

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Максимов Алексей Борисович  
Должность: директор департамента по образовательной политике  
Дата подписания: 23.09.2023 15:55:00  
Уникальный программный ключ:  
8db180d1a3f02ac9e60521a5672742735c18b1d6

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

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



УТВЕРЖДАЮ  
Декан факультета  
экономики и управления  
П.А. Аркатов  
«    »      2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Менеджмент новых рынков**

Направление подготовки  
**38.03.02 «Менеджмент»**

Образовательная программа  
**Управление организацией**

Квалификация (степень) выпускника  
**Бакалавр**

Форма обучения  
**Очная, очно-заочная, заочная**

Москва 2020 г.

## 1. Цели освоения дисциплины

**Целями** освоения дисциплины «Менеджмент новых рынков» являются:

- ознакомление студентов с существующими глобальными трендами в технологическом развитии составляющими основу нового технологического уклада;
- формирование у студентов необходимого кругозора, для успешного поиска потенциально пригодных возможностей для начала нового бизнеса.

К **основным задачам** освоения дисциплины «Менеджмент новых рынков» следует отнести:

- изучение рынков, технологий, инфраструктуры и институтов, входящих в состав Национальной технологической инициативы (НТИ);
- ознакомление с уже существующими продуктами, выпускаемых в рамках НТИ;
- изучение основных функций менеджмента, способов создания стартапов, вариантов привлечения финансирования.

## 2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата

Дисциплина «Менеджмент новых рынков» относится к числу дисциплин по выбору студента (Б1.3) образовательной программы бакалавриата.

Дисциплина «Менеджмент новых рынков» взаимосвязана со следующими дисциплинами и практиками ОП:

*В базовой части (Б.1.1):*

- Инновационный менеджмент
- Стратегический менеджмент

*В дисциплинах по выбору студента (Б1.3):*

- Менеджмент в высокотехнологичных отраслях;
- Управление малым бизнесом;
- Перспективный менеджмент;

**БЛОК 2. ПРАКТИКИ, В ТОМ ЧИСЛЕ, НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА (НИР):**

- Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

## 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируется следующие компетенция и должны быть достигнуты следующие результаты обучения как этап формирования соответствующей компетенции:

4. Код компетенции	В результате освоения образовательной программы обучающийся должен обладать	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-17	способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	<p><b>знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Глобальные тенденции в мировой экономике которые будут определять направление развития существующих отраслей и создавать новые возможности для бизнеса.</li> <li>• методики проведения анализа окружающей бизнес-среды.</li> <li>• Структуру бизнес-модели.</li> </ul> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализировать внешнюю среду организации.</li> <li>• Определять возможные варианты вхождения в перспективные виды бизнеса в рамках НТИ.</li> </ul> <p><b>владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• методами оценки политических, социальных, экономических и технологических факторов.</li> </ul>

### Структура и содержание дисциплины.

#### По очной форме обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет **3** зачетных единицы, т.е. **108** академических часа (из них 72 часов – самостоятельная работа студентов).

Разделы дисциплины «Менеджмент новых рынков» изучаются на четвёртом курсе.

**Восьмой семестр:** лекции – 18 часов, семинарские занятия – 18 часов, форма контроля – зачёт.

#### По очно-заочной форме обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет **3** зачетных единицы, т.е. **108** академических часа (из них 72 часов – самостоятельная работа студентов).

Разделы дисциплины «Менеджмент новых рынков» изучаются на четвёртом курсе.

**Девятый семестр:** лекции – 18 часов, семинарские занятия – 18 часов, форма контроля – зачёт.

#### По заочной форме обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц, т.е. 108 академических часа (из них 96 часа – самостоятельная работа студентов).

Разделы дисциплины «Менеджмент новых рынков» изучаются на четвёртом курсе.

Девятый семестр: лекции – 6 часа, семинарские и практические занятия – 6 часов, форма контроля – зачет.

Структура и содержание дисциплины «Менеджмент новых рынков» по срокам и видам работы отражены в приложении.

## **Содержание разделов дисциплины**

### **Содержание разделов дисциплины.**

#### **Лекция 1. Новые рынки, технологии и тренды в технологическом развитии в рамках национальной технологической инициативы.**

Определение «Новые рынки». Национальная технологическая инициатива. История создания. Цель создания. Практические результаты на данный момент. Наиболее перспективные рынки и технологии, определяющие развитие страны к 2035 году. Понятие «Технологический уклад». Доля технологических укладов в экономике развитых стран и в экономике России.

#### **Семинар 1. Технологические уклады и развитие общества.**

Экономические циклы Кондратьева. Возникновение термина «Технологический уклад». Работы С.Ю. Глазьева и Д.С. Львова. Хронология и ключевые факторы технологических укладов.

#### **Семинар 2. Понятие инновации. Элементы теории инновационного развития.**

Возникновение термина «Инновация». Работы Й. Шумпетера. Инновации, нововведения, функция предпринимателя. Классификация инноваций. Инновационная экономика. Глобальный инновационный процесс.

#### **Лекция 2. История развития менеджмента.**

Возникновение науки управления. Школы управленческой мысли в 20 веке. Сущность и особенности управленческого труда. Понятие субъекта и объекта управления. Управленческие роли руководителя. Функции менеджмента.

#### **Семинар 3 Рынки системного обеспечения ресурсами: EnergyNet,**

Перспективы развития энергетики до 2035 года. Виды традиционной энергетики. Перспективы развития традиционной энергетики. Реакторы на быстрых нейтронах. Перспективы появления термоядерных электростанций. Развитие альтернативной энергетики. Бурный рост гелиоэлектростанций и строительства ветряных электростанций в США и странах западной Европы. Проблема энергообеспечения и экосистемы электромобилей. Концепция V2H, V2G, SmartGrid, Virtual Power Plant. Интеллектуальная распределенная энергетика.

#### **Семинар 4. Рынки системного обеспечения ресурсами: FoodNet, Safe.net**

Направления B2B и B2C рынка FoodNet. Концепция точного земледелия. Персонализированное питание. Выращивание модифицированных технических культур. Генная селекция в животноводстве. Рынок Safe.Net. Влияние глобальных трендов «Интернет Вещей», «BigData» и «Конвергенция Технологий» на требования к безопасности и надежности связи. Кризис систем безопасности. Вирусы Stuxnet, Duqu, и их применение как пример использования кибер-оружия в промышленном саботаже. Дело Э. Сноудена как триггер разработки «квантового интернета» в странах БРИКС. Проект создания защищенного сегмента Государственного интернета в РФ. Развитие инфраструктуры квантовых коммуникаций.

#### **Лекция 3. Виды организации в современных условиях и их структура.**

Виды предприятий по форме собственности. Основные организационно-правовые типы предприятий. Рассмотрение особенностей, преимуществ и недостатков каждого вида организаций. Рассмотрение организаций в различных странах мира с учетом местного законодательных норм и практик. Специфичные виды организаций. Основные мировые тенденции.

#### **Семинар 5 Рынок беспилотного автотранспорта (AutoNet),**

Дорожная карта рынка AutoNet. Цели на рынке AutoNet. Развитие технологий беспилотных транспортных средств. Проекты беспилотных автомобилей от Google и BYD и иных крупных концернов. Обзор и применение беспилотных комплексов на гражданской службе и в военном деле. Комплексы «Уран», «Нерехта» и пр.

#### **Семинар 6 Рынки Aeronet и Marinet**

Дорожная карта рынков Aeronet и Marinet. Ключевые сегменты рынков. Тенденции развития современного авиа и судостроения. Развитие цифровой навигации и инфраструктуры спутниковой и наземной связи. Современные технология освоения ресурсов океана.

#### **Лекция 4. Внешняя среда современной организации Факторы косвенного воздействия.**

Характеристика внешней среды организации. Основные макроэкономические процессы – закономерности происхождения, основные тенденции. Рассмотрение организации как открытой системы, находящейся в постоянном взаимодействии с внешней средой. Факторы косвенного воздействия внешней среды на организацию: Политические, экономические, социо-культурные, технологические и экологические. Примеры каждой из группы факторов.

#### **Семинар 7 Рынок HealthNet**

Рынок персонализированных медицинских услуг, лекарственных средств обеспечивающих рост продолжительности жизни и лечение различных заболеваний.

Превентивная медицина. Информационные технологии в медицине. Биомедицина. Развитие технологии протезирования конечностей и создания экзо скелетов и средств реабилитации.

### **Семинар 8 Рынок NeuroNet.**

Ключевые сегменты и технологии рынка NeuroNet. Нейроассистенты. Нейрообразование и применение средств дополненной реальности в обучении в России и зарубежом. Нейромедтехника. Проекты в области интерфейсов человек-машина. Нейрофарма. Лечение нейродегенеративных заболеваний. Брейн-фитнесс. Игровые комплексы с целью развития когнитивных способностей человека.

### **Лекция 5. Внешняя среда организации: среда прямого воздействия.**

Функционирование организаций в условиях рыночной экономики. Основные формы конкурентной борьбы на современных отечественных и зарубежных рынках. 5 сил портера, оказывающие воздействие на организацию. Сила поставщиков и потребителей. Конкуренты производящие аналогичную продукцию и товары-заменители. Потенциальные конкуренты и методы оценки входных барьеров на рынок.

### **Семинар 9. Практика проведения анализа внешней среды организации.**

В рамках семинара проводится разделение группы на команды с заданием на проведение PEST анализа внешней среды для предлагаемой преподавателем организацией.

### **Семинар 10. Практика проведения анализа внешней среды организации**

В рамках семинара проводится разделение группы на команды с заданием на проведение анализа внешней среды для предлагаемой преподавателем организацией с помощью модели 5 сил М. Портера.

### **Лекция 6. Организационные структуры их плюсы и минусы.**

Иерархические организационные структуры. Преимущества и недостатки функционирования и подчинения данных структур. Линейные организационные структуры. Функциональные организационные структуры. Линейно-функциональные организационные структуры. Роль штаба в иерархических структурах. Дивизиональные организационные структуры. Географический, продуктовый и потребительский принцип распределения дивизиональных структур. Адаптивные организационные структуры: матричная, бригадная, проектная и сетевая. Преимущества и недостатки в современных рыночных условиях.

### **Семинар 11. Государственное регулирование**

Ключевые положения Федерального закона "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 04.05.2011 N 99-ФЗ (последняя редакция). Общие направления государственного регулирования малого предпринимательства.

## **Семинар 12. Основы Налогообложения малого бизнеса в РФ.**

Специальные режимы налогообложения для малых предприятий. Имущественная поддержка малых предприятий. Консультирование и обучение предпринимателей. Информационная поддержка малого предпринимательства. Финансовая поддержка малых предприятий. Бизнес-инкубаторы в России.

### **Контрольные вопросы для обсуждения:**

1. Каким образом осуществляется государственное регулирование субъектов малого предпринимательства в России?
2. В чем на ваш взгляд заключаются положительные и отрицательные стороны государственного регулирования?
3. Какие на ваш взгляд способы поддержки малых предпринимателей, применяемых в других странах, следовало бы применить в РФ?
4. Сколково. Что на ваш взгляд должно было бы быть сделано, чтобы данный проект стал успешным?
5. Финансовая поддержка малых предприятий, как на ваш взгляд она должна выполняться?
6. В чем преимущества и недостатки УСН?

## **Лекция 7. Создание команды единомышленников.**

Мотивация и стимулирование деятельности. Содержательные и процессуальные теории мотивации. Этика деловых отношений. Организационная культура. Формальное и неформальное лидерство в команде.

## **Семинар 13. Теория командного менеджмента**

Модели корпоративного менеджмента и управления персоналом. Команда как единица управления. Повышение эффективности работы команды. Тимбилдинг и тренинги личностного роста.

## **Семинар 14. Навыки командной работы**

Гармонизация целей. Принятие ответственности за результат команды. Ситуационное лидерство (лидерство под задачу). Конструктивное взаимодействие и самоуправление. Принятие единого командного решения

## **Лекция 8. Стартапы и бизнес-модели**

История возникновения понятия Старт-ап. Методы поиска новых идей: активные и пассивные; Этапы коммерциализации технологий для различных отраслей; Бизнес-модели и подходы к коммерциализации (монетизации) бизнеса

## **Семинар 15. Маркетинг Стартапа**

Исследование рынка, поиска потребности, сегментирование потребителей, выбор правильного целевого направления, план маркетинга и продвижения товара или услуги. Маркетинговая стратегия компании и ее основные составляющие.

Контрольные вопросы:

- 1) Что такое маркетинговая стратегия, в каком виде она должна быть сформулирована и какие разделы содержать?
- 2) Какие методы продвижения продукта вы знаете?
- 3) Что такое бизнес-образовательная программа аудитории?
- 4) Что такое бренд?
- 5) Каким образом можно повысить узнаваемость вашего бренда?
- 6) Где и каким образом вы бы начали продвигать ваш товар в социальных сетях?

### **Семинар 16. Коммерциализация стартапа**

Жизненный цикл и менеджмент стартапа; Жизненный цикл инноваций; Стратегия «голубого океана» (В.К. Чан, Р. Моборн).

Шаблон бизнес-модели – общая схема описания, анализа и построения бизнес-модели. Ключевые партнеры, Ключевые виды деятельности. Предоставленная ценность, Отношения с клиентами. Клиенты. Доходы, Каналы сбыта, Ключевые ресурсы. Издержки.

### **Лекция 9. Основы составления бизнес-плана**

Технология разработки бизнес-плана. Построение процесса разработки бизнес-плана, его цели и участники. Технология разработки бизнес-плана. Маркетинговая деятельность малого предприятия. Степень распространенности различных видов рекламы. Сущность «ненадлежащей рекламы».

### **Семинар 17-18**

В рамках данных семинаров предполагается проведение деловой игры. Проведение игры требует подготовки и рассчитано на 4 академических часа.

## **5. Образовательные технологии.**

Методика преподавания дисциплины «Менеджмент новых рынков» 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 защита эссе по дисциплине;
- участие в деловых играх.
- обсуждение доклада.



## **6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов**

В процессе обучения используются следующие оценочные формы самостоятельной работы студентов, оценочные средства текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций: темы докладов, устный опрос, зачет.

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

Образцы контрольных вопросов и заданий для проведения текущего контроля приведены в приложении.

### **6.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).**

6.1.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

В результате освоения дисциплины формируется следующая компетенция:

<b>Код компетенции</b>	<b>В результате освоения образовательной программы обучающийся должен обладать</b>
ПК-17	способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели

В процессе освоения образовательной программы данная компетенция, в том числе её отдельные компоненты, формируются поэтапно в ходе освоения обучающимися дисциплин (модулей), практик в соответствии с учебным планом и календарным графиком учебного процесса.

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. ЭОР для данной дисциплины находится в разработке.

### **6.1.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, формируемых по итогам освоения дисциплины (модуля), описание шкал оценивания.**

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

ПК-17. способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17);				
Показатель	Критерии оценивания			
	2	3	4	5
<b>знать:</b> Глобальные тенденции в мировой экономике которые будут определять направление развития существующих отраслей и создавать новые возможности для бизнеса. методики проведения анализа окружающей бизнес-среды. Структуру бизнес-модели.	Обучающийся демонстрирует полное отсутствие или недостаточное соответствие следующих знаний: основные стадии разработки и вывода нового продукта на рынок; вопросы сегментации потребительского рынка и оценки потенциала рынка	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих знаний: основные стадии разработки и вывода нового продукта на рынок; вопросы сегментации потребительского рынка и оценки потенциала рынка. Допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность знаний, по ряду показателей, обучающийся испытывает затруднения при оперировании знаниями при их переносе на новые ситуации.	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих знаний: основные стадии разработки и вывода нового продукта на рынок; вопросы сегментации потребительского рынка и оценки потенциала рынка, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях.	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих знаний: основные стадии разработки и вывода нового продукта на рынок; вопросы сегментации потребительского рынка и оценки потенциала рынка.
<b>уметь:</b> Анализировать внешнюю среду организации.	Обучающийся не умеет или в недостаточной степени умеет изучать и сегментировать внешний рынок; оценивать конъюнктуру рынка.	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих умений: изучать и сегментировать внешний рынок; оценивать конъюнктуру рынка. Допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность умений, по ряду показателей, обучающийся испытывает затруднения при оперировании умениями при их переносе на новые ситуации.	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих умений: изучать и сегментировать внешний рынок; оценивать конъюнктуру рынка. Умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые, нестандартные ситуации.	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих умений: изучать и сегментировать внешний рынок; оценивать конъюнктуру рынка. Свободно оперирует приобретенными умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
<b>владеть:</b> методами	Обучающийся не владеет или в	Обучающийся владеет методами анализа уровня	Обучающийся частично владеет	Обучающийся в полном объеме

оценки политических, социальных, экономических и технологических факторов	недостаточной степени владеет методами анализа уровня качества и факторов конкурентоспособности товаров на основе результатов комплексного исследования рынка .	качества и факторов конкурентоспособности товаров на основе результатов комплексного исследования рынка в неполном объеме, допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность владения навыками по ряду показателей, Обучающийся испытывает затруднения при применении навыков в новых ситуациях.	методами анализа уровня качества и факторов конкурентоспособности товаров на основе результатов комплексного исследования рынка, навыки освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые, нестандартные ситуации.	владеет анализа уровня качества и факторов конкурентоспособности товаров на основе результатов комплексного исследования рынка , свободно применяет полученные навыки в ситуациях повышенной сложности.
---	---	---	---	---

**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». К промежуточной аттестации допускаются только студенты, выполнившие все виды учебной работы, предусмотренные рабочей программой по дисциплине (подготовка докладов, эссе, участие в деловой игре).

<b>Шкала оценивания</b>	<b>Описание</b>
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,

	<p>проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.</p>
--	--

**Фонды оценочных средств представлены в приложении 1 к рабочей программе.**

## **7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.**

### **а) основная литература:**

1. Деминг, Э. Менеджмент нового времени: Простые механизмы, ведущие к росту, инновациям и доминированию на рынке / Э. Деминг ; перевод с английского Т. Гуреш. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 182 с. — ISBN 978-5-9614-1244-4. — Текст: электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/125820>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Курмангалиева, Д. Б. Разработка и внедрение интегрированных систем менеджмента: учебник / Д. Б. Курмангалиева. — Астана: КазАТУ, 2022. — 225 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/233966>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

### **б) дополнительная литература:**

1. Литовченко, В. Б. Современные проблемы менеджмента : учебное пособие / В. Б. Литовченко, В. А. Хайтбаев, И. В. Додорина. — Самара : СамГУПС, 2020. — 89 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/161314>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Калачев, М. А. Международные бизнес-стратегии: Конспект лекций : учебное пособие / М. А. Калачев. — Москва : РУТ (МИИТ), 2020. — 117 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/175834>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

### **в) электронные образовательные ресурсы:**

1. ЭОР по дисциплине находится в разработке

## **8. 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.

## **9. 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 зачету.

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.

### **10. Методические рекомендации для преподавателя**

## **(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 вызвала 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 (заголовки), 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, Times, 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.

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО по направлению подготовки бакалавров 38.03.02 «Менеджмент».

Программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки бакалавров **38.03.02 «Менеджмент»**.



**Структура и содержание дисциплины «Менеджмент новых рынков» по направлению подготовки  
38.03.02 «Менеджмент». Образовательная программа: Управление организацией  
(бакалавр) очная форма обучения**

n/n	Раздел	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов, и трудоемкость в часах					Виды самостоятельной работы студентов					Формы аттестации	
				Л	П/С	Лаб	СРС	КСР	К.Р.	ДИ	эссе	ДС	К/р	Э	З
	<b>Первый семестр</b>														
1	Тема 1. Новые рынки, технологии и тренды в технологическом развитии в рамках национальной технологической инициативы.	8		2	2		2					+			
	Технологические уклады и развитие общества.	8					3				+				
	Понятие инновации. Элементы теории инновационного развития.	8					2				+				
2	Тема 2. История развития менеджмента.	8		2	2		3					+			
	Рынки системного обеспечения ресурсами: EnergyNet,	8					3				+				
	Рынки системного обеспечения ресурсами: FoodNet, Safe.net	8					3				+				
3	Тема 3. Виды организации в современных условиях и их структура.	8		2	2		2					+			
	Рынок беспилотного автотранспорта (AutoNet),	8					3								
	Рынки Aeronet и Marinet	8					2				+				



**Структура и содержание дисциплины «Менеджмент новых рынков» по направлению подготовки  
38.03.02 «Менеджмент». Образовательная программа: Управление организацией  
(бакалавр) очно-заочная форма обучения**

n/n	Раздел	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов, и трудоемкость в часах					Виды самостоятельной работы студентов					Формы аттестации	
				Л	П/С	Лаб	СРС	КСР	К.Р.	ДИ	эссе	ДС	К/р	Э	З
	<b>Первый семестр</b>														
1	Тема 1. Новые рынки, технологии и тренды в технологическом развитии в рамках национальной технологической инициативы.	9		2	2		2					+			
	Технологические уклады и развитие общества.	9					3				+				
	Понятие инновации. Элементы теории инновационного развития.	9					2				+				
2	Тема 2. История развития менеджмента.	9		2	2		3					+			
	Рынки системного обеспечения ресурсами: EnergyNet,	9					3				+				
	Рынки системного обеспечения ресурсами: FoodNet, Safe.net	9					3				+				
3	Тема 3. Виды организации в современных условиях и их структура.	9		2	2		2					+			
	Рынок беспилотного автотранспорта (AutoNet),	9					3								
	Рынки Aeronet и Marinet	9					2				+				



**Структура и содержание дисциплины «Менеджмент новых рынков» по направлению подготовки  
38.03.02 «Менеджмент». Образовательная программа: Управление организацией  
(бакалавр) заочная форма обучения**

n/n	Раздел	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов, и трудоемкость в часах					Виды самостоятельной работы студентов					Формы аттестации	
				Л	П/С	Лаб	СРС	КСР	К.Р.	ДИ	эссе	ДС	К/р	Э	З
	<b>Первый семестр</b>														
1	Тема 1. Новые рынки, технологии и тренды в технологическом развитии в рамках национальной технологической инициативы.	9		0,5			4					+			
	Технологические уклады и развитие общества.	9					3				+				
	Понятие инновации. Элементы теории инновационного развития.	9					4				+				
2	Тема 2. История развития менеджмента.	9		0,5			3					+			
	Рынки системного обеспечения ресурсами: EnergyNet,	9					3				+				
	Рынки системного обеспечения ресурсами: FoodNet, Safe.net	9					3				+				
3	Тема 3. Виды организации в современных условиях и их структура.	9		1			4					+			
	Рынок беспилотного автотранспорта (AutoNet),	9					3								
	Рынки Aeronet и Marinet	9					4				+				

4	Тема 4. Внешняя среда современной организации Факторы косвенного воздействия.	9	0,5		4					+			
	Рынок HealthNet	9			4								
	Рынок NeuroNet.	9			4				+				
5	Тема 5. Внешняя среда организации: среда прямого воздействия	9	0,5	1	4					+			
	Практика проведения анализа внешней среды организации.	9			4								
	Практика проведения анализа внешней среды организации	9			4				+				
6	Тема 6. Организационные структуры их плюсы и минусы.	9	0,5	1	4					+			
	Государственное регулирование	9			4				+				
	Основы Налогообложения малого бизнеса в РФ.	9			2								
7	Тема 7. Создание команды единомышленников.	9	0,5	1	2					+			
	Теория командного менеджмента	9			2								
	Навыки командной работы	9			2								
8	Тема 8. Стартапы и бизнес-модели. (ОПК-3); (ОПК-8);	9	1	1	2					+			
	Маркетинг Старт-апа	9			2								
	Коммерциализация старт-апа	9			2				+				
9	Тема 9. Основы составления бизнес-плана	9	1		3					+			
	<i>Деловая игра (составление бизнес-плана)</i>	9		2	3				+				
	<i>Форма аттестации</i>							1	1	1			3
	Всего часов по дисциплине В 9 семестре		6	6	96								

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)**

Направление подготовки: 38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ

ОП (образовательная программа): «Управление организацией»

Форма обучения: очная, очно-заочная, заочная

Вид профессиональной деятельности: организационно-управленческая, информационно-аналитическая, предпринимательская

Кафедра: «Менеджмент»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Менеджмент новых рынков**

Состав: 1. Паспорт фонда оценочных средств

2. Описание оценочных средств:  
деловая игра, темы эссе, докладов, вопросы к зачёту

Москва, 2020 год

## ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Менеджмент новых рынков					
ФГОС ВО 38.03.02 Менеджмент					
В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие компетенции:					
КОМПЕТЕНЦИИ		Перечень компонентов	Технология формирования компетенций	Форма оценочного средства**	Степени уровней освоения компетенций
ИН-ДЕКС	ФОРМУЛИРОВКА				
ПК-17	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	<p><b>знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Глобальные тенденции в мировой экономике которые будут определять направление развития существующих отраслей и создавать новые возможности для бизнеса.</li> <li>методики проведения анализа окружающей бизнес-среды.</li> <li>Структуры бизнес-моделей.</li> </ul> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Анализировать внешнюю среду организации.</li> </ul> <p><b>владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>методами оценки политических, социальных, экономических и технологических факторов.</li> </ul>	лекция, самостоятельная работа, семинарские занятия	ДС, эссе, ДИ, зачет	<p><b>Базовый уровень</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способен проводить анализ внешней среды. Ознакомлен с перспективными технологиями и рынками.</li> </ul> <p><b>Повышенный уровень</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способен проводить анализ внешней среды. Ознакомлен с перспективными технологиями и рынками.</li> <li>- способен выявлять перспективные возможности для создания нового бизнеса.</li> </ul>

\*\* - Сокращения форм оценочных средств см. в приложении 2 к РП.



**Перечень оценочных средств по дисциплине Менеджмент новых рынков**

№ 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	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.	Тематика эссе
3	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
4	Зачёт	Итоговая форма оценки знаний. В высших учебных заведениях проводятся во время сессии.	Вопросы к зачёту

## **Перечень вопросов к зачёту по дисциплине "Менеджмент новых рынков" (формирование компетенции ПК-17)**

1. Национальная технологическая инициатива. Приоритетные рынки в рамках «дорожных карт» первого типа.
2. Рынок MariNet приоритетные рыночные сегменты.
3. Развитие и перспективы рынка альтернативной энергетики.
4. Рынок беспилотных автомобилей. Основные игроки на текущий момент и перспективы развития.
5. Рынок FoodNet наиболее перспективные сегменты.
6. Нейронные сети. Области применения и известные крупные проекты.
7. Нейрофармакология как сегмент рынка NeuroNet. Приоритетные проекты.
8. Развитие индустрии квантовых вычислительных систем и квантового интернета.
9. «Экосистема» современного электромобиля. Концепция V2H (Vehicle to House)
10. Современные и классические методы мотивации и стимулирования персонала.
11. Интеллектуальная энергетика. Концепция Smart Grid, Virtual Power Plant.
12. Рынок Food Net. Ключевые сегменты направления B2C.
13. Рынок Food Net. Ключевые сегменты направления B2B.
14. Передовые достижения современной Российской ядерной энергетики.
15. Развитие рынка Ветроэнергетики в странах западной Европы.
16. Виды полномочий.
17. Развитие и применение военных беспилотных устройств. (Воздушные и наземные платформы).
18. Биотопливо преимущества и недостатки.
19. Рынок потребительской робототехники. От робота – пылесоса к роботу-помощнику.
20. Рынок NeuroNet. Направление: Нейромедтехника.
21. Рынок Food Net. Ключевые сегменты направления B2B.

22. Рынок SafeNet ключевые сегменты.
23. Развитие рынка беспилотных автомобилей.
24. Политические факторы внешней среды
25. Функция планирования.
26. Оценка внешней среды организации с помощью модели 5 сил М. портера.
27. Оценка фактором макросреды организации (Pest анализ).
28. Пример анализа с помощью Матрицы БКГ.
29. Модель 5 сил Портера. Оценка «Барьеров Входа».
30. Модель 5 сил Портера. Факторы определяющие власть клиента.
31. Робототехника в медицине. Развитие рынка высокотехнологичных медицинских услуг с применением робототехники.
32. Критерии оценки Цели (SMART).
33. Этапы стратегического планирования.
34. Преимущества и недостатки Дивизиональной структуры.
35. Особенности фрагментированной отрасли
36. Алгоритм процесса рационального решения проблем.
37. Модель организационного развития Л. Грейнера.
38. Проектная структура. Преимущества и недостатки проектной структуры управления.
39. Рынок Auto Net, цели и ключевые сегменты.
40. Особенности поведения компании в новой отрасли.
41. Функция контроля в менеджменте.
42. Преимущества и недостатки Линейно-Функциональной организационной структуры.
43. Преимущества и недостатки матричной организационной структуры.
44. Основы управления проектами. Основные этапы управления проектом.

45. Основные направления «Альтернативной Энергетики».

46. Процессуальные теории мотивации персонала.

47. Управление орг.изменениями. Пример концепции Agile.

48. Концепция В4В рынка умной энергетики.

**Проведение деловой игры (семинар 17-18)  
по дисциплине "Менеджмент новых рынков"  
(формирование компетенции ПК-17)**

В рамках данных семинаров предполагается проведение деловой игры.

Проведение игры требует подготовки и рассчитано на 4 академических часа:

Подготовительные мероприятия:

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

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 среднелетовое 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 и приступить к составлению пробного бизнес-плана под руководством преподавателя..

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 среднелюдскому 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).



	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
<i>Итоговая сумма баллов:</i>	0-63

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

#### **Перечень тем докладов по дисциплине "Менеджмент новых рынков" (формирование компетенции ПК-17)**

1. В чем заключается сущность теории инноватики Кондратьева-Шумпетера?
2. Смена технологического уклада в РФ. Проблемы, задачи, перспективы.



3. Ключевые технологии изменяющие наш мир в 21 веке.
4. Сколково. Успехи и неудачи.
5. Национальная Технологическая Инициатива. Наиболее перспективные и проблемные направления.
6. Инновации и успех национальной экономики.
7. Влияние развития сети интернет на общественный уклад в РФ.
8. ГМО продукция, история появления, перспективы.
9. Фаст-фуд будущего.
10. Что будут есть люди через 50 лет?
11. Точное земледелие в России.
12. Можно ли обойтись без ГМО?
13. «Закон Яровой». Потенциальные позитивные и негативные последствия.
14. Новые тенденции в кибер-преступности в РФ.
15. Квантовые коммуникации в РФ и зарубежом.
16. Перспективные проекты беспилотных автомобилей.
17. Боевые беспилотные системы в России и зарубежом. История.
18. Квадрокоптер: Игрушка или помощник?
19. Применение беспилотного автотранспорта в гражданской сфере.
20. Современная домашняя робототехника.
21. Экзоскелет. От фантастики до действующих образцов.
22. Роботы в медицине.
23. Нейронные сети.
24. Современные протезы.
25. Технологии дополненной реальности.
26. Современные технологии профилактической медицины.

## 27. Целевая аудитория и способы ее изучения.

**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

**Примеры тем для написания эссе по дисциплине "Менеджмент новых рынков"  
(формирование компетенции ПК-17)**

1. ГМО продукция, история появления, перспективы.
2. Фаст-фуд будущего.
3. Что будут есть люди через 50 лет?
4. Точное земледелие в России.
5. Можно ли обойтись без ГМО?
6. «Закон Яровой». Потенциальные позитивные и негативные последствия.
7. Новые тенденции в кибер-преступности в РФ.
8. Квантовые коммуникации в РФ и зарубежом.

**Тема Эссе согласовывается с преподавателем в зависимости от интересов студента.**

**Требования к написанию эссе.**

1. Эссе должно иметь следующую структуру:
  - Вступление (введение) – определяет тему эссе и содержит определения основных встречающихся понятий.

- Содержание (основная часть) – аргументированное изложение основных тезисов. Основная часть строится на основе аналитической работы, в том числе - на основе анализа фактов. Наиболее важные теоретические понятия, входящие в эссе, систематизируются, иллюстрируются примерами. Суждения, приведённые в эссе должны быть доказательны.

- Заключение – это окончательные выводы по теме, то, к чему пришел автор в результате рассуждений. Заключение суммирует основные идеи. Заключение может быть представлено в виде суммы суждений, которые оставляют поле для дальнейшей дискуссии.

2. Эссе должно быть представлено в печатном варианте, объемом не менее 3 страниц печатного текста.

### **Критерии оценки эссе**

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся демонстрирует четкость постановки проблемы в рамках заявленной темы, эрудицию, умеет вычленять причинно-следственные связи, способен анализировать проблему, умеет формулировать выводы, проявляет творческий подход и самостоятельность мышления, владеет литературным языком.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся демонстрирует четкость постановки проблемы в рамках заявленной темы, эрудицию, Понимание отличий между учебным, публицистическим, научно- популярным и научным текстами, умеет вычленять причинно-следственные связи, умеет формулировать выводы.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся демонстрирует логику мышления, но не аргументирует основные положения и выводы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется в случаях, когда не выполнены условия, позволяющие выставить оценку «удовлетворительно».