

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»
Институт цифровой экономики, управления и сервиса

Кафедра отраслевого менеджмента



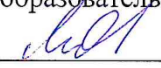
УТВЕРЖДАЮ
Директор ИЦЭУС

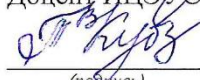
А.В. Трифонов

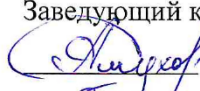
«03» марта 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
учебной дисциплины (модуля)

**Инновационная экономика и технологическое
предпринимательство**

СОГЛАСОВАНО
Начальник управления
образовательной деятельностью
 А.Н. Макаревич
«03» марта 2022 г.

Разработал:
Доцент ИЦЭУС
 Кудряшова Т.В.
(подпись)
«03» марта 2022 г.

Принято на заседании кафедры
Протокол № 2 от «03» 03 2022 г.
Заведующий кафедрой
 Мухачёва А.В.
«03» марта 2022 г.

Цель освоения учебной дисциплины (модуля): формирование у студентов комплекса теоретических знаний и практических навыков в сфере экономики, технологического предпринимательства и управления инновационными проектами.

Задачи:

а) ознакомить с основными теориями функционирования инновационной экономики и технологического предпринимательства, принципами управления инновационно-предпринимательской деятельностью, мерами государственной поддержки инновационной деятельности и развития инновационной экосистемы, а также основами коммерциализации инноваций и развития высокотехнологического бизнеса;

б) научить планированию и проектированию коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в форме стартапа, коммерческого контракта, лицензионного договора;

в) научить выбирать бизнес-модели и разрабатывать бизнес-планы;

г) научить проводить анализ рынка и прогнозирование продаж, анализ потребительского поведения, оценку эффективности инновационной деятельности, анализ рисков развития компании;

д) сформировать навыки работы на рынке коммерциализации высоких технологий с использованием моделей Product development и Customer development;

е) сформировать навыки использования технологии бережливого стартапа (lean) и гибкого подхода к управлению (agile), технологии разработки финансовой модели проекта;

ж) освоить методы проведения переговоров с инвесторами и публичных презентаций проектов.

2 Место учебной дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Учебная дисциплина (модуль) относится к элективным модулям учебного плана основной профессиональной образовательной программы направления подготовки (специальности) 37.03.01 Психология, направленность (профиль) Психологическая помощь с использованием дистанционных технологий». (далее – ОПОП). В качестве входных требований выступают сформированные ранее компетенции обучающихся, приобретенные ими в рамках следующих дисциплин (модулей, практик): «Экономика», «Правоведение», «Основы проектной деятельности», «Проектный практикум». Освоение учебной дисциплины (модуля) является компетентностным ресурсом для выполнения курсовых работ, прохождения всех видов практик и подготовки выпускной квалификационной работы, а также способствует расширению общепрофессионального кругозора обучающегося.

3 Требования к результатам освоения учебной дисциплины (модуля)

Перечень компетенций, которые формируются в процессе освоения учебной дисциплины (модуля):

Универсальные компетенции:

УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.

УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

УК-11 Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению

Результаты освоения учебной дисциплины:

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Результаты освоения учебной дисциплины (индикаторы достижения компетенций)</i>		
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Знать действующие правовые нормы, предъявляемые к способам решения профессиональных задач	Уметь отбирать оптимальные технологии достижения поставленных целей; определять алгоритм решения задач с учетом наличия и ограничения ресурсов	Владеть навыками анализа действующих правовых норм; навыками определения потребностей в ресурсах для решения задач профессиональной деятельности
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Знать особенности принятия совместных решений в команде; условия эффективного социального взаимодействия	Уметь осуществлять обмен информацией, знаниями и опытом в рамках социального взаимодействия	Владеть навыками командной работы; навыками установления контакта и определения собственной роли в команде
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Знать теоретические и прикладные аспекты функционирования и взаимодействия экономических субъектов на микро- и макроуровне	Уметь осуществлять обоснованный экономический выбор с учетом грамотного финансового подхода к принятию эффективных решений в различных областях жизнедеятельности	Владеть инструментами и методами расчета и анализа финансово-экономических показателей, характеризующих результаты развития различных предприятий, отраслей и экономики в целом
УК-11 Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	Знать формы проявления коррупции в современном обществе и правовые аспекты деятельности, связанной с коррупционным поведением	Уметь проявлять гражданскую позицию и нетерпимость к ситуациям, связанным с коррупционным поведением	Владеть навыками правовой культуры, направленной на поддержку нетерпимого отношения к коррупционному поведению

4 Структура и содержание учебной дисциплины

4.1 Трудоемкость учебной дисциплины

4.1.1 Трудоемкость учебной дисциплины (модуля) для очной формы обучения:

<i>Части учебной дисциплины (модуля)</i>	<i>Всего</i>	<i>Распределение по семестрам</i>
		<i>7 семестр</i>
1. Трудоемкость учебной дисциплины (модуля) в зачетных единицах (ЗЕТ)	2	2
2. Контактная аудиторная работа в академических часах (АЧ)	28	28
3. Курсовая работа/курсовой проект (АЧ) (при наличии)	-	-
4. Внеаудиторная СРС в академических часах (АЧ)	44	44
5. Промежуточная аттестация	зачет	зачет

4.1.2 Трудоемкость учебной дисциплины (модуля) для заочной / очно-заочной форм обучения:

Части учебной дисциплины (модуля)	Всего	Распределение по семестрам	
		6 семестр	7 семестр
1. Трудоемкость учебной дисциплины (модуля) в зачетных единицах (ЗЕТ)	2	2	
2. Контактная аудиторная работа в академических часах (АЧ)	20	2	18
3. Курсовая работа/курсовой проект (АЧ) (при наличии)	-	-	-
4. Внеаудиторная СРС в академических часах (АЧ)	52	-	52
5. Промежуточная аттестация	зачет		зачет

4.2 Содержание учебной дисциплины (модуля)

Раздел № 1 Введение в инновационное предпринимательство

- 1.1 Введение в инновационное развитие
- 1.2 Формирование и развитие команды
- 1.3 Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план

Раздел № 2 Маркетинг в сфере инноваций

- 2.1 Маркетинг. Оценка рынка
- 2.2 Product development. Разработка продукта
- 2.3 Customer development. Выведение продукта на рынок

Раздел № 3 Правовые аспекты инновационной деятельности

- 3.1 Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности
- 3.2 Трансфер технологий и лицензирование
- 3.3 Создание и развитие стартапа
- 3.4 Коммерческий НИОКР

Раздел № 4 Финансовые аспекты инновационного проектирования

- 4.1 Инструменты привлечения финансирования
- 4.2 Оценка инвестиционной привлекательности проекта
- 4.3 Риски проекта
- 4.4 Инновационная экосистема
- 4.5 Государственная инновационная политика
- 4.6 Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия)

4.3 Трудоемкость разделов учебной дисциплины и контактной работы

№	Наименование разделов (тем) дисциплины	Контактная работа (в АЧ)				Внеауд. СРС (в АЧ)	Формы текущего контроля
		Аудиторная			В т.ч. СРС		
		ЛЕК	ПЗ	ЛР			
Раздел№ 1 Введение в инновационное предпринимательство							
1.	1.1 Введение в инновационное развитие	1	0,5	-	-	2	Контрольный вопрос к лекции, СРС
2.	1.2 Формирование и развитие команды	0,5	1	-	0,5	3	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание СРС
3.	1.3 Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план	1	1	-	0,5	3	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание Контрольный опрос по разделу 1 СРС

Раздел №2 Маркетинг в сфере инноваций							
4.	2.1 Маркетинг. Оценка рынка	1	1	-	0,5	3	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание СРС
5.	2.2 Product development. Разработка продукта	1	1	-	0,5	3	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание СРС
6	2.3 Customer development. Выведение продукта на рынок	1	1	-	0,5	3	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание Контрольный опрос по разделу 2 СРС
Раздел №3 Правовые аспекты инновационной деятельности							
7	3.1 Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности	1	1	-	-	3	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание СРС
8	3.2 Трансфер технологий и лицензирование	1	1	-	-	3	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание СРС
9	3.3 Создание и развитие стартапа	0,5	0,5	-	-	3	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание СРС
10	3.4 Коммерческий НИОКР	1	1	-	-	3	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание Контрольный опрос по разделу 3 СРС
Раздел №4 Финансовые аспекты инновационного проектирования							
11	4.1 Инструменты привлечения финансирования	1	1	-	0,5	3	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание СРС
12	4.2 Оценка инвестиционной привлекательности проекта	1	1	-	-	3	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание СРС
13	4.3 Риски проекта	1	1	-	0,5	3	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание СРС
15	4.4 Инновационная экосистема	0,5	0,5	-	-	2	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание СРС

15	4.5 Государственная инновационная политика	0,5	0,5	-	-	2	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание СРС
16	4.6 Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия)	1	1	-	0,5	2	Контрольный вопрос к лекции, Практическое задание Контрольный опрос по разделу 4 СРС
	Промежуточная аттестация						зачет
	ИТОГО	14	14	-	4	44	

4.4 Лабораторные работы и курсовые работы/курсовые проекты

4.4.1 Перечень тем лабораторных работ: не предусмотрены учебным планом.

4.4.2 Примерные темы курсовых работ/курсовых проектов: не предусмотрены учебным планом.

5 Методические рекомендации по организации освоения учебной дисциплины

№	Темы лекционных занятий (форма проведения)	Трудоем- кость в АЧ
1.	1.1 Введение в инновационное развитие (информационная лекция-презентация)	1
2.	1.2 Формирование и развитие команды (информационная лекция-презентация)	0,5
3.	1.3 Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план (информационная лекция-презентация)	1
4.	2.1 Маркетинг. Оценка рынка (информационная лекция-презентация)	1
5.	2.2 Product development. Разработка продукта (информационная лекция-презентация)	1
6.	2.3 Customer development. Выведение продукта на рынок (информационная лекция-презентация)	1
7.	3.1 Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности (информационная лекция-презентация)	1
8.	3.2 Трансфер технологий и лицензирование (информационная лекция-презентация)	1
9.	3.3 Создание и развитие стартапа (информационная лекция-презентация)	0,5
10.	3.4 Коммерческий НИОКР (информационная лекция-презентация)	1
11.	4.1 Инструменты привлечения финансирования (информационная лекция-презентация)	1
12.	4.2 Оценка инвестиционной привлекательности проекта (информационная лекция-презентация)	1
13.	4.3 Риски проекта (информационная лекция-презентация)	1
14.	4.4 Инновационная экосистема (информационная лекция-презентация)	0,5
15.	4.5 Государственная инновационная политика (информационная лекция-презентация)	0,5
16.	4.6 Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия) (информационная лекция-презентация)	1
	ИТОГО	14
№	Темы практических занятий (форма проведения)	Трудоем- кость в АЧ

1.	1.1 Введение в инновационное развитие (семинарское занятие)	0,5
2.	1.2 Формирование и развитие команды (семинарское занятие, практическое занятие)	1
3.	1.3 Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план (семинарское занятие, практическое занятие)	1
4.	2.1 Маркетинг. Оценка рынка (семинарское занятие, практическое занятие)	1
5.	2.2 Product development. Разработка продукта (практическое занятие)	1
6.	2.3 Customer development. Выведение продукта на рынок (практическое занятие)	1
7.	3.1 Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности (семинарское занятие)	1
8.	3.2 Трансфер технологий и лицензирование (семинарское занятие)	1
9.	3.3 Создание и развитие стартапа (семинарское занятие)	0,5
10.	3.4 Коммерческий НИОКР (семинарское занятие, практическое занятие)	1
11.	4.1 Инструменты привлечения финансирования (семинарское занятие, практическое занятие)	1
12.	4.2 Оценка инвестиционной привлекательности проекта (семинарское занятие, практическое занятие)	1
13.	4.3 Риски проекта (семинарское занятие, практическое занятие)	1
14.	4.4 Инновационная экосистема (семинарское занятие)	0,5
15.	4.5 Государственная инновационная политика (семинарское занятие)	0,5
16.	4.6 Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия) (семинарское занятие, практическое занятие)	1
	ИТОГО	14

6 Фонд оценочных средств учебной дисциплины

Фонд оценочных средств представлен в Приложении А.

7 Условия освоения учебной дисциплины

7.1 Учебно-методическое обеспечение

Учебно-методического обеспечение учебной дисциплины представлено в Приложении Б.

7.2 Материально-техническое обеспечение

№	Требование к материально-техническому обеспечению согласно ФГОС ВО	Наличие материально-технического оборудования	
1.	Учебные аудитории для проведения учебных занятий	Аудитория для проведения лекционных и/или практических занятий: учебная мебель (столы, стулья, доска) Помещения для самостоятельной работы (наличие компьютера, выход в Интернет)	
2.	Мультимедийное оборудование	Проектор, компьютер, экран	
3.	Программное обеспечение		
Наименование программного продукта		Обоснование для использования (лицензия, договор, счёт, акт или иное)	Дата выдачи
Microsoft Imagine (Microsoft Azure Dev Tools for Teaching) Standard		Договор №243/ю, 370aef61-476a-4b9f-bd7c-84bb13374212	19.12.2018
ABBYY FineReader PDF 15		Договор №191/Ю	16.11.2020

Business. Версия для скачивания (годовая лицензия с академической скидкой)*		
Zbrush Academic Volume License	Договор №209/ЕП(У)20-ВБ	30.11.2020
Academic VMware Workstation 16 Pro for Linux and Windows, ESD	Договор №211/ЕП(У)20-ВБ, 25140763	03.11.2020
Acronis Защита Данных для рабочей станции, Acronis Защита Данных. Расширенная для физического сервера	Договор №210/ЕП (У)20-ВБ, Ах000369127	03.11.2020
Антиплагиат. Вуз.*	Договор №3341/12/ЕП(У)21-ВБ	29.01.2021
Подписка Microsoft Office 365	свободно распространяемое для вузов	-
Adobe Acrobat	свободно распространяемое	-
Teams	свободно распространяемое	-
Skype	свободно распространяемое	-
Zoom	свободно распространяемое	-

* отечественное производство

Приложение А
(обязательное)

Фонд оценочных средств учебной дисциплины (модуля)
«Инновационная экономика и технологическое предпринимательство»

1 Структура фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств состоит из двух частей:

а) открытая часть — общая информация об оценочных средствах (название оценочных средств, проверяемые компетенции, баллы, количество вариантов заданий, методические рекомендации для применения оценочных средств и пр.), которая представлена в данном документе, а также те вопросы и задания, которые могут быть доступны для обучающегося;

б) закрытая часть — фонд вопросов и заданий, которая не может быть заранее доступна для обучающихся (экзаменационные билеты, вопросы к контрольной работе и пр.) и которая хранится на кафедре.

2 Перечень оценочных средств текущего контроля и форм промежуточной аттестации

№	Оценочные средства для текущего контроля	Разделы (темы) учебной дисциплины	Баллы	Проверяемые компетенции
1.	Контрольный вопрос к лекции	Все темы дисциплины	16 (1x16)	УК-2, УК-3, УК-9, УК-10
2.	Практическое задание	Все темы дисциплины	32 (2x16)	УК-2, УК-3, УК-9, УК-10
3.	СРС	Все темы дисциплины	32 (2x16)	УК-2, УК-3, УК-9, УК-10
4.	Контрольный опрос по разделу	Раздел №1 Введение в инновационное предпринимательство Раздел №2 Маркетинг в сфере инноваций Раздел №3 Правовые аспекты инновационной деятельности Раздел №4 Финансовые аспекты инновационного проектирования	5 5 5 5	УК-2, УК-3, УК-9, УК-10
Промежуточная аттестация				
	Зачет		-	
	ИТОГО		100	

3 Рекомендации к использованию оценочных средств

1) Контрольный вопрос к лекции

Критерии оценки	Количество вариантов заданий	Количество вопросов
Количество правильных ответов	1	от 1 до 5 в каждой лекции

Пример контрольного вопроса:

К обязательным свойствам инноваций НЕ относится:

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

2) Практическое задание

Критерии оценки	Количество вариантов заданий	Количество вопросов
Количество правильных ответов	1	от 1 до 5 в каждом задании
Культура мышления и логика при решении задач		
Использование навыков обобщения и анализа информации с использованием экономических знаний и положений		
Наличие необходимых пояснений при решении задачи		
Демонстрация знания о сущности экономических законов и необходимости принятия оптимальных решений, формулировки выводов		

Примерные задания:

Задание 1. Используя схему (см. рисунок 1), раскройте императивные отличия предпринимателя от менеджера, промоутера и изобретателя.

Определите, в чем разница между ними по следующим направлениям:

- 1. Мотивация их действий.*
- 2. Методы реализации новой идеи.*
- 3. Использование ресурсов, формы и методы привлечения необходимых ресурсов, ответственность.*
- 4. Отношение к организационной структуре.*

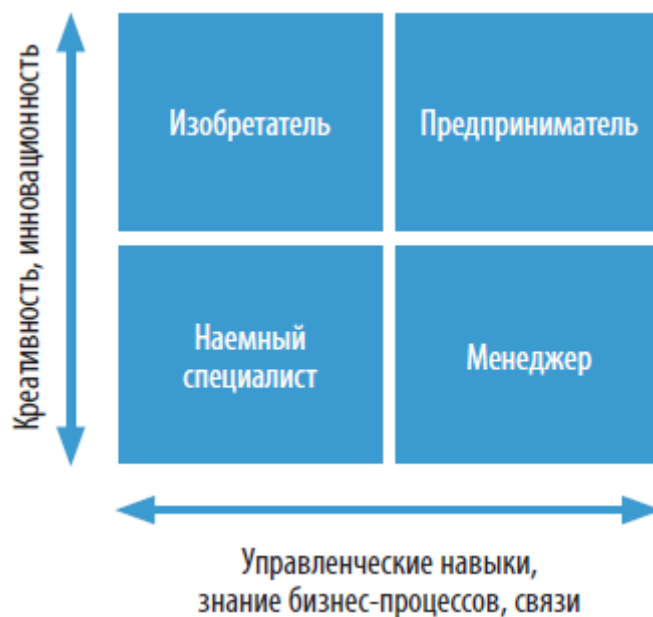


Рисунок 1 – Матрица «Креативность – Управленческие навыки»

Задание 2. Известный профессор в области лазерной физики изобрел новый подход к производству игл для микроскопов. Вместе со своим учеником они обдумывают возможность начать инновационный проект, ориентированный на организацию производства данного изобретения. Затраты на патентование, по их оценкам, составят 300 тысяч рублей. Команда предполагает, что предприятие займет стабильное финансовое положение, рентабельность активов от текущей деятельности по их расчетам должна составить в среднем 20%. Профессор предполагает привлечь к продвижению данной продукции своего коллегу (маркетолога), имеющего опыт продвижения данной продукции на рынок. Профессор пообещал своему коллеге-маркетологу 5% от доли компании в качестве опциона в случае достижения прогнозируемого ниже объема продаж.

Проведенный маркетинговый анализ рынка дает следующий прогноз продаж на первые три года освоения рынка (см. таблицу 2).

Таблица 2 – Прогноз продаж продукции

Годы реализации проекта	Прогнозируемые объемы продаж, тыс. шт.
1-й	30
2-й	35
3-й	45

Опыт деятельности предприятия показывает, что цена на подобную продукцию в среднем может составить 600 рублей. Со второго года прогнозируется появление на рынке конкурентов, что вынудит снизить исходную цену на 5%, но позволит сохранить планируемые объемы продаж.

Для организации производства планируется приобрести технологическое оборудование общей стоимостью 600 тысяч рублей и оборотные средства в размере 100 тысяч рублей. Производство планируется организовать на арендуемых площадях. При этом арендная плата составит 100 тысяч рублей в месяц.

Для текущего производства продукции необходимы следующие затраты:

- сырье и материалы – 200 рублей/шт.;
- основная зарплата производственного персонала – 150 рублей/шт.;
- накладные расходы – 2 000 тысяч рублей в год;
- оплата торгового персонала – 50 рублей за единицу реализованной продукции.

В последний год проекта планируется продать технологическое оборудование по остаточной стоимости. Размер амортизационных отчислений определяется из условий эксплуатации оборудования в течение пяти лет. Величина отчислений во внебюджетные фонды составляет 30,2%.

В расчет принимается только налог на прибыль в размере, установленном законодательными актами на период выполнения расчетов по проекту.

Все инвестиции предполагается провести на предынвестиционной стадии проекта до начала производства новой продукции. Для осуществления производственной деятельности необходимо определить состав и величину производственно-сбытовых затрат, формирующих себестоимость выпускаемой продукции. При этом выделить две группы затрат: переменные и постоянные. Общая величина затрат на производство и сбыт продукции формирует полную себестоимость, которая может быть рассчитана на единицу и на объем выпуска продукции по годам расчетного периода проекта.

Для определения доходной части проекта рассчитывается выручка от реализации продукции.

На основе проведенных оценок инвестиционных единовременных затрат, текущих производственно-сбытовых затрат и выручки от продажи реализованной продукции **необходимо составить план денежных потоков**, который отражает реальные поступления и выплаты денежных средств по проекту, осуществляемые в установленные интервалы времени, в данном проекте – по годам расчетного периода.

Показатели, которые используются для расчет денежных потоков, являются исходной информационной базой для оценки коммерческой эффективности проекта.

Для оценки экономического эффекта на ранних стадиях проработки проекта необходимо рассчитать следующие показатели: **критический объем производства (точка безубыточности), рентабельность инвестиций, срок окупаемости**. Для оценки экономической эффективности в динамике необходимо рассчитать и проанализировать следующие показатели: **чистую текущую стоимости, индекс доходности, дисконтированный срок окупаемости, внутреннюю норму рентабельности проекта**. На окончательном этапе оценки необходимо подготовить аналитическое заключение по всем рассчитанным показателям эффективности, выявить возможные противоречия между ними и принять окончательное решение о целесообразности реализации проекта.

3) СРС

Критерии оценки	Количество вариантов заданий	Количество вопросов
Количество правильных ответов	1	от 1 до 5 в каждом
Культура мышления и логика при решении задач		

Использование навыков обобщения и анализа информации с использованием экономических знаний и положений		задании
Наличие необходимых пояснений при решении задачи		
Демонстрация знания о сущности экономических законов и необходимости принятия оптимальных решений, формулировки выводов		

Пример СРС:

Добавьте еще несколько примеров подрывных инноваций и «взорванных» или рынков в таблицу ниже. Продумайте, могут ли подрывные инновации стать основой для создания вашего инновационного проекта или инновационного стартапа?

Таблица – Примеры подрывных инноваций

<i>Подрывная инновация</i>	<i>«Взорванные» рынки</i>
<i>Принтер</i>	<i>Печатная машинка</i>
<i>Цифровая фотография</i>	<i>Пленочная фотография</i>
<i>Пароход</i>	<i>Парусное судно</i>

4) Контрольный опрос по разделу

Критерии оценки	Количество вариантов заданий	Количество вопросов
Количество правильных ответов	множество (случайная выборка тестовых заданий)	от 10 до 30 в каждом тесте

Примеры вопросов для контрольного опроса:

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

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

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

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

2. Что понимается под нормой дохода, приемлемой для инвестора?

А. Соотношение прибыли и средств, инвестируемых в проект.

В. Соотношение инвестиционных затрат и прибыли по проекту.

С. Соотношение чистого дисконтированного дохода и средств, инвестируемых в проект.

Все материалы для проведения промежуточного контроля хранятся на кафедре.

Приложение Б
(обязательное)
Карта учебно-методического обеспечения
Учебной дисциплины (модуля) «Интернет-предпринимательство»

1. Основная литература

Библиографическое описание издания (автор, наименование, вид, место и год издания, кол. стр.)	Кол. экз. в библ. НовГУ	Наличие в ЭБС
Печатные источники		
1 Кобелев О. А. Электронная коммерция : учеб. пособие для вузов / Под ред. С. В. Пирогова; Рос. гос. торгово-экон. ун-т, Моск. междунар. высш. шк. бизнеса "Мирбис" (Ин-т). - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2009. - 682, [2] с. : ил. - Библиогр.: с. 678-683. - Прил.: с. 666-677. - (2006 стереотип. изд.)	9	
Электронные ресурсы		
1 Сухорукова М. В. Введение в предпринимательство для ИТ-проектов / Сухорукова М. В., Тябин И. В.. — Москва : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 123 с. — ISBN 978-5-4486-0510-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/79703.html		ЭБС «Лань»
2 Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 521 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14897-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/485411		ЮРАЙТ
3. Основы предпринимательства : учебное пособие / Д. М. Пашин, С. Н. Котенкова, А. Н. Мустафин, А. В. Рамазанов. — Казань : КФУ, 2019. — 152 с. — ISBN 978-5-00130-139-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/130542		ЭБС «Лань»
4. Гулин, К. А. Основы предпринимательства : учебное пособие / К. А. Гулин, А. Е. Кремин. — Вологда : ВолНЦ РАН, 2017. — 106 с. — ISBN 978-5-93299-373-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/125293		ЭБС «Лань»

2. Дополнительная литература

Библиографическое описание издания (автор, наименование, вид, место и год издания, кол. стр.)	Кол. экз. в библ. НовГУ	Наличие в ЭБС
Печатные источники		
1 Электронная коммерция : учеб. пособие / Под общ. ред. Л. А. Брагина. - Москва : Экономика, 2005. - 286 с. - (НОМО FABER). - ISBN 5-98118-103-6 : (в пер.)	16	
Электронные ресурсы		
1 Сухорукова М. В. Предпринимательство в области мобильных приложений и облачных сервисов : учебное пособие / Сухорукова М. В., Тябин И. В.. — Москва : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 43 с. — ISBN 978-5-4497-0941-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/102046.html		ЭБС «Лань»

Новгородский государственный
университет им. Ярослава Мудрого
Научная библиотека
Сектор учета *М. С. С.*

2 Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2452-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/425884		ЮРАЙТ
3. Развитие предпринимательства: концепции, цифровые технологии, эффективная система : монография / А.В. Шаркова [и др.]. — Москва : Дашков и К, 2019. — 606 с. — ISBN 978-5-394-03497-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/85427.html		IPR BOOKS

3. Информационное обеспечение модуля

Наименование ресурса	Договор	Срок договора
Профессиональные базы данных		
База данных электронной библиотечной системы вуза «Электронный читальный зал-БиблиоТех» https://www.novsu.ru/dept/1114/bibliotech/	Договор № БТ-46/11 от 17.12.2014	бессрочный
Электронный каталог научной библиотеки http://mars.novsu.ac.ru/MarcWeb/	База собственной генерации	бессрочный
База данных «Аналитика» (картотека статей) http://mars.novsu.ac.ru/MarcWeb/	База собственной генерации	бессрочный
База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru Коллекция: Легендарные книги	Договор №63/юс от 20.03.2018	бессрочный
Национальная электронная библиотека (НЭБ) https://rusneb.ru/	Договор № 101/НЭБ/2338 от 01.09.2017	31.08.2022
Президентская библиотека им. Б. Н. Ельцина https://www.prlib.ru/	в открытом доступе	-
База открытых данных Росфинмониторинга http://www.fedsfm.ru/opendata	в открытом доступе	-
База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/	в открытом доступе	-
Национальная подписка в рамках проекта Министерства образования и науки РФ (Госзадание № 4/2017 г.) к наукометрическим БД Scopus и Web of Science https://www.webofscience.com/wos/woscc/basic-search https://www.scopus.com/search/form.uri?display=basic#basic	регистрация (территория вуза)	2022
База данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/	в открытом доступе	-
Базы данных Министерства экономического развития РФ http://www.economy.gov.ru	в открытом доступе	-
База данных электронно-библиотечной системы «Национальная электронная библиотека» https://нэб.рф	в открытом доступе	-
Информационные справочные системы		

Университетская информационная система «РОССИЯ» https://uisrussia.msu.ru	в открытом доступе	-
Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» https://openedu.ru	в открытом доступе	-
Портал открытых данных Российской Федерации https://data.gov.ru	в открытом доступе	-
Справочно-правовая система КонсультантПлюс (КонсультантПлюс студенту и преподавателю) www.consultant.ru/edu/	в открытом доступе	-

Проверено НБ НовГУ

Новгородский государственный
университет им. Ярослава Мудрого
Научная библиотека
Сектор учета *Иван*

Зав. кафедрой *А.В. Мухачева*
« *09* » *марта* 20 *2021* г.

[illegible]

