

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Максимов Алексей Борисович
Должность: директор Департамента по образовательной политике
Дата подписания: 23.09.2023 15:32:19
Уникальный программный ключ:
8db180d1a3f02ac9e60511a5672742735c18b7db

**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
/ А.А. Ефремов /

_____ 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Менеджмент новых рынков

Направление подготовки

38.03.02 Менеджмент

Образовательная программа:

Управление организацией

Квалификация (степень) выпускника

Бакалавр

Форма обучения

Очная, заочная

Москва 2019 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 (Б1.3) образовательной программы бакалавриата.

Дисциплина «Менеджмент новых рынков» взаимосвязана логически и содержательно-методически со следующими дисциплинами и практиками ОП:

В базовой части дисциплин (Б1.1):

- Инновационный менеджмент;
- Менеджмент в отраслях и сферах деятельности;

В вариативной части дисциплин (Б1.2):

- Основы технологического предпринимательства;

В части дисциплин по выбору (Б1.3):

- Международный менеджмент;
- Управление малым бизнесом;
- Перспективный менеджмент;
- Оценка эффективности менеджмента организации.

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:

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>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Анализировать внешнюю среду организации. • Определять возможные варианты вхождения в перспективные виды бизнеса в рамках НТИ. <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • методами оценки политических, социальных, экономических и технологических факторов

4. Структура и содержание дисциплины.

Очная форма обучения:

Общая трудоемкость дисциплины составляет **2** зачетные единицы, т.е. **72** академических часа (из них 18 часов – самостоятельная работа студентов).

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

Восьмой семестр: лекции – 27 часов, семинарские занятия – 27 часов, форма контроля – зачёт.

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

Заочная форма обучения:

Общая трудоемкость дисциплины составляет **2** зачетные единицы, т.е. **72** академических часа (из них 62 часа – самостоятельная работа студентов).

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

Девятый семестр: лекции – 4 часа, семинарские занятия – 6 часов, форма контроля – зачёт.

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

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 местных законодательных норм и практик. Специфические 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 технологии 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.

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 Старт-апа

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

Семинар 16. Коммерциализация стартапа

Жизненный цикл 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:

- 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.

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:

Код компетенции	В результате освоения образовательной программы обучающийся должен обладать
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.

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				
Показатель	Критерии оценивания			
	2	3	4	5
знать: 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-	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	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.

модели.		испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями при их переносе на новые ситуации.		
уметь: 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 значительные 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.
владеть: методами оценки политических, социальных, экономических и технологических факторов	Обучающийся не владеет или в недостаточной степени владеет методами анализа уровня качества и факторов конкурентоспособности товаров на основе результатов комплексного исследования рынка.	Обучающийся владеет методами анализа уровня 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 значительные затруднения при применении навыков в новых ситуациях.	Обучающийся частично владеет 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.	Обучающийся в полном объеме владеет анализа уровня качества и факторов конкурентоспособности товаров на основе результатов комплексного исследования рынка, свободно применяет полученные навыки в ситуациях повышенной сложности.

Шкалы оценивания результатов промежуточной аттестации и их описание:

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. 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 (доклад).

Шкала оценивания	Описание
Зачтено	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенных 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 приведенных 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.

Фонды оценочных средств представлены в приложении 2 к рабочей программе.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.

а) основная литература

1. *Мардас, А. Н.* Теория менеджмента : учебник для вузов / А. Н. Мардас, О. А. Гуляева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 307 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07387-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514279> (дата обращения: 18.09.2023).

б) дополнительная литература:

1. Менеджмент : учебник для вузов / Н. И. Астахова [и др.] ; ответственные редакторы Н. И. Астахова, Г. И. Москвитин. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 422 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16387-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530926> (дата обращения: 18.09.2023).

2. Менеджмент : учебник для вузов / Ю. В. Кузнецов [и др.] ; под редакцией Ю. В. Кузнецова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 448 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03372-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511207> (дата обращения: 18.09.2023).

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

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

- <http://www.gov.ru> Сервер органов государственной власти Российской Федерации.
- <http://www.mos.ru> Официальный сервер Правительства Москвы.
- <http://www.garant.ru> ГАРАНТ Законодательство с комментариями.
- <http://www.gks.ru> Федеральная служба государственной статистики.
- <http://www.rg.ru> Российская газета.
- <http://www.rbc.ru> РБК (РосБизнесКонсалтинг).
- <http://www.mevriz.ru> Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»
- <http://minpromtorg.gov.ru/> Министерство промышленности и торговли Российской Федерации.

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 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.

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, 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.

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

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
Тема 1. Новые рынки, технологии и тренды в технологическом развитии в рамках национальной технологической инициативы.	8		3	3		2					+			
Тема 2. История развития менеджмента.	8		3	3		2					+			
Тема 3. Виды организации в современных условиях и их структура.	8		3	3		2					+			
Тема 4. Внешняя среда современной организации Факторы косвенного воздействия.	8		3	3		2					+			
Тема 5. Внешняя среда организации: среда прямого воздействия	8		3	3		2					+			
Тема 6. Организационные структуры их плюсы и минусы.	8		3	3		2					+			
Тема 7. Создание команды единомышленников.	8		3	3		2					+			
Тема 8. Стартапы и бизнес-модели	8		3	3		2					+			

Тема 9. Основы составления бизнес-плана	8		3	3		2					+			
<i>Форма аттестации</i>											1			3
Всего часов по дисциплине			27	27		18								

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

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
Тема 1. Новые рынки, технологии и тренды в технологическом развитии в рамках национальной технологической инициативы.	9		1			6					+			
Тема 2. История развития менеджмента.	9		1			7					+			
Тема 3. Виды организации в современных условиях и их структура.	9			1		7					+			
Тема 4. Внешняя среда современной организации Факторы косвенного воздействия.	9			1		7					+			
Тема 5. Внешняя среда организации: среда прямого воздействия	9			1		7					+			
Тема 6. Организационные структуры их плюсы и минусы.	9			1		7					+			
Тема 7. Создание команды единомышленников.	9			1		7					+			
Тема 8. Стартапы и бизнес-модели	9		1	1		7					+			
Тема 9. Основы составления бизнес-плана	9		1			7					+			

<i>Форма аттестации</i>											1			3
Всего часов по дисциплине			4	6		62								

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ 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, 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:
темы докладов, вопросы к зачёту

Составители:

доцент, к.э.н. Коротун О.Н.

Москва 2019

Таблица 1 - 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	способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	<p>знать: Глобальные тенденции в мировой экономике которые будут определять направление развития существующих отраслей и создавать новые возможности для бизнеса. методики проведения анализа окружающей бизнес-среды. Структуры бизнес-моделей.</p> <p>уметь: Анализировать внешнюю среду организации.</p> <p>владеть: методами оценки политических, социальных. экономических и технологических факторов</p>	лекция, самостоятельная работа, семинарские занятия	ДС, эссе, ДИ, зачет	<p>Базовый уровень - способен проводить анализ внешней среды. Ознакомлен с перспективными технологиями и рынками.</p> <p>Повышенный уровень - способен проводить анализ внешней среды. Ознакомлен с перспективными технологиями и рынками. - способен выявлять перспективные возможности для создания нового бизнеса.</p>

** - Сокращения форм оценочных средств см. в приложении 3 к РП.

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

№ ОС	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	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
2	Зачёт (З)	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 B4B рынка умной энергетики.

**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