

**Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Московский физико-технический институт
(национальный исследовательский университет)»**

УТВЕРЖДЕНО

**Директор физтех-школы
прикладной математики и
информатики**

А.М. Райгородский

	Рабочая программа дисциплины (модуля)
по дисциплине:	Управление технологическими инновациями
по направлению:	Информатика и вычислительная техника
профиль подготовки:	Системное программирование и прикладная математика Физтех-школа Прикладной Математики и Информатики кафедра технологий цифровой трансформации
курс:	4
квалификация:	бакалавр

Семестр, формы промежуточной аттестации: 7 (осенний) - Экзамен

Аудиторных часов: 60 всего, в том числе:

лекции: 30 час.

семинары: 30 час.

лабораторные занятия: 0 час.

Самостоятельная работа: 45 час.

Подготовка к экзамену: 30 час.

Всего часов: 135, всего зач. ед.: 3

Количество контрольных работ, заданий: 1

Программу составил: Ю.П. Аммосов

Программа обсуждена на заседании кафедры технологий цифровой трансформации 25.03.2020

Аннотация

инноватика – научная дисциплина, изучающая особенности жизненного цикла инноваций, процессов создания инноваций и управления ими.

1. Цели и задачи

Цель дисциплины

инновационный практикум: коммерциализация – теоретическая часть инновационного практикума, в основе которого лежит введение студентов в современную инноватику. Инноватика – научная дисциплина, изучающая особенности жизненного цикла инноваций, процессов создания инноваций и управления ими. Современная инноватика развивается на основе исследований Э.Роджерса, К.Кристенсена, Г.Мура, Э.Риса, С.Бланка, А.Остервальдера и других, сформулировавших системное представление о процессах создания, развития и управления инновациями и формальные фреймворки для описания и осмысления этих процессов.

Целью курса является знакомство с основными концепциями инноватики и приложения их к практике инновационной деятельности. Курс является теоретической основой и дополняет "Инновационный практикум", обязательный проектный курс для студентов 3-4 курса.

Целями освоения учебной дисциплины "Инноватика" являются

Знания

на уровне представлений

- основные теоретические основы инноватики (диффузия инноваций, креативное разрушение, итеративное развитие, ресурсы инновации, фаза пропасти, воронка продаж, тяга)
- основные фреймворки инноватики (гибкий стартап, MVP, развитие потребителя, шаблон бизнес-модели, денежный поток)

на уровне воспроизведения

- терминология инноватики
- расчеты и анализ в рамках, изученных фреймворков

на уровне понимания

- актуальные проблемы изученных теоретических концепций и фреймворков и их известные ограничения
- конвенции, приемы и механизмы описания и финансирования малого инновационного предприятия

Умения

Теоретические

- использование полученных знаний для анализа ситуаций внедрения инновационных технологий и создания инновационных предприятий и проектов, и управления ими

Практические

- умение сформировать целостное динамическое представление о создании и развитии инновационного продукта
- умение разработать бизнес-модель и финансовую модель малого инновационного предприятия
- умение создать отвечающее деловым стандартам описание малого инновационного предприятия (питч)
- умение создать отвечающий деловым стандартам документ для привлечения партнеров или инвесторов в малое инновационное предприятие (дек).

Задачи дисциплины

содержание курса вводит студентов в современные представления об инновациях и процессе их создания, знакомит их с основными предметными и проблемными областями инноватики и методиками анализа инновационной деятельности, а также с ее дискуссионными областями и нерешенными проблемами. В ходе курса также осваиваются основные практические навыки, необходимые для создания и управления малым инновационным предприятием (стартапом).

2. Перечень формируемых компетенций

Освоение дисциплины направлено на формирование следующих компетенций:

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции
--------------------------------	-----------------------------------

УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1 Определяет приоритеты профессиональной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки
ОПК-2 Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении задач профессиональной деятельности, соблюдая требования информационной безопасности	ОПК-2.3 Знает основные требования информационной безопасности
ПК-2 Способен самостоятельно или в качестве члена (руководителя) малого коллектива организовывать и проводить научные исследования и их апробацию	ПК-2.1 Знает принципы построения научной работы, методы сбора и анализа полученного материала, способы аргументации

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

В результате освоения дисциплины обучающиеся должны

знать:

- основные теоретические основы инноватики (диффузия инноваций, креативное разрушение, итеративное развитие, ресурсы инновации, фаза пропасти, воронка продаж, тяга)
- основные фреймворки инноватики (гибкий стартап, MVP, развитие потребителя, шаблон бизнес-модели, денежный поток)
- расчеты и анализ в рамках, изученных фреймворков
- актуальные проблемы изученных теоретических концепций и фреймворков и их известные ограничения

уметь:

- использовать полученных знаний для анализа ситуаций внедрения инновационных технологий и создания инновационных предприятий и проектов, и управления ими
- сформировать целостное динамическое представление о создании и развитии инновационного продукта
- разработать бизнес-модель и финансовую модель малого инновационного предприятия
- создать отвечающее деловым стандартам описание малого инновационного предприятия (питч)
- создать отвечающий деловым стандартам документ для привлечения партнеров или инвесторов в малое инновационное предприятие (дек)

владеть:

- терминологией инноватики
- конвенциями, приемами и механизмами описания и финансирования малого инновационного предприятия

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Разделы дисциплины (модуля) и трудоемкости по видам учебных занятий

№	Тема (раздел) дисциплины	Трудоемкость по видам учебных занятий, включая самостоятельную работу, час.			
		Лекции	Семинары	Лаборат. работы	Самост. работа
1	План занятий. Структура дека.	2	2		3
2	Going concern. Различия проекта, продукта и бизнеса. Эволюция компании.	2	2		3
3	Численность, навыки и роли участников. Взаимоотношения. Психология предпринимателя и менеджера.	2	2		3

4	Контекст инноваций. Дилемма инноватора.	2	4		3
5	Lean startup. Методологии разработки продукта. MVP. Waterfall vs Customer Development.	2	2		3
6	Инкрементальная инновация. Модульное развитие.	2	2		3
7	Traction. Оценка и измерение прогресса и результатов работы.	4	2		3
8	TAS, SAM, SOM. Технологии расчета сверху и снизу.	2	2		4
9	Конкурентный анализ. Поиск закрытых данных. Матрицы сравнения.	4	2		4
10	Анализ "шаблона Остервальдера".	2	2		4
11	Тактика инкрементального делового роста. Сценарии развития. Pivot.	2	2		4
12	Понятие денежного потока. Структура доходов и расходов.	2	4		4
13	Формы инвестирования. Стимулы инвестора.	2	2		4
Итого часов		30	30		45
Подготовка к экзамену		30 час.			
Общая трудоёмкость		135 час., 3 зач.ед.			

4.2. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

Семестр: 7 (Осенний)

1. План занятий. Структура дека.

Структура. Назначение. Резюме. Миссия. Команда. Проблема. Решение. Технология. Текущие результаты. Рынок. Конкуренция. Бизнес-модель. План действий и бенчмарки. Инвестиционный план. Заключение. Задание.

2. Going concern. Различия проекта, продукта и бизнеса. Эволюция компании.

Понятия «бизнес» и «value». Стартап – не проект, а бизнес! VALUE, или бизнес продукт. Going concern. А что же такое «проект»? «Ядерная компетенция». Фазы жизни компании.

3. Численность, навыки и роли участников. Взаимоотношения. Психология предпринимателя и менеджера.

Технологический предприниматель. Стартапер. Хайтек – бизнес предпринимателей. Ориентация на людей. Предприниматель и менеджер. Сколько основателей должно быть? Как поделить роли? Как оформить отношения? Мотивация.

4. Контекст инноваций. Дилемма инноватора.

Проблема = конфликт. Контекст инноваций. Творческое разрушение. Революционная инновация. Creative Destruction Кристенсена. Драйверы инновации. Идеальная проблема: Earlyvangelist. Ресурсы инновации. Ведущий и ведомый. Лучшая мышеловка.

5. Lean startup. Методологии разработки продукта. MVP. Waterfall vs Customer Development.

Waterfall Methodology. Customer Development. Waterfall vs. Lean Startup. Фаза 1 – Customer Discovery. Фаза 2 - Customer Validation. Фаза 3 - Customer Creation. Фаза 4 – Company Building. Minimal Viable Product. Цели и задачи MVP. MVP Landing Page. Цикл MVP. Инструментарий.

6. Инкрементальная инновация. Модульное развитие.

Инкрементальная разработка. Fail fast, fail often. Модульное развитие. Open Source vs. Commercial. Планирование времени разработки. Измерение.

7. Traction. Оценка и измерение прогресса и результатов работы.

Что такое traction. Как доказывать «тягу», или \dot{r} ”. Что и как рассказать. Альтернатива диаграмме - карта. Проблемы для стартапа. Зачем нужен результат. Какие метрики можно использовать. Как добиться хороших метрик? Social traction.

8. TAM, SAM, SOM. Технологии расчета сверху и снизу.

Рост: логистическая кривая. Диффузия инноваций. Пересечение пропасти. Пересечение пропасти. Пересечение пропасти. Пересечение пропасти. Кривая Гомпертца. Изменение предела роста A. Изменение сопротивления среды B. Изменение способности к росту C. TAM, SAM и SOM. TAM, SAM и SOM. TAM, SAM и SOM. Как их посчитать? Воронка спроса. Типы рынка. Темпы роста рынка.

9. Конкурентный анализ. Поиск закрытых данных. Матрицы сравнения.

Бостонская матрица. Сравнительная таблица. Конфигурации конкурентов. Кто мои конкуренты? Что делают мои конкуренты?

10. Анализ "шаблона Остервальдера".

Блоки шаблона. Предлагаемая польза. Инфраструктурный блок. Ключевые виды деятельности. Ключевые ресурсы. Ключевые партнеры. Компоненты потребителей. Сегменты потребителей. Отношения с потребителями. Каналы продаж. Финансовые компоненты. Виды доходов. Структура себестоимости. План действий и бенчмарки.

11. Тактика инкрементального делового роста. Сценарии развития. Pivot.

План действий | Action Plan. Benchmark. Бенчмарки стартапа. Runway | Ранвей.

12. Понятие денежного потока. Структура доходов и расходов.

Как устроены инвестиции? ОРМ. Не все «инвестиции» - инвестиции. Экономика отдельной инвестиции. Термины, термины. Виды ценных бумаг. Инвестиционный процесс. Почему стоит моя компания? Концепция цены бизнеса. Что движет цену в переговорах? Оценка компании. Концепция денежного потока. Cash Flow Statement | Денежные потоки. Цена времени. «Грош Цезаря». Present Value – Future Value. Дисконтирование. Дисконтирование. NPV. IRR. Going concern. Цена постоянного бесконечного CF. Способ comparables. Сопоставимые показатели.

13. Формы инвестирования. Стимулы инвестора.

Теория вероятности в финансах. Экономика киностудии и экономика венчурного фонда. Где фонд получает основной доход. Риск и доходность. Риск и доходность. Организация венчурного фонда. Цикл жизни венчурного фонда. Управление венчурным фондом. Структура управляющей компании. Создание фонда и управление им. Создание фонда. Закрытие фонда. Сделка по портфельной компании. Отбор делового сектора. Отбор компаний. Что такое хорошая компания? Конкурентный анализ. Переговоры по сделке. Условия сделки / Term Sheet. Условия сделки / Term Sheet. Условия сделки / Term Sheet. Условия сделки / Term Sheet. Закрытие сделки. Управление портфелем фонда. Диверсификация. Права венчурного фонда. Выход из компании.

5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

аудитория с эффективным затемнением и искусственным освещением, оснащенная экраном, проектором, динамиками, беспроводным доступом в Интернет.

6.Перечень рекомендуемой литературы

Основная литература

Стерхова, С. А. Инновационный продукт: Инструменты маркетинга : учебное пособие / С. А. Стерхова ; Академия народного хозяйства при правительстве РФ. - Москва : Дело, 2010. - (Образовательные инновации). - Электрон. версия печ. публикации

Дополнительная литература

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Не используются

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

программный пакет Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint).

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

студент, изучающий дисциплину, должен с одной стороны, овладеть общим понятийным аппаратом, а с другой стороны, должен научиться применять теоретические знания на практике.

В результате изучения дисциплины студент должен знать основные определения, понятия.

Успешное освоение курса требует напряжённой самостоятельной работы студента. В программе курса приведено необходимое время для работы студента над темой. Самостоятельная работа включает в себя:

- чтение и конспектирование рекомендованной литературы,
- проработку учебного материала (учебной и научной литературе), подготовку ответов на вопросы, предназначенных для самостоятельного изучения, доказательство отдельных утверждений, свойств;
- подготовку к экзамену.

Руководство и контроль за самостоятельной работой студента осуществляется в форме индивидуальных консультаций.

Важно добиться понимания изучаемого материала, а не механического его запоминания. При затруднении изучения отдельных тем, вопросов, следует обращаться за консультациями к лектору.

Литература для самостоятельного изучения:

1. Клейтон Кристенсен. Дилемма инноватора.
2. Эрик Рис. Бизнес с нуля.
3. Стивен Бланк. Четыре шага к озарению.
4. Джеффри Мур. Преодоление пропасти.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

по направлению:	Информатика и вычислительная техника
профиль подготовки:	Системное программирование и прикладная математика Физтех-школа Прикладной Математики и Информатики кафедра технологий цифровой трансформации
курс:	4
квалификация:	бакалавр

Семестр, формы промежуточной аттестации: 7 (осенний) - Экзамен

Разработчик: Ю.П. Аммосов

1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции
УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1 Определяет приоритеты профессиональной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки
ОПК-2 Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении задач профессиональной деятельности, соблюдая требования информационной безопасности	ОПК-2.3 Знает основные требования информационной безопасности
ПК-2 Способен самостоятельно или в качестве члена (руководителя) малого коллектива организовывать и проводить научные исследования и их апробацию	ПК-2.1 Знает принципы построения научной работы, методы сбора и анализа полученного материала, способы аргументации

2. Показатели оценивания компетенций

В результате изучения дисциплины «Управление технологическими инновациями» обучающийся должен:

знать:

- основные теоретические основы инноватики (диффузия инноваций, креативное разрушение, итеративное развитие, ресурсы инновации, фаза пропасти, воронка продаж, тяга)
- основные фреймворки инноватики (гибкий стартап, MVP, развитие потребителя, шаблон бизнес-модели, денежный поток)
- расчеты и анализ в рамках, изученных фреймворков
- актуальные проблемы изученных теоретических концепций и фреймворков и их известные ограничения

уметь:

- использовать полученных знаний для анализа ситуаций внедрения инновационных технологий и создания инновационных предприятий и проектов, и управления ими
- сформировать целостное динамическое представление о создании и развитии инновационного продукта
- разработать бизнес-модель и финансовую модель малого инновационного предприятия
- создать отвечающее деловым стандартам описание малого инновационного предприятия (питч)
- создать отвечающий деловым стандартам документ для привлечения партнеров или инвесторов в малое инновационное предприятие (дек)

владеть:

- терминологией инноватики
- конвенциями, приемами и механизмами описания и финансирования малого инновационного предприятия

3. Перечень типовых (примерных) вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю

перечень контрольных вопросов:

1. План занятий. Структура дека.
2. Контекст инноваций. Дилемма инноватора.
3. Численность, навыки и роли участников. Взаимоотношения. Психология предпринимателя и менеджера. ¶
4. Going concern. Различия проекта, продукта и бизнеса. Эволюция компании.
5. TAS, SAM, SOM. Технологии расчета сверху и снизу.
6. Анализ "шаблона Остервальдера".
7. Понятие денежного потока. Структура доходов и расходов.

4. Перечень типовых (примерных) вопросов и тем для проведения промежуточной аттестации обучающихся

1. Дать представление о: Структура. Назначение. Резюме. Миссия. Команда. Проблема. Решение. Технология. Текущие результаты. Рынок. Конкуренция. Бизнес-модель. План действий и бенчмарки. Инвестиционный план. Заключение. Задание
2. Дать представление о: Going concern. Различия проекта, продукта и бизнеса. Эволюция компании.
3. Дать представление о: Понятия «бизнес» и «value». Стартап – не проект, а бизнес!. VALUE, или бизнес => продукт. Going concern. А что же такое «проект»??. «Ядерная компетенция». Фазы жизни компании.
4. Дать представление о: Технологический предприниматель. Стартапер. Хайтек – бизнес предпринимателей. Ориентация на людей. Предприниматель и менеджер. Сколько основателей должно быть??. Как поделить роли??. Как оформить отношения??. Мотивация.
5. Дать представление о: Проблема = конфликт. Контекст инноваций. Творческое разрушение. Революционная инновация. Creative Destruction Кристенсена. Драйверы инновации. Идеальная проблема: Earlyvangelist. Ресурсы инновации. Ведущий и ведомый. Лучшая мышеловка.
6. Дать представление о: Waterfall Methodology. Customer Development. Waterfall vs. Lean Startup. Фаза 1 – Customer Discovery. Фаза 2 - Customer Validation. Фаза 3 - Customer Creation. Фаза 4 – Company Building. Minimal Viable Product. Цели и задачи MVP. MVP Landing Page. Цикл MVP. Инструментарий.
7. Дать представление о: Инкрементальная разработка. Fail fast, fail often. Модульное развитие. Open Source vs. Commercial. Планирование времени разработки. Измерение.
8. Дать представление о: Что такое traction. Как доказывать «тягу», или í". Что и как рассказать. Альтернатива диаграмме - карта. Проблемы для стартапа. Зачем нужен результат. Какие метрики можно использовать. Как добиться хороших метрик??. Social traction.
9. Дать представление о: Рост: логистическая кривая. Диффузия инноваций. Пересечение пропасти. Пересечение пропасти. Пересечение пропасти. Пересечение пропасти. Кривая Гомпертца. Изменение предела роста А. Изменение сопротивления среды В. Изменение способности к росту С. TAM, SAM и SOM. TAM, SAM и SOM. TAM, SAM и SOM. Как их посчитать??. Воронка спроса. Типы рынка. Темпы роста рынка.
10. Дать представление о: Бостонская матрица. Сравнительная таблица. Конфигурации конкурентов. Кто мои конкуренты??. Что делают мои конкуренты??.
11. Дать представление о: Блоки шаблона. Предлагаемая польза. Инфраструктурный блок. Ключевые виды деятельности. Ключевые ресурсы. Ключевые партнеры. Компоненты потребителей. Сегменты потребителей. Отношения с потребителями. Каналы продаж. Финансовые компоненты. Виды доходов. Структура себестоимости. План действий и бенчмарки.
12. Дать представление о: План действий | Action Plan. Benchmark. Бенчмарки стартапа. Runway | Ранвей.
13. Дать представление о: Как устроены инвестиции??. OPM. Не все «инвестиции» - инвестиции. Экономика отдельной инвестиции. Термины, термины. Виды ценных бумаг. Инвестиционный процесс. Почему стоит моя компания??. Концепция цены бизнеса. Что движет цену в переговорах??. Оценка компании. Концепция денежного потока. Cash Flow Statement | Денежные потоки. Цена времени. «Грош Цезаря». Present Value – Future Value. Дисконтирование. Дисконтирование. NPV. IRR. Going concern. Цена постоянного бесконечного CF. Способ comparables. Сопоставимые показатели.
14. Дать представление о: Теория вероятности в финансах. Экономика киностудии и экономика венчурного фонда. Где фонд получает основной доход. Риск и доходность. Риск и доходность. Организация венчурного фонда. Цикл жизни венчурного фонда. Управление венчурным фондом. Структура управляющей компании. Создание фонда и управление им. Дать представление об: Создание фонда. Закрытие фонда. Сделка по портфельной компании. Отбор делового сектора. Отбор компаний. Что такое хорошая компания?.

15. Дать представление о: Конкурентный анализ. Переговоры по сделке. Условия сделки / Term Sheet. Условия сделки / Term Sheet. Условия сделки / Term Sheet. Условия сделки / Term Sheet. Закрытие сделки. Управление портфелем фонда. Диверсификация. Права венчурного фонда. Выход из компании.

Билет 1 Дать представление о: Технологический предприниматель. Стартапер. Хайтек – бизнес предпринимателей. Ориентация на людей. Предприниматель и менеджер. Сколько основателей должно быть?. Как поделить роли?. Как оформить отношения?. Мотивация. Контекст инноваций. Дилемма инноватора.

Билет 2 Дать представление о: План действий | Action Plan. Benchmark. Бенчмарки стартапа. Runway | Ранвей. Понятие денежного потока. Структура доходов и расходов.

Билет 3 Дать представление о: Going concern. Различия проекта, продукта и бизнеса. Эволюция компании. Формы инвестирования. Стимулы инвестора. TAS, SAM, SOM. Технологии расчета сверху и снизу.

Критерии оценивания

оценка «отлично» выставляется студенту, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания учебной программы дисциплины и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений;

оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности;

оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными разделами учебной программы, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации;

оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает большей части основного содержания учебной программы дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий дисциплины и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Во время проведения экзамена обучающиеся могут пользоваться программой дисциплины, а также справочной литературой, вычислительной техникой.