап формирования соответствующих компетенций:

Наименование	**Код и наименование индикатора достижения компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**
Способен проводить сбор информации о бизнес-проблемах выявлять бизнес-возможности организации	**1.** Знает теорию межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии; теорию конфликтов; методы, техники, процессы и инструменты управления требованиями заинтересованных сторон; языки визуального моделирования; теорию управления рисками; теорию систем; предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. **2.** Умеет использовать техники выявления заинтересованных сторон; планировать, организовывать и проводить встречи и обсуждения с заинтересованными сторонами; использовать техники эффективных коммуникаций; выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации; собирать, классифицировать, систематизировать и обеспечивать хранение и актуализацию информации бизнес-анализа; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами; определять связи и зависимости между элементами информации бизнес-анализа; представлять информацию бизнес-анализа различными способами и в различных форматах для обсуждения с заинтересованными сторонами; применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа; анализировать	**Знать** теорию управления рисками; теорию систем; предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. **Уметь:** оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами; определять связи и зависимости между элементами информации бизнес-анализа; **Владеть**: методами выявления бизнес-возможностей и разработкой бизнес-решений для их реализации

	внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации; анализировать требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами; оформлять требования заинтересованных сторон в соответствии с выбранными подходами; классифицировать требования заинтересованных сторон в соответствии с выбранными подходами; моделировать требования заинтересованных сторон в соответствии с выбранными подходами; документировать требования заинтересованных сторон в соответствии с выбранными подходами к оформлению требований; определять атрибуты требований заинтересованных сторон и их значения в соответствии с выбранными подходами; управлять изменениями требований заинтересованных сторон в соответствии с выбранным подходом; анализировать качество информации бизнес-анализа с точки зрения выбранных критериев; проводить анализ предметной области; выполнять функциональную декомпозицию работ; моделировать объем и границы работ; выявлять и классифицировать бизнес-проблемы или бизнес-возможности; представлять информацию о выявленных бизнес-проблемах или бизнес-возможностях различными способами и в различных форматах для обсуждения с заинтересованными сторонами. **3.** Владеет навыками анализа потребностей заинтересованных сторон; анализа контекста; выявления и документирования истинных бизнес-проблем или бизнес-возможностей; согласования с заинтересованными сторонами выявленных бизнес-проблем или бизнес-возможностей; формирования целевых показателей решений	

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Стартап-менеджмент» относится к числу факультативных учебных дисциплин формируемой участниками образовательных отношений (IV.1) образовательной программы магистратуры.

Дисциплина «Стартап-менеджмент» взаимосвязана логически и содержательно-методически со следующими дисциплинами:

- Основы управления проектами;
- Маркетинговый анализ в управлении проектами;
- Технологии бизнес-планирования проектов.

3. Структура и содержание дисциплины

3.1. Виды учебной работы и трудоемкость.

Общая трудоемкость дисциплины составляет: очная форма - **2** зачетных единицы, т.е. **72** академических часа (14 лекций, 16 практических занятий), самостоятельная работа – 32 часа.

Разделы дисциплины «Стартап-менеджмент» изучаются на первом курсе, форма контроля – зачет.

3.1.1. Очная форма обучения

№ п/п	Вид учебной работы	Количество часов	Семестры	
			3	-
1	**Аудиторные занятия**	**28**	**28**	-
	В том числе:			-
1.1	Лекции	14	14	-
1.2	Семинарские/практические занятия	14	14	-
1.3	Лабораторные занятия	-	-	-
2	**Самостоятельная работа**	-	-	-
3	**Промежуточная аттестация**	-	-	-
	Зачет/диф.зачет/экзамен	-	-	-
	Итого	**28**	**28**	-

3.2. Тематический план изучения дисциплины
(по формам обучения)

3.2.1. Очная форма обучения.

№	Разделы/темы дисциплины	Трудоемкость, час					
		Всего	Аудиторная работа				Самостоятельная работа
			Лекция	Семинарские / практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	
1	Тема 1. Понятие стартапа.	2	1	1	-	-	-
2	Тема 2. Интеллектуальная собственность и анализ стартапа.	2	1	1	-	-	-
3	Тема 3. Разработка бизнес-модели стартапа.	4	2	2	-	-	-
4	Тема 4. Продвижение продукции стартапа.	4	2	2	-	-	-
5	Тема 5. Разработка стратегии финансирования стартапа.	4	2	2	-	-	-
6	Тема 6. Планирование денежных потоков.	4	2	2	-	-	-
7	Тема 7. Оценка рисков стартапа.	4	2	2	-	-	-
8	Тема 8. Оценка стартапа.	2	1	1	-	-	-
9	Тема 9. Финансирование и оценка стартапа	2	1	1	-	-	-
	Итого	28	14	14	-	-	-

3.3. Содержание дисциплины.

Тема 1. Понятие стартапа.

Стартап. Сущность определения. Особенности организации стартапа. Коммерциализация интеллектуальной собственности как основа стартапа. Стадии стартапа. Стратегии создания стартапа. Создание стартапа при ВУЗе. Создание стартапа при действующем предприятии. Стартап как Малое Инновационное предприятие (МИП); Стартап в рамках корпоративного акселератора; Стартап в составе бизнес-инкубатора, технопарка или бизнес-акселератора.

Тема 2. Интеллектуальная собственность и анализ стартапа.

Анализ интеллектуальной собственности стартапа. Объекты интеллектуальной собственности стартапа. Направления анализа интеллектуальной собственности стартапа. Плюсы и минусы Ноу-Хау и патентов. Технический аудит. Анализ потенциального спроса на стартап.

Тема 3. Разработка бизнес-модели стартапа.

Понятия и виды бизнес-моделей. Модель Остервальдера и Пинье. Основные элементы бизнес-модели стартапа. Типы бизнес-моделей в рамках подхода «Кеневин». Многосторонние платформы. «Длинный хвост». «Бритва и Лезвие». Модель «Free». Основные этапы построения бизнес-модели.

Тема 4. Продвижение продукции стартапа.

Особенности партизанского маркетинга стартапа. Внедрение продукта в повседневную жизнь (Life Placement); Использование для рекламы предметов окружающей среды (Ambient Marketing); Размещение информации в художественных произведениях (Product Placement); рекомендации; подарки; коллаборация; эпатажные события. Основные инструменты интернет-маркетинга. Виды интернет-рекламы.

Тема 5. Разработка стратегии финансирования стартапа.

Анализ государственных способов финансирования стартапа. Виды негосударственного финансирования. Деятельность Фонда содействия инновациям. Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании. Программа «Старт». Виды лизинга. Краудфандинг. Методы поиска новых идей: активные и пассивные; Этапы коммерциализации технологий для различных отраслей; Бизнес-модели и подходы к коммерциализации (монетизации) видов бизнеса;

Тема 6. Планирование денежных потоков.

Способы привлечения инвестиций. Отчет о движении денежных средств (ОДДС). Виды денежных потоков. Экономическая сущность денежного потока. Долевого и долговое финансирование. Бездолговой денежный поток. Ключевые параметры, влияющие на денежный поток.

Тема 7. Оценка рисков стартапа.

Базовые риски стартапа. Риск. Виды рисков стартапа. Источники возникновения рисков. Страновые риски. Отраслевые риски. Риски в сфере интеллектуальной собственности. Риски утечки информации о технических решениях. Риски в сфере финансирования. Учет рисков стартапа в денежном потоке. Метод сценариев. Метод резервирования. Метод капитализации.

Тема 8. Оценка стартапа.

Показатели эффективности стартапа. Статические и динамические показатели. Виды рентабельности капитала. Рентабельность активов. Рентабельность инвестиций. Чистый дисконтированный доход. Норма доходности. Оценка стартапа в интересах венчурного инвестора.

Тема 9. Финансирование и оценка стартапа

Оценка стартапа в рамках корпоративного акселератора. Специфика корпоративного акселератора. Процесс отбора стартапа в рамках корпорации. Оценка изменения денежных потоков корпорации. Выбор способа финансирования стартапа. Инфраструктурные образования. Выбор способа финансирования стартапа. Налоговая оптимизация.

4. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.

4.1. Основная литература:

1. Спиридонова, Е. А. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14065-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/467740

4.2. Дополнительная литература:

1. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469221
2. Передера, Ж. С. Анализ слияний и поглощений : учебное пособие для вузов / Ж. С. Передера, А. В. Федоров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 140 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14819-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/481972

4.3. Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

- Офисные приложения, Microsoft Office 2013 (или ниже) – Microsoft Open License. Лицензия № 61984042

5. Материально-техническое обеспечение дисциплины.

Аудитория для лекционных и семинарских занятий общего фонда. Столы учебные со скамьями, аудиторная доска, переносной мультимедийный комплекс (проектор, проекционный экран, ноутбук). Рабочее место преподавателя: стол, стул.

6. Методические рекомендации.

6.1. Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения

Методика преподавания дисциплины «Стартап-менеджмент» и реализация компетентностного подхода в изложении и восприятии материала предусматривает использование следующих активных и интерактивных форм проведения групповых, индивидуальных, аудиторных занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся:

- обсуждение и докладов по дисциплине;
- тестирование.
- деловая игра
- обсуждение проблемных вопросов на семинаре (дискуссия)..

В процессе обучения используются оценочные средства рубежного контроля успеваемости: доклады; оценки за деловые игры.

Образцы заданий для проведения текущего контроля, экзаменационных билетов, приведены в приложении.

При выполнении текущего контроля возможно использование тестового материала. Образцы контрольных вопросов и заданий для проведения текущего контроля приведены в приложении. При реализации программы бакалавриата организация вправе применять электронное обучение и дистанционные образовательные технологии. Все материалы размещаются в СДО Московского Политеха (https://online.mospolytech.ru/).

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии должны предусматривать возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

(Методические рекомендации по составлению презентаций)

Презентация (от английского слова - представление) – это набор цветных картинок-слайдов на определенную тему, который хранится в файле специального формата с расширением PP. Термин «презентация» (иногда говорят «слайд-фильм») связывают, прежде всего, с информационными и рекламными функциями картинок, которые рассчитаны на определенную категорию зрителей (пользователей).

Мультимедийная компьютерная презентация – это:

- динамический синтез текста, изображения, звука;
- самые современные программные технологии интерфейса;
- интерактивный контакт докладчика с демонстрационным материалом;
- мобильность и компактность информационных носителей и оборудования;
- способность к обновлению, дополнению и адаптации информации;
- невысокая стоимость.

Правила оформления компьютерных презентаций

Общие правила дизайна

Многие дизайнеры утверждают, что законов и правил в дизайне нет. Есть советы, рекомендации, приемы. Дизайн, как всякий вид творчества, искусства, как всякий способ одних людей общаться с другими, как язык, как мысль — обойдет любые правила и законы.

Однако, можно привести определенные рекомендации, которые следует соблюдать, во всяком случае, начинающим дизайнерам, до тех пор, пока они не

почувствуют в себе силу и уверенность сочинять собственные правила и рекомендации.

Правила шрифтового оформления:

- Шрифты с засечками читаются легче, чем гротески (шрифты без засечек);
- Для основного текста не рекомендуется использовать прописные буквы.
- Шрифтовой контраст можно создать посредством: размера шрифта, толщины шрифта, начертания, формы, направления и цвета.
- Правила выбора цветовой гаммы.
- Цветовая гамма должна состоять не более чем из двух-трех цветов.
- Существуют не сочетаемые комбинации цветов.
- Черный цвет имеет негативный (мрачный) подтекст.
- Белый текст на черном фоне читается плохо (инверсия плохо читается).

Рекомендации по дизайну презентации

Чтобы презентация хорошо воспринималась слушателями и не вызывала отрицательных эмоций (подсознательных или вполне осознанных), необходимо соблюдать правила ее оформления.

Презентация предполагает сочетание информации различных типов: текста, графических изображений, музыкальных и звуковых эффектов, анимации и видеофрагментов. Поэтому необходимо учитывать специфику комбинирования фрагментов информации различных типов. Кроме того, оформление и демонстрация каждого из перечисленных типов информации также подчиняется определенным правилам. Так, например, для текстовой информации важен выбор шрифта, для графической — яркость и насыщенность цвета, для наилучшего их совместного восприятия необходимо оптимальное взаиморасположение на слайде.

Рассмотрим рекомендации по оформлению и представлению на экране материалов различного вида.

Оформление текстовой информации:

- размер шрифта: 24-54 пункта (заголовок), 18-36 пунктов (обычный текст);
- цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться), но не резать глаза;
- тип шрифта: для основного текста гладкий шрифт без засечек (Arial, Tahoma, Verdana), для заголовка можно использовать декоративный шрифт, если он хорошо читаем;
- курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы рекомендуется использовать только для смыслового выделения фрагмента текста.

Оформление графической информации:

- рисунки, фотографии, диаграммы призваны дополнить текстовую информацию или передать ее в более наглядном виде;
- желательно избегать в презентации рисунков, не несущих смысловой нагрузки, если они не являются частью стилевого оформления;
- цвет графических изображений не должен резко контрастировать с общим стилевым оформлением слайда;
- иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом;
- если графическое изображение используется в качестве фона, то текст на этом фоне должен быть хорошо читаем.

Содержание и расположение информационных блоков на слайде:

- информационных блоков не должно быть слишком много (3-6);
- рекомендуемый размер одного информационного блока — не более 1/2 размера слайда;
- желательно присутствие на странице блоков с разнотипной информацией (текст, графики, диаграммы, таблицы, рисунки), дополняющей друг друга;
- ключевые слова в информационном блоке необходимо выделить;
- информационные блоки лучше располагать горизонтально, связанные по смыслу блоки — слева направо;
- наиболее важную информацию следует поместить в центр слайда;
- логика предъявления информации на слайдах и в презентации должна соответствовать логике ее изложения.

Помимо правильного расположения текстовых блоков, нужно не забывать и об их содержании — тексте. В нем ни в коем случае не должно содержаться орфографических ошибок. Также следует учитывать общие правила оформления текста.

После создания презентации и ее оформления, необходимо отрепетировать ее показ и свое выступление, проверить, как будет выглядеть презентация в целом (на экране компьютера или проекционном экране), насколько скоро и адекватно она воспринимается из разных мест аудитории, при разном освещении, шумовом сопровождении, в обстановке, максимально приближенной к реальным условиям выступления.

6.2.Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции.

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. При подготовке лекции преподаватель руководствуется рабочей программой дисциплины. В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Преподаватель приводит список используемых и рекомендуемых источников для изучения конкретной темы. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. При чтении лекций по дисциплине могут использоваться электронные мультимедийные презентации.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины. В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. На интерактивных занятиях студенты должны проявлять активность.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельной темы учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по определяется учебным планом. При самостоятельной работе студент взаимодействует с рекомендованными материалами при участии преподавателя в виде консультаций. Для выполнения самостоятельной работы предусмотрено Методическое обеспечение. Электронно-библиотечной система (электронная библиотека) университета обеспечивает возможность индивидуального доступа каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет.

7. Фонд оценочных средств.

7.1. Методы контроля и оценивания результатов обучения.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Промежуточная аттестация обучающихся в форме зачёта проводится по результатам выполнения всех видов учебной работы, предусмотренных учебным планом по данной дисциплине (модулю), при этом учитываются результаты текущего контроля успеваемости в течение семестра. Оценка степени достижения обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю) проводится преподавателем, ведущим занятия по дисциплине (модулю) методом экспертной оценки. По итогам промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено».

Шкала оценивания	Описание
Зачтено	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в ситуациях повышенной сложности. При этом могут быть допущены незначительные ошибки,

	неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
Не зачтено	Не выполнен один или более видов учебной работы, предусмотренных учебным планом. Студент демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

К промежуточной аттестации допускаются только студенты, выполнившие все виды учебной работы, предусмотренные рабочей программой по дисциплине.

7.2. Шкала и критерии оценивания результатов обучения.

Показателем оценивания компетенций на различных этапах их формирования является достижение обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю).

Показатель	**Критерии оценивания**			
	2	**3**	**4**	**5**
Знать: теорию управления рисками; теорию систем; предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа.	Обучающийся демонстрирует полное отсутствие или недостаточное соответствие следующих знаний: теорию управления рисками; теорию систем; предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа.	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих знаний: теорию управления рисками; теорию систем; предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. Допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность знаний, по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями при их переносе на новые ситуации.	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих знаний: теорию управления рисками; теорию систем; предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях.	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих знаний: современных теорию управления рисками; теорию систем; предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. свободно оперирует приобре-тенными знаниями.
Уметь: оформлять результаты бизнес-анализа	Обучающийся не умеет или в недостаточной степени оформлять	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих умений:	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих умений:

в соответствии с выбранными подходами; определять связи и зависимости между элементами информации бизнес-анализа;	результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами; определять связи и зависимости между элементами информации бизнес-анализа;	оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами; определять связи и зависимости между элементами информации бизнес-анализа; допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность умений, по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании умениями при их переносе на новые ситуации.	следующих умений: оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами; определять связи и зависимости между элементами информации бизнес-анализа; Умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые, нестандартные ситуации.	оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами; определять связи и зависимости между элементами информации бизнес-анализа; свободно оперирует приобретенными умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
Владеть: методами выявления бизнес-возможностей и разработкой бизнес-решений для их реализации	Обучающийся не владеет или в недостаточной степени владеет методами выявления бизнес-возможностей и разработкой бизнес-решений для их реализации	Обучающийся владеет методами выявления бизнес-возможностей и разработкой бизнес-решений для их реализации допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность владения навыками по ряду показателей, Обучающийся испытывает значительные затруднения при применении навыков в новых ситуациях.	Обучающийся частично владеет методами выявления бизнес-возможностей и разработкой бизнес-решений для их реализации навыки освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые, нестандартные ситуации.	Обучающийся в полном объеме владеет методами выявления бизнес-возможностей и разработкой бизнес-решений для их реализации свободно применяет полученные навыки в ситуациях повышенной сложности.

7.3. Оценочные средства.

Перечень оценочных средств по дисциплине Стартап-менеджмент

№ ОС	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС

1	Деловая и/или ролевая игра (ДИ)	Совместная деятельность группы обучающихся и педагогического работника под управлением педагогического работника с целью решения учебных и профессионально - ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи.	Тема (проблема), концепция, роли и ожидаемый результат по каждой игре
2	Доклад, сообщение (ДС)	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов, сообщений
3	Зачет	Итоговая форма оценки знаний. В высших учебных заведениях проводятся во время экзаменационных сессий.	Вопросы к зачету

7.3.1. Текущая аттестация.

Перечень примерных тем для докладов по дисциплине "Стартап-менеджмент"

1 Роль малого бизнеса в экономике государства.
2 Процедура создания хозяйственных обществ.
3 Фермерское хозяйство. Специфика создания и работы.
4 Государственное регулирование малого бизнеса.
5 Механизмы контроля деятельности сотрудников малых предприятий.
6 Бизнес-модели. Структура и способы создания.
7. Защита авторских прав в СССР и РФ.
8. Способы оценки стоимости патентов.
9. Инновации в малом бизнесе. Технология создания стартапов.
10. Стартап как отдел R&D больших корпораций. История крупнейших сделок по покупке стартапа.
11.Бизнес план как ключевая составляющая стартапа. Типовые ошибки при составлении.
Возможен выбор специфической темы по согласованию с преподавателем.

Критерии оценки доклада

№	Критерий	Оценка			
		отл.	хор.	удовл.	неудовл.
1	Структура доклада	В докладе присутствуют смысловые части, сбалансированные по объему	В докладе присутствуют три смысловые части, несбалансированные по объему	Одна из смысловых частей в докладе отсутствует	В докладе не прослеживается наличие смысловых частей
2	Содержание доклада	Содержание отражает суть рассматриваемой проблемы и основные полученные результаты	Содержание не в полной мере отражает суть рассматриваемой проблемы или основные полученные результаты	Содержание не в полной мере отражает суть рассматриваемой проблемы и основные полученные результаты	Содержание не отражает суть рассматриваемой проблемы или основные полученные результаты
3	Владение материалом	Студент полностью владеет излагаемым материалом, ориентируется в проблеме, свободно отвечает на вопросы	Студент владеет излагаемым материалом, ориентируется в проблеме, затрудняется в ответах на некоторые вопросы	Студент недостаточно свободно владеет излагаемым материалом, слабо ориентируется в проблеме	Студент не владеет излагаемым материалом, слабо ориентируется в проблеме
4	Соответствие теме	Изложенный материал полностью соответствует заявленной теме	Изложенный материал содержит элементы, не соответствующие теме	В изложенном материале присутствует большое количество элементов, не имеющих отношение к теме	Изложенный материал в незначительной степени соответствует теме

Примерный план организации деловой игры по дисциплине "Стартап-менеджмент"

Подготовительные мероприятия:

За неделю до игры, преподаватель ставит перед командами задачу: произвести сбор и подготовку данных для разработки бизнес-плана.

Основная задача предложить и составить бизнес-план стартапа.

Подготовка включает в себя проведение анализа внешней среды. В рамках анализа требуется произвести анализ следующих составляющих внешней среды:

1. Обзор состояния отрасли – динамика за последние 5 лет. Определить среднедушевое потребление схожей продукции и сделать прогноз на ближайшие 5 лет.
2. Провести PEST анализ. Внешней среды (методика PEST анализа изучалась ранее в рамках менеджмента в инновационной сфере.

3. Провести анализ с применением модели 5 сил М. Портера. Оценить: Барьеры входа (размер необходимых капиталовложений, включая арендную плату за производственную площадь за полгода, заработную плату персонала, закупку необходимых ресурсов). Оценить сильные и слабые стороны имеющихся конкурентов. Выделить и описать имеющееся конкурентное преимущество у будущей продукции. Составить портрет целевой аудитории. Уточнить, есть ли у продукции компании товары-заменители.

Подготовленную информацию представить на первую пару деловой игры.

Вторая пара деловой игры представляет собой презентацию бизнес-планов и их защиту представителем от команды.

Типовая структура бизнес-плана

1. Титульный лист

Название и адрес предприятия. (можно вымышленные)

ФИО директора и номер его телефона. (можно вымышленные)

Суть проекта.

Стоимость проекта (строительства, аренды) и источники получения средств (акции, займы, субсидии).

Заявление о коммерческой тайне.

2. Введение и резюме проекта.

Реклама. – как и где будет проводиться реклама.

Ценность продукта (услуги) для клиента.

Объем необходимых капиталовложений.

Вывод – почему фирма добьется успеха.

3. Анализ состояния отрасли (развивающаяся, стабильная, стагнирующая).

Цель анализа – определить перспективную потребность в товаре или услуге по среднедушевому потреблению примерно за 10 лет. И сделать прогноз.

Конкуренты (кто производит аналоги продукции, 3-4 конкурента, выделить наиболее примечательные достоинства и недостатки).

4. Содержание проекта

Описание товара (услуги) – подробное описание приветствуется.

В чем отличие и конкурентное преимущество продукции?

Какие перспективы налаживания экспорта?

Где наиболее целесообразно разместить предприятие? Есть ли потребность в специализированном транспорте?

Общая потребность в кадрах (управление и производство).

Сведения о предприятиях – поставщиках (можно потенциальных)

5. Производственный план.

График производственного процесса.

Требования к организации производства.

Оборудование, поставщики, условия поставки (аренда, покупка), стоимость.

Сырье, материалы, поставка.

Себестоимость производимого продукта.

Экологическая и техническая безопасность.

6. Планы маркетинга

Потребители, оценка потенциального спроса, целевые сегменты рынка, конкуренты.

Факторы, определяющие спрос (доходы населения, инвестиции, уровень жизни и др.).

Определение и обоснование цены на продукцию.

Определение потенциальных каналов сбыта.

Рекламный бюджет и виды предполагаемой рекламы.

Цены на 3-5 лет.

7. Риск проекта

Оценка риска проводится по трем стадиям: подготовительной, строительной и текущей деятельности.

Факторы риска: политический, социальный, финансово-экономический, технический, технологический, экологический.

Убежденность руководства и партнеров в объективности оценки степени риска.

Мероприятия, сглаживающие отрицательное воздействие риска.

Таблица с коэффициентом риска по каждому фактору риска и трем стадиям деятельности.

9. Финансовый план

Данный раздел является ключевым. По нему определяется эффективность проекта.

План доходов и расходов (1-ый год по месяцам, 2-й год по кварталам, 3-й год – суммарно на год).

Расчетным путем определяется объем производства, при котором выпуск товара должен приносить прибыль. Основание для расчета – плана денежных поступлений и выплат за весь срок по годам (Таблица 1).

Таблица 1 - Прогноз продаж по объемам

№ п/п	Показатели	200N г. (по месяцам)	(200N+1) г. (по кварталам)	(200N+2) г. (суммарно)
1	Объем продаж в натур. выражении			
2	Цена за единицу			
3	Объем реализации			

Таблица 2 - Баланс доходов и расходов по товару

№ п/п	Показатели	200N г. (по месяцам)	(200N+1) г. (по кварталам)	(200N+2) г. (суммарно)
1	Объем реализации			
2	Цена			
3	Выручка в млн. руб.			
4	Расходы, млн. руб.			

	В том числе			
	а) постоянные			
	б) переменные			
5	Точка самоокупаемости			

Таблица 3 - План денежных поступлений и выплат

№ п\п	Показатели	Годы до освоения мощности			Годы после освоения мощности				
		1	2	3	1	2	3	4	5
1	Поступления от выручки от продаж								
2	Другие расходы от реализации								
3	Итого поступлений (п. 1-2)								
4	Платежи (всего)								
5	В том числе платежи:								
	поставщикам								
	заработная плата								
	реклама								
	арендная плата								
	страховка								
	процент за кредит								
	возврат кредитов								
	амортизация								
	налоги								
6	Баланс платежей (п. 3-4)								

Срок окупаемости проекта определяется как период, за который величина накопленной чистой прибыли сравнивается с инвестициями.

Инвестиции определяются как сумма платежей за годы освоения производственных мощностей, а чистая прибыль – как сумма (п. 3-4) за весь период освоения мощностей.

Критерий оценки участия в деловой игре

Система оценки игровой деятельности строится на основе оценки качества и эффективности принятых решений, их аргументированности.

За участие в деловой игре студентам начисляются баллы в соответствии с критериями, представленными в таблице.

Критерий оценки	Балл
1. Теоретический уровень знаний	0-5
2. Количество и качество выдвигаемых идей	0-10

3. Аргументация выдвигаемых идей	0-10
4.Умение слушать оппонентов и вести дискуссию	0-5
5. Ораторское мастерство	0-3
6. Подкрепление материалов фактическими данными (статистические данные или др.)	0-5
7.Способность отстаивать собственную точку зрения	0-5
8. Качество ответов на вопросы	0-5
9. Умение работать в команде	0-5
10. Степень участия в общей дискуссии	0-10
Итоговая сумма баллов:	0-63

Оценка участия в деловой игре:
отлично - 54-63 баллов;
хорошо - 44-53 баллов;
удовлетворительно - 30-63 баллов;
неудовлетворительно - менее 30 баллов.

7.3.2. Промежуточная аттестация.

Перечень вопросов к зачету
по дисциплине "Стартап-менеджмент"

1. Стартап. Сущность определения.
2. Стадии стартапа.
3. Особенности создания стартапа в составе действующего предприятия, бизнес-инкубатора, технопарка или бизнес-акселератора.
4. Объекты интеллектуальной собственности стартапа.
5. Плюсы и минусы Ноу-Хау и патентов.
6. Анализ потенциального спроса на стартап.
7. Понятия и виды бизнес-моделей.
8. Основные элементы бизнес-модели стартапа.
9. Типы бизнес-моделей в рамках подхода «Кеневин».
10. Суть бизнес-моделей «Длинный хвост». «Бритва и Лезвие». Модель «Free».
11. Модель Остервальдера и Пинье.
12. Особенности партизанского маркетинга стартапа.
13. Основные инструменты интернет-маркетинга.
14. Виды интернет-рекламы.
15. Виды негосударственного финансирования.
16. Виды лизинга.
17. Государственные способы финансирования стартапов.
18. Бизнес-модели и подходы к коммерциализации (монетизации) видов бизнеса;
19. Способы привлечения инвестиций. Виды денежных потоков. Экономическая сущность денежного потока.
20. Ключевые параметры, влияющие на денежный поток.
21. Базовые риски стартапа.

22. Страновые риски.
23. Источники возникновения рисков.
24. Учет рисков стартапа в денежном потоке.
25. Показатели эффективности стартапа.
26. Выбор способа финансирования стартапа.