



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»



УТВЕРЖДАЮ
Директор ИЭиАС
С.И. Лукьянов

26.02.2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Направление подготовки (специальность)
27.03.04 УПРАВЛЕНИЕ В ТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Направленность (профиль/специализация) программы
Системы и средства автоматизации технологических процессов

Уровень высшего образования - бакалавриат
Программа подготовки - академический бакалавриат

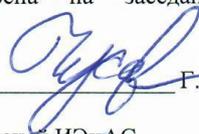
Форма обучения
очная

Институт/ факультет	Институт энергетики и автоматизированных систем
Кафедра	Бизнес-информатики и информационных технологий
Курс	3
Семестр	6

Магнитогорск
2020 год

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО по направлению подготовки 27.03.04 УПРАВЛЕНИЕ В ТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 20.10.2015 г. № 1171)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Бизнес-информатики и информационных технологий 11.02.2020, протокол № 6

Зав. кафедрой  Г.Н. Чусавитина

Рабочая программа одобрена методической комиссией ИЭиАС 26.02.2020 г. протокол № 5

Председатель  С.И. Лукьянов

Согласовано:

Зав. кафедрой Автоматизированных систем управления

 С.М. Андреев
443

Рабочая программа составлена:

доцент кафедры БИиИТ, канд. пед. наук

 Ю.С. Лактионова

Рецензент:

Зам. директора по ИТ

отдела администрации ООО «Парадокс»

 П.Л. Макашов

1 Цели освоения дисциплины (модуля)

Целями освоения дисциплины «Технологическое предпринимательство» являются формирование систематических знаний и навыков в области технологического предпринимательства, развитие навыков распознавания источников инновационных возможностей, нахождение способов продвижения инновационного продукта, источников финансирования, формирование навыков подсчета предполагаемой ликвидности и оценки возможных рисков, изучение методов создания результатов интеллектуальной деятельности (РИД) и способов их защиты.

2 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Технологическое предпринимательство входит в вариативную часть учебного плана образовательной программы.

Для изучения дисциплины необходимы знания (умения, владения), сформированные в результате изучения дисциплин/ практик:

Правоведение

Экономика

Технология командообразования и саморазвития

Знания (умения, владения), полученные при изучении данной дисциплины будут необходимы для изучения дисциплин/практик:

Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) и планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины (модуля) «Технологическое предпринимательство» обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности
Знать	основные определения и понятия из области инновационной экономики и технологического предпринимательства; специфику предпринимательской деятельности.
Уметь	выделять объекты предпринимательской деятельности; обсуждать способы эффективного решения задач; распознавать эффективное решение от неэффективного; выявлять и строить типичные модели инновационных задач; корректно выражать и аргументировано обосновывать экономические положения, связанные с предпринимательской деятельностью
Владеть	основами применения экономических знаний в сфере предпринимательской деятельности, в том числе алгоритмами оценки эффективности предпринимательской деятельности
ОК-4	способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности
Знать	законодательную основу в области предпринимательской деятельности
Уметь	использовать правовые знания в сфере предпринимательской деятельности

Владеть	навыками использования законодательной базы при организации предпринимательской деятельности
ОК-7	способностью к самоорганизации и самообразованию
Знать	Комплекс необходимых действий процессов самоорганизации и самообразования, их особенности и технологии реализации, исходя из целей предпринимательской деятельности
Уметь	определять цели и устанавливать приоритеты при выборе способов принятия решений с учетом условий, средств, личностных возможностей и временной перспективы достижения личных целей при осуществлении предпринимательской деятельности.
Владеть	владеть приемами самоорганизации и способами самообразования при осуществлении предпринимательской деятельности

4. Структура, объём и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц 108 академических часов, в том числе:

- контактная работа – 34,1 академических часов;
- аудиторная – 34 академических часов;
- внеаудиторная – 0,1 академических часов
- самостоятельная работа – 73,9 академических часов;

Форма аттестации - зачет

Раздел/ тема дисциплины	Семестр	Аудиторная контактная работа (в академических часах)			Самостоятельная работа студента	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код компетенции
		Лекции	Лаб. работы	Практические занятия				
1. Введение в технологическое предпринимательство								
1.1 Сущность и свойства инноваций. Классификация инноваций. Модели инновационного процесса. Роль предпринимателя в инновационном процессе. Правовые основы предпринимательской деятельности	6			2	4	Подготовка к практическому занятию, работа над итоговым проектом	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7
1.2 Формирование и развитие команды				2	4	Подготовка к практическому занятию, работа над	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7
1.3 Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план				4	8	Подготовка к практическому занятию, работа над итоговым проектом	Подготовка к практическому занятию, работа над итоговым	ОК-3, ОК-4, ОК-7
1.4 Маркетинг. Оценка рынка				4	8	Подготовка к практическому занятию, работа над	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7
Итого по разделу				12	24			
2. Технологическое предпринимательство								
2.1 Разработка продукта. Product Development. Методы разработки продукта. Оценка технологий.	6			2	4	Подготовка к практическому занятию, работа над	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7
2.2 Выведение продукта на рынок. Customer Development				2	4	Подготовка к практическому занятию, работа над	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7

2.3 Нематериальные активы. Охрана интеллектуальной собственности			2	4	Подготовка к практическому занятию, работа над	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7
2.4 Трансфер технологий и лицензирование			2	4	Подготовка к практическому занятию, работа над	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7
2.5 Создание и развитие стартапа			2	4	Подготовка к практическому занятию, работа над	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7
2.6 Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР)			2	4	Подготовка к практическому занятию, работа над	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7
Итого по разделу			12	24			
3. Финансирование. Оценка рисков проекта. Представление проекта. Государственная инновационная политика привлекательности проекта							
3.1 Инструменты привлечения финансирования			2	6	Подготовка к практическому занятию,	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7
3.2 Оценка инвестиционной привлекательности проекта			2	6	Подготовка к практическому занятию,	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7
3.3 Риски проекта	6		2	5,9	Подготовка к практическому занятию,	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7
3.4 Презентация проекта			2	4	Подготовка к практическому занятию,	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7
3.5 Инновационная экосистема. Государственная инновационная политика			2	4	Подготовка к практическому занятию,	- устный опрос; - тест	ОК-3, ОК-4, ОК-7
Итого по разделу			10	25,9			
Итого за семестр			0	0	34	73,9	
Итого по дисциплине			0	0	34	73,9	Зачет, защита проекта ОК-3, ОК-4, ОК-7

5 Образовательные технологии

Для реализации предусмотренных видов учебной работы в качестве образовательных технологий в преподавании дисциплины «Технологическое предпринимательство» используются традиционная и модульно - компетентностная технологии.

Для формирования новых теоретических и фактических знаний используются дискуссии - по темам «Способы защиты результатов интеллектуальной деятельности», «Источники финансирования инноваций», «Организационно-правовая форма организаций и режимы налогообложения».

Для приобретения новых фактических знаний и практических умений используются практические занятия:

- практикум;
- разбор результатов тематических самостоятельных работ, анализ ошибок.

Для приобретения новых теоретических и фактических знаний, когнитивных и практических умений используется самостоятельная работа:

- самостоятельное изучение учебной литературы, конспектов лекций;
- подготовка к аудиторным самостоятельным и контрольным работам;
- выполнение индивидуальных домашних заданий.

Для проведения занятий в интерактивной форме:

- ориентация студентов на образовательные интернет-ресурсы.
- работа в команде;
- разработка и защита бизнес-проектов в виде публичной презентации;
- разбор результатов тематических контрольных работ, анализ ошибок, сов-местный поиск вариантов рационального решения проблемы.

В ходе работы над итоговым проектом используется метод проектов.

Информационный проект – учебно-познавательная деятельность с ярко выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации о каком-то объекте, ознакомление участников проекта с этой информацией, ее анализ и обобщение для презентации более широкой аудитории).

В ходе работы на практических занятиях используется case – метод. Задачи –ситуации или кейс (от англ. case) — это описание конкретной ситуации или случая в какой-либо сфере: социальной, экономической, медицинской и т. д. Как правило, кейс содержит не просто описание, но и некую проблему или противоречие и строится на реальных фактах. Соответственно, решить такие задачи — это значит проанализировать предложенную ситуацию и найти оптимальное решение.

В ходе проведения занятий предусматривается использование средств вычислительной техники при выполнении практических работ и проектов.

При изучении дисциплины «Технологическое предпринимательство» используется MOOK «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» (<https://openedu.ru/course/ITMOUniversity/INNOEC/#>). В состав курса входит теоретический материал в формате видеоматериалов; практическая часть включает анализ case-study: ситуаций из практической области профессиональной деятельности, и поиск вариантов лучших решений; решение задач; выполнение контрольных заданий и упражнений; тестов.

6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Представлено в приложении 1.

7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Представлены в приложении 2.

8 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

а) Основная литература:

1. Вотчель, Л. М. Предпринимательство: теория и практика : учебное пособие / Л. М. Вотчель, М. В. Кузнецова ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2015. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Загл. с титул. экрана. - URL : <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=3860.zip&show=dcatalogues/1/1124>

[029/3860.zip&view=true](#) (дата обращения: 09.10.2020). - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

2. Литовская, Ю. В. Теория и практика бизнес-планирования : учебное пособие / Ю. В. Литовская, О. Г. Трубицына ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2017. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). URL:

<https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=3249.pdf&show=dcatalogues/1/1137071/3249.pdf&view=true> (дата обращения: 04.10.2019). - Макрообъект. - Текст : электронный.

б) Дополнительная литература:

1. Исаев, Г. Н. Предпринимательство в информационной сфере: Учебное пособие / Г.Н. Исаев. - Москва : Альфа-М: ИНФРА-М, 2011. - 288 с.: ил.; . ISBN 978-5-98281-235-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/210462> (дата обращения: 04.10.2020). – Режим доступа: по подписке.

2. Основы бизнес-планирования в организации : учебное пособие / Безпалов В.В., Жариков В.В. — Москва : КноРус, 2016. — 200 с. — (для бакалавров). — ISBN 978-5-406-05045-3. — URL: <https://book.ru/book/917605> (дата обращения: 04.10.2020). — Текст : электронный.

в) Методические указания:

1. Методические указания представлены в Приложении 3.

г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

Программное обеспечение

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
MS Windows 7 Professional(для классов)	Д-1227-18 от 08.10.2018	11.10.2021
MS Office 2007 Professional	№ 135 от 17.09.2007	бессрочно
7Zip	свободно распространяемое ПО	бессрочно
STATISTICA в.6	К-139-08 от 22.12.2008	бессрочно
FAR Manager	свободно распространяемое ПО	бессрочно

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Название курса	Ссылка
Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)	https://elibrary.ru/project_risc.asp https://scholar.google.ru/
Информационная система - Единое окно доступа к информационным ресурсам	http://window.edu.ru/
Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный институт	http://www1.fips.ru/
Электронная база периодических изданий East View Information Services, ООО «ИВИС»	https://dlib.eastview.com/
Российская Государственная библиотека. Каталоги	https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/

Электронные ресурсы библиотеки МГТУ им. Г.И. Носова	http://magtu.ru:8085/marcweb2/Default.asp
Федеральный образовательный портал – Экономика. Социология. Менеджмент	http://ecsocman.hse.ru/
Университетская информационная система РОССИЯ	https://uisrussia.msu.ru
Международная наукометрическая реферативная и полнотекстовая база данных научных изданий «Web of science»	http://webofscience.com
Международная реферативная и полнотекстовая справочная база данных научных изданий «Scopus»	http://scopus.com
Международная база полнотекстовых журналов Springer Journals	http://link.springer.com/
Международная коллекция научных протоколов по различным отраслям знаний Springer Protocols	http://www.springerprotocols.com/
Международная база научных материалов в области физических наук и инжиниринга SpringerMaterials	http://materials.springer.com/
Международная база справочных изданий по всем отраслям знаний SpringerReference	http://www.springer.com/references
Международная реферативная база данных по чистой и прикладной математике zbMATH	http://zbmath.org/
Международная реферативная и полнотекстовая справочная база данных научных изданий «Springer Nature»	https://www.nature.com/siteindex
Архив научных журналов «Национальный электронно-информационный конкорциум» (НП НЭИКОН)	https://archive.neicon.ru/xmlui/
Информационная система - Нормативные правовые акты, организационно-распорядительные документы, нормативные и методические	https://fstec.ru/normotvorcheskaya/tehnicheskaya-zashchita-informatsii
Информационная система - Банк данных угроз безопасности информации ФСТЭК России	https://bdu.fstec.ru/

9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

Учебные аудитории для проведения лабораторных (практических) занятий

Персональные компьютеры с операционной системой MS Windows7, с пакетом MSOffice, с выходом в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

Аудитории для самостоятельной работы, компьютерные классы; читальные залы библиотеки

Персональные компьютеры с операционной системой MS Windows7, с пакетом MSOffice, с выходом в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

Аудитории для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Персональные компьютеры с операционной системой MS Windows7, с пакетом MSOffice, с выходом в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

Аудитория для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования

Стеллажи для хранения учебно-наглядных пособий и учебно-методической документации.

Приложение 1

«Технологическое предпринимательство»

Учебно – методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Предпринимательство является одной из наиболее активных форм экономической деятельности. Предприниматели не всегда знают, продадут ли они все свои товары и услуги, и насколько это будет выгодным. Предприниматели идут на риск, они всегда в поиске улучшений, новизны и развития. Поэтому очень важно на занятиях по курсу «Технологическое предпринимательство» развивать у студентов самостоятельность, инициативу, ответственность, способность идти на риск и компромиссы.

Целью данных методических указаний является сведение в единый комплекс разнообразных задач, тестов, ситуаций, адекватно отражающих содержание предпринимательской деятельности, выражающих действие экономических законов рыночного хозяйства в предпринимательской деятельности и развивающих у студентов самостоятельность и инициативу, необходимые для успешной предпринимательской деятельности

ЦЕЛЬ практических работ:

обучающая:

- проведение практических работ призвано помочь обучающимся глубже освоить основные понятия предпринимательства, научиться применять полученные знания при решении практических задач в повседневной жизни,
- выполнение заданий практических работ помогает обучающимся легче овладеть предпринимательской терминологией;

воспитывающая:

- изучение типов профессиональной предпринимательской деятельности;
- умения самостоятельно анализировать ситуацию на рынке хозяйствующих субъектов;
- умения работать в группе;
- умения руководить творческими группами.

Методические указания включают в себя 15 практических работ по следующим темам:

1. Организационно-правовые формы юридических лиц
2. Виды предпринимательской деятельности
3. Особенности и характеристики различных видов сделок
4. Договор – основа сделки
5. Организация финансирования предпринимательской деятельности
6. Финансово-экономическая деятельность малого предприятия
7. Коммерческие связи между партнерами. Франчайзинг
8. Венчурный бизнес
9. Деловая этика. Имидж предпринимателя
10. Корпоративная культура и этикет предпринимателя
11. Организация деловых контактов
12. Культура речи и внешний облик делового человека.
13. Моральные аспекты предпринимательства
14. Планирование в малом бизнесе. Бизнес-план
15. Финансовое планирование в предпринимательской деятельности

Каждая практическая работа содержит следующие части:

- название практической работы,
- раздел и тему рабочей программы, которые необходимо знать при выполнении практической работы,
- краткие теоретические сведения по конкретной теме,
- контрольные вопросы,
- задания,
- структуру отчета практической работы.

Практическая работа 1

Организационно-правовые формы юридических лиц

Цель работы

1. Ознакомиться с понятиями «предпринимательская деятельность», «предпринимательская структура».
2. Рассмотреть формы предпринимательства и их особенности.
3. Выбирать необходимую форму предпринимательства для конкретного вида деятельности.

Краткие теоретические сведения

Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста промышленного производства. Оно является основой инновационного, продуктивного характера экономики. Чем больше хозяйствующих субъектов имеют возможность проявить свою инициативу и творческие способности, тем меньше разрыв между потенциальными и фактическими результатами развития. Освоение инновационного экономического роста невозможно в условиях искусственного ограничения созидательной творческой стихии, свободы хозяйственной инициативы, необходимой для этого мобильности всех производственных ресурсов. Предпринимательство обеспечивает освоение новых перспективных производств, способствует «вымыванию» устаревших.

Оно способствует развитию конкуренции и «маркетизации», а также увеличению «открытости» национальной экономики, развитию ввоза и вывоза капитала.

Предпринимательство создает механизмы координации, выработки стратегии развития через рынок и конкуренцию, связи между хозяйствующими субъектами.

Таким образом, предпринимательство как субъект хозяйствования и особый творческий тип экономического поведения составляет неотъемлемое свойство всех факторов достижения экономического успеха.

Важнейшим признаком предпринимательства является *самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов*. В основе их поведения лежат внутренние побуждения. Каждый человек, становясь предпринимателем, самостоятельно решает все вопросы деятельности своего предприятия исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры.

В тесном единстве с самостоятельностью находится *принцип личной экономической заинтересованности и ответственности*. Собственная выгода является движущим фактором предпринимательской деятельности, но хозяйствующий субъект, преследуя свои собственные интересы, работает на общественные.

Контрольные вопросы

1. Какими параметрами характеризуется предпринимательская структура?
2. Что такое юридическое лицо?
3. Что такое ИП?

Задания

1. Дать письменный ответ на контрольные вопросы.
2. Дать определение понятиям п.1.1.
3. Дать определение понятию некоммерческие организации, и какие организации к ним относятся.
4. Охарактеризовать организационно-правовые формы коммерческих организаций.

6 Структура отчета

- Номер и наименование практической работы;
- Цель работы;
- Контрольные вопросы;
- • Задание;
- Выполнение работы.

Практическая работа 2

Виды предпринимательской деятельности

Цель работы

1. Рассмотреть виды ПД, их классификацию.
2. Анализировать различные виды предпринимательства.
3. Ознакомиться с понятиями «коммерческий банк» и «фондовая биржа».

Краткие теоретические сведения

Производственное предпринимательство - является ведущим видом предпринимательства. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности. К производственному предпринимательству относятся инновационная, научно-техническая деятельность, производство товаров и услуг, производственное их потребление, а также информационная деятельность в этих областях. Любой предприниматель, вознамерившийся заняться производственной деятельностью, прежде всего должен определить, какие конкретно товары он будет производить, какие виды услуг намерен оказывать. Далее предприниматель приступает к маркетинговой деятельности. Для выявления потребности в товаре, спроса на него он вступает в контакты с потенциальными потребителями, покупателями товаров, с оптовыми или оптово-розничными торговыми организациями. Полем деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи и торговые организации. Товарная биржа — это разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товаров. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники и их служащие для проведения торговых операций по совместно разработанным и соблюдаемым правилам. Цель такой биржи — создать механизм управления свободной конкуренцией и с ее помощью с учетом изменения спроса и предложения выявить реальные рыночные цены.

Коммерческий банк — это финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющее прием денежных вкладов (депозитов) и другие расчетные операции по поручению клиентов. Источником доходов коммерческого банка является разница между процентными ставками депозитных (привлеченных) и ссудных средств.

Операции коммерческих банков делятся на три группы: пассивные (привлечение средств); активные (размещение средств); комиссионно-посреднические (выполнение различных операций по поручению клиентов с уплатой комиссии).

Особенность деятельности коммерческих банков России состоит в том, что они привлекают средства предприятий на значительные сроки, а дают займы на относительно короткие сроки. Эти банки подвержены риску коммерческого характера, так как обязаны выплатить своим кредиторам деньги в определенный заранее срок с установленными процентами. Учитывая, что предоставленные коммерческим банком кредиты могут быть по тем или иным причинам не возвращены вовремя, банк должен обладать определенными резервами.

Слово «консультант» происходит от лат. *consultans* — советующий. Под этим термином понимается специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности. В зарубежной практике коммерческая, платная консультация по вопросам управления получила название консалтинг.

Консалтинговые услуги могут осуществляться в форме устных разовых советов. Однако чаще они предоставляются в виде консалтинговых проектов и включают в себя следующие основные этапы:

- выявление проблем (диагностика);
- разработка решений, проекта;
- осуществление решений, проекта.

Контрольные вопросы

4.1 Какие факторы производства необходимы для организации производственного предпринимательства? Опишите их.

4.2 Какими правилами должно руководствоваться предприятие, инвестирующее свои средства в ценные бумаги?

3. Какие виды профессиональной деятельности существуют на рынке ценных бумаг?

Задания

1. Дать письменный ответ на контрольные вопросы.
2. Дать определение понятиям п.1.3
3. Охарактеризовать коммерческое и финансовое предпринимательство.
4. Описать этапы и методы консультативного предпринимательства.

5.5 Охарактеризовать виды банков.

6 Структура отчета

6.1 Номер и наименование практической работы;

6.2 Цель работы;

6.3 Контрольные вопросы;

6.4 Задание;

6.5 Выполнение работы.

Практическая работа 3

Особенности и характеристики различных видов сделок

Цель работы

1. Уметь составлять необходимые документы по оформлению сделок.
2. Знать классификацию сделок.
3. Ознакомиться с понятием «сделка».

3 Краткие теоретические сведения

Сделки - акты осознанных, целенаправленных, волевых действий физических и юридических лиц, совершая которые они стремятся к достижению определенных правовых последствий.

Сделки - правомерные действия. Этим они отличаются от действий противоправных - деликтов (причинение вреда жизни и здоровью граждан, а также имуществу другого лица).

Сделка как волевое действие. Сущность сделки составляют воля и волеизъявление сторон: воля дает ответ на вопрос: "чего я хочу", а волеизъявление: "что я для этого делаю".

Указанные признаки в совокупности отражены в определении сделок, которое содержится в ГК РФ "действия граждан и юридических лиц, направленные на восстановление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей".

Подводя итог данного вопроса хочу отметить, что сделки характеризуются следующими пятью особенностями, некоторые из них я упоминал раньше.

I. Сделки представляют собой юридический факт и являются наиболее распространенным основанием возникновения, изменения или прекращения гражданских правоотношений.

II. Сделка - волевой акт, направленный на достижение определенной цели. Этим сделки отличаются от события. События - явления естественного порядка, происходящего

помимо воли людей.

III. Сделкой может быть признано правомерное действие, не противоречащее закону.

IV. Сделка должна быть совершена лишь теми гражданами и организациями, воля которых порождает соответствующие правовые последствия.

Сделка организаций не должна противоречить целям их деятельности, зафиксированным в учредительных документах.

Сделка организаций может осуществляться органами юридических лиц, в соответствии с их компетенцией или надлежащими представителями юридических лиц.

При совершении сделок гражданами большое значение имеет дееспособность.

V. Сделка осуществляется на основании воли ее участников - *волеизъявления*, которое определяет содержание сделки (конкретные права и обязанности).

Воля граждан и юридических лиц должна быть ясно выражена:

- в действиях;
- в устной или письменной форме;
- в других действиях, достаточно свидетельствующих о воле лица.

Конклюдентные действия - действия, на основании которых можно достаточно судить о наличии воли и ее содержании, например: жесты брокера совершаемые на бирже.

Воля лица может быть выражена и в молчании - в случаях прямо предусмотренных в законе. *Например:* возможно заключение договора, который предусматривает ежемесячные поставки в определенном законе, если покупатель не сообщит о своем отказе от получения товара в течение какого-либо срока до начала очередного срока (*молчание "ДА"*).

Основное разграничение сделок закреплено в ГК РФ. Наличие у всех сделок общих признаков - совпадение воли и волеизъявления, правомерность действия - не исключает их подразделение на виды:

- в зависимости от числа участвующих сторон сделки бывают односторонними, двусторонними и многосторонними;
- в зависимости от того, соответствует ли обязанности одной стороны в сделке совершить определенные действия, встречная обязанность другой стороны по предоставлению материального или иного блага, сделки делятся на возмездные и безвозмездные;
- по моменту, к которому приурочивается возникновение сделки, они делятся на реальные и консенсуальные;

- по степени зависимости действительности сделки от ее основания (цели) они бывают каузальными и абстрактными;
- в силу зависимости юридических последствий совершения сделки от какого-то обстоятельства, которое может наступить или не наступить, выделяются условные сделки.

Контрольные вопросы

1. Какие документы необходимы для получения лицензии?
2. Какие виды инженерно-технических услуг существуют?
3. В чем особенности фьючерсных сделок?

Задания

1. Дать письменный ответ на контрольные вопросы.
2. Дать определение понятию «сделка».
3. Описать понятие и виды лицензии.
4. Охарактеризовать виды сделок.
5. Описать, при каких условиях сделка считается недействительной.

Структура отчета

- 6.1 Номер и наименование практической работы;
- 6.2 Цель работы;
- 6.3 Контрольные вопросы;
- 6.4 Задание;
- 6.5 Выполнение работы.

Практическая работа 4 Договор – основа сделки

Цель работы

1. Ознакомиться с понятием «договор».
2. Рассмотреть виды договоров.
3. Знать условия договора.

Краткие теоретические сведения

Договор - это наиболее распространенный вид сделок. Только немногочисленные односторонние сделки не относятся к числу договоров. Основная масса встречающихся в гражданском праве сделок - договоры. В соответствии с этим договор подчиняется общим для всех сделок правилам. К договорам применяются правила о двух- и многосторонних сделках. Очень часто общие положения об обязательствах (гл. 21-26) построены с учетом применения их прежде всего к договорам, например, способы обеспечения исполнения обязательств. Договором признается согласие двух или нескольких лиц об установлении, изменении и прекращении гражданских прав и обязанностей (п.1, ст. 420).

Как следует из ГК РФ, Правительство РФ может издавать правила, обязательные для сторон при заключении и исполнении публичных договоров, типовых договоров, положений и т.п. (п.4 ст. 426). Видимо, в главах об отдельных видах договоров Правительству могут даваться поручения об издании таких правовых актов. Если в законе нет об этом прямого указания, то типовой документ рассматривается как документ, содержащий примерные условия. Поэтому многочисленные акты ряда федеральных органов исполнительной власти, которыми утверждены типовые договоры, носят с 1 января 1995 года рекомендательный характер. Если в договоре не будет указана ссылка к ним как к примерным условиям, то такие условия применяются к отношениям сторон в качестве обычаев делового оборота, если они отвечают требованиям кодекса (ст. 427 ГК РФ).

Гражданско-правовой договор представляет собой наиболее распространенный вид юридических факторов. В качестве основания возникновения широкого спектра гражданских прав и

обязанностей (правоотношений) договор закреплен в особом подразделе раздела III гражданского кодекса.

В ст. 8 ГК перечень юридических фактов открывают договоры и иные сделки, предусмотренные законом, а так же договоры, хотя и непредусмотренные законом, но не противоречащие ему, Согласно ст.154 ГК для заключения договора необходимо выражение согласованной воли двух сторон (двусторонняя сделка), либо трех и более сторон (многосторонняя сделка), а в силу ст. 420 ГК договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Этой же статьей устанавливается, что к договорам применяются правила о двух- и многосторонних сделках, предусмотренных главой 9 (“Сделки”) Кодекса. Так, соглашением обычно двух сторон является договор купли-продажи: по легальному определению данного договора (ст. 454 ГК) одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). Соглашением большего числа сторон может быть, например, договор простого товарищества (договор о совместной деятельности).

Контрольные вопросы

1. Что включает в себя преамбула?
2. Какова специфика договора в предпринимательской деятельности?
3. Какие договоры являются наиболее распространенными среди предпринимателей?
4. Что относится к специфическим условиям договора?
5. В чем необходимость сохранения коммерческой тайны в бизнесе (ст.139 ГК РФ)?

Задания

1. Дать письменный ответ на контрольные вопросы.
2. Дать определение понятию договор.
3. Охарактеризовать договор купли-продажи.
4. Дать подробную характеристику поставки, аренды и займа.

6 Структура отчета

- 6.1 Номер и наименование практической работы;
- 6.2 Цель работы;
- 6.3 Контрольные вопросы;
- 6.4 Задание;
- 6.5 Выполнение работы.

Практическая работа 5

Организация финансирования предпринимательской деятельности

1. Цель работы
 1. Знать содержание лизинга.
 2. Ознакомиться с понятиями «финансы предприятия» и «банковский кредит».
 3. Ознакомиться с оформлением документов для получения кредита в банке.
 4. Рассмотреть систему кредитования в РФ.

Краткие теоретические сведения

Финансирование предпринимательской деятельности — это совокупность форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства. Под финансированием понимается процесс образования капитала фирмы во всех его формах. Понятие «*финансирование*» тесно связано с понятием «*инвестирование*»: если **финансирование** — это формирование денежных средств, то **инвестирование** — это их использование. Оба понятия взаимосвязаны, но первое предшествует второму. Фирме невозможно планировать какие-либо инвестиции, не имея источников финансирования. Вместе с тем

образование финансовых средств фирмы происходит, как правило, с учетом плана их использования.

При выборе источников финансирования необходимо решить следующие задачи:

1. определить потребность в капитале
2. определить оптимальную структуру капитала
3. обеспечить постоянную платежеспособность предприятия, а, следовательно, его финансовую устойчивость
4. снизить расходы на финансирование хозяйственной деятельности
5. максимизировать прибыльность использования собственных и заемных финансовых средств

Основные формы внутреннего финансирования — это:

1. В составе внутренних источников основное место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении фирмы, которая распределяется на цели накопления и потребления. Прибыль используется на развитие производства, прибыль, направляемая на потребление, используется для решения социальных задач.
2. Источником финансирования являются доходы, получаемые от внереализационных операций за вычетом расходов на их осуществление.
3. Важную роль в составе внутренних источников играют также амортизационные отчисления, которые представляют собой денежное выражение стоимости износа основных средств и нематериальных активов.
4. Источником финансирования являются льготы по налогу на прибыль, которые могут получать организации в соответствии с действующим законодательством.

Контрольные вопросы

1. Что относят к принципам банковского кредитования?
2. Какие характерные черты имеют финансовые отношения?
3. Что такое субсидия и субвенция?
4. Какие существуют виды лизинга? Охарактеризуйте их.

Задания

1. Дать письменный ответ на контрольные вопросы.
2. Дать подробную характеристику лизинга как эффективной формы ПД.
3. Дать определение понятиям п.1.2.
4. Описать, что нужно сделать, чтобы получить в сбербанке России кредит на развитие бизнеса.
5. Охарактеризовать понятие залог имущества клиента.

Структура отчета

- 6.1 Номер и наименование практической работы;
- 6.2 Цель работы;
- 6.3 Контрольные вопросы;
- 6.4 Задание;
- 6.5 Выполнение работы.

Практическая работа 6

Финансово-экономическая деятельность малого предприятия

Цель работы

1. Описать основы учета, анализа и налогообложения.
2. Ознакомиться с понятием «бухгалтерский учет» и применением его на всех этапах создания и развития промышленного предприятия.
3. Ознакомиться с внеоборотными и оборотными активами.
4. Ознакомиться с источниками формирования собственных средств предприятия.

5. Рассмотреть виды прибыли организации.
6. Знать коэффициенты ликвидности.
7. Знать виды несостоятельности.

Краткие теоретические сведения

Малым предпринимательством (малым бизнесом) признается деятельность, осуществляемая определенными субъектами рыночной экономики, имеющими установленные законом признаки, конституирующие сущность этого понятия. Как показывает мировая и отечественная практика. Основным критерием, на основе которого предприятия различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. В ряде научных работ под малым предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая относительно небольшой группой лиц, или предприятия, управляемые одним собственником.

Наряду со средней численностью персонала критериями отнесения к малому предпринимательству выступают объем оборота (прибыли, дохода), величина активов, размер уставного капитала и др. По данным Всемирного банка, общее число показателей, по которым предприятия признаются субъектами малого предпринимательства, превышает 50. Однако наиболее часто применяются вышеназванные.

Малые предприятия - это не организационно-правовая форма, термин «малое» характеризует лишь размер предприятия, а критериями отнесения предприятия к малым являются численность работающих и доля государственной, муниципальной собственности общественных объединений в уставном капитале этих предприятий, которая должна составлять не более 25%. Численность работающих на МП определяется по среднесписочной численности основного производственного персонала и сотрудников, работающих по договорам и совместительству.

Они могут создаваться во всех сферах хозяйственной деятельности на основе любых форм собственности.

Организационно-правовая форма малого предприятия устанавливается в соответствии с законом «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Они могут существовать в виде индивидуальных (семейных) частных предприятий, товариществ, акционерных обществ, государственных (муниципальных) предприятий.

Контрольные вопросы

1. Что такое учетные регистры?
2. Что относят к краткосрочным и долгосрочным обязательствам?
3. Что такое платежеспособность, и какими обстоятельствами она обусловлена?
4. Какие существуют признаки «хорошего» баланса?
5. Каковы задачи финансового оздоровления?
6. Что понимают под налогом и сбором?

Задания

1. Дать письменный ответ на контрольные вопросы.
2. Охарактеризовать систему налогообложения и описать виды налогов.
3. Дать определение понятию п.1.2.
4. Охарактеризовать внеоборотные и оборотные активы и что к ним относят.
5. Что относится к источникам формирования собственных средств предприятия.
6. Охарактеризовать виды прибыли организации.
7. Описать коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности.
8. Охарактеризовать виды несостоятельности.

Структура отчета

- 6.1 Номер и наименование практической работы;
- 6.2 Цель работы;

6.3 Контрольные вопросы;

6.4 Задание;

6.5 Выполнение работы.

Практическая работа 7

Коммерческие связи между партнерами. Франчайзинг

Цель работы

1. Ознакомиться с понятием «партнерские связи».
2. Ознакомиться с особенностями производственного, финансового и товарообменного сотрудничества в предпринимательской сфере.
3. Знать виды франчайзинга.

Краткие теоретические сведения

Франчайзинг представляет собой соглашение, согласно которому одна из сторон, называемая франчайзером, передает другой стороне, называемой франчайзи, право практиковать определенный бизнес согласно формату франчайзера и за установленную плату. Франчайзинг предоставляет возможность «копирования» успешного бизнеса фирмы, обладающей богатым опытом и хорошей репутацией. Согласно определению Международной ассоциации франчайзинга, «франчайзинг - это система перманентных отношений, устанавливаемых между франчайзером и франчайзи, в результате которых знания, имидж, успех, методы производства и маркетинг передаются франчайзи в обмен на взаимное удовлетворение интересов».

Слово franchise (франц.) - «привилегии (концессии) при продаже товаров». Первоначально привилегии предоставлялись по закону (государством) и они были связаны с монополией государства на определенные виды деятельности. Однако, начиная с 1840 года, слово «франчайзинг» стало использоваться и в сегодняшнем его значении (привилегии, предоставляемые частными фирмами). Франчайзинг, как концепция и бизнес практика, получил развитие в США, в то время как в Европе большее распространение получило понятие «концессия». В XX веке, после того как он утвердился за океаном в качестве успешной техники предпринимательства, франчайзинг вновь возвращается в Европу.

Особенность франчайзинга заключается в том, что каждый покупатель франшизы обязуется выполнять различные условия и требования продавца (франчайзера), касающиеся производства и продажи товаров, а также предоставление потребителям сопутствующих услуг. Таким образом, на мировом рынке возникают группы предприятий, объединенные в единую систему под патронажем крупной международной корпорации. Своим партнерам по контракту франчайзер дает рекомендации по размещению предприятий, подбирает оборудование, помогает в обучении персонала, консультирует по вопросам управления, а также может оказывать финансовую помощь.

Все это облегчает стандартизацию и унификацию продукции и услуг предприятий, входящих в систему данного франчайзинга, обеспечивает единство проводимых маркетинговых мероприятий, стиля и оформления, качества продаваемых товаров и услуг, централизацию закупок с соответствующей экономией (и дополнительной выгодой для франчайзера).

Как правило, за все услуги каждый покупатель франшизы уплачивает вступительный взнос, отчисляет определенный процент с оборота (от 3 до 12%) и обязуется закупать оборудование, сырье или товары у франчайзера.

Преимущества такой формы лицензирования для продавца франшизы очевидны. Он обеспечивает присутствие своей торговой марки на рынках зарубежных стран, используя местные фирмы и их ресурсы, что существенно расширяет возможности сбыта и приносит дополнительные доходы. Преимущества же покупателя франшизы состоят в том, что он выходит на свой рынок с качественными товарами и услугами под известной торговой маркой, имея покровительство крупной корпорации и пользуясь ее отлаженными технологиями, а также в необходимых случаях финансовой помощью.

Контрольные вопросы

1. Что такое факторинг, и какие составляющие он включает в себя?
2. Какие документы необходимы для оформления операций факторинга?
3. Что такое франчайзинг и франшиза?
4. Какие основные сферы сотрудничества существуют на условиях франшизы?

4. Задания

1. Дать письменный ответ на контрольные вопросы.
2. Дать определение понятию «партнерские связи».
3. Охарактеризовать п.1.2.
4. Охарактеризовать виды франчайзинга.

6 Структура отчета

- 6.1 Номер и наименование практической работы;
- 6.2 Цель работы;
- 6.3 Контрольные вопросы;
- 6.4 Задание;
- 6.5 Выполнение работы.

Практическая работа 8

Венчурный бизнес

1. Цель работы
1. Знать понятие «венчурный бизнес».
2. Знать истоки возникновения венчурного бизнеса.
3. Ознакомиться с формами венчурного бизнеса.

3 Краткие теоретические сведения

Венчурный бизнес (или венчурное финансирование) – это форма прямого инвестирования в малые и средние предприятия, основной деятельностью которых является проведение опытно-конструкторских исследований и разработка новых наукоемких идей, применимых на практике. То есть, иными словами, это фирмы или компании, занимающиеся реализацией рискованных бизнес-проектов.

Целью венчурного финансирования является получение инвестором прибыли в результате вложения средств в перспективные, но рискованные проекты и бизнес.

По видам инвестирования различают внутренний и внешний венчурный бизнес.

Развитие первого вида осуществляется за счет ресурсов самих реализаторов идеи. Финансирование внешнего венчура происходит способом привлечения средств от различных источников: инвестиционных, страховых, благотворительных, пенсионных фондов, ресурсов государства, частных инвесторов.

Рискованные вложения могут осуществляться в нескольких формах:

- в обмен на передачу в собственность инвестору части акций предприятия;
- в форме среднесрочного займа, со сроками погашения от 3 до 7 лет;
- в виде сочетания двух вышеназванных форм инвестирования.

Объектами инвестирования являются несколько типов предприятий:

Система мотивации персонала

- фирмы-start-up (приблизительный перевод «начало пути») – абсолютно новые компании, которые только формируются и не имеют опыта работы в условиях рынка;

- фирмы-новички – те предприятия, которые зародились самостоятельно, уже имеют готовые наработки, но не имеют средств для дальнейшего развития;
- фирмы-экспансеры (от слова экспансия – расширение) – это компании, которые уже полностью освоили свою рыночную нишу и готовы расширить свое влияние на другие, но на освоение «новых территорий» у них денег нет;
- бизнес-идеи – просто рискованный проект безо всякой материальной базы, который для получения от него реальной прибыли требует финансирования.

4. Контрольные вопросы

1. Что такое классическое и инновационное предпринимательство?
2. Какие существуют определения инноваций?
3. Что такое инкубатор бизнеса, и какие функции он выполняет?
4. Что такое венчурное финансирование, и какими характеристиками оно отличается?

5. Задания

1. Дать письменный ответ на контрольные вопросы.
2. Дать определение понятию п.1.1.
3. Описать истоки возникновения венчурного бизнеса.
4. Охарактеризовать организационно-правовые формы инновационного предпринимательства.

6 Структура отчета

- 6.1 Номер и наименование практической работы;
- 6.2 Цель работы;
- 6.3 Контрольные вопросы;
- 6.4 Задание;
- 6.5 Выполнение работы.

Практическая работа 9

Деловая этика. Имидж предпринимателя

1 Цель работы

1. Раскрыть этический кодекс предпринимателя.
2. Знать 6 основных заповедей делового этикета.
3. Знать поведенческие характеристики людей, сформировавших положительный имидж.

3 Краткие теоретические сведения

Общеизвестно, что первое впечатление о любом человеке, в том числе и о потенциальном деловом партнере, складывается из оценки его общей привлекательности: внешний вид, то есть то, во что он одет (вспомните, встречают по одежке), и манера поведения. Если он одет небрежно, то подсознательно его *будут* оценивать как человека, с которым не стоит вести дела. Такой внешний вид никак не соотносится с качествами делового человека, а именно собранностью, ответственностью и надежностью. Правильно подобрать одежду для работы - насущное требование для успешного ведения дел, и деловому человеку без этого умения не обойтись. То, как вы одеты, уже характеризует вас как личность - будь то общение с новым клиентом или презентация в вашей компании. Всегда нужно одеваться соответственно обстоятельствам и собственным профессиональным устремлениям.

В деловом мире предъявляют определенные требования к внешности человека. Правильно подобранный деловой костюм, галстук, ботинки и аксессуары подчеркивают профессионализм и положительные деловые качества, а иногда и креативность... Ведь в итоге эти усилия связаны с вашей карьерой.

Аккуратность, вкус, подтянутость - таков облик делового человека, неважно, мужчины или женщины.

Деловой мир достаточно консервативен в вопросах стиля и моды. В данном случае мода не является чем-то обязательным для всех. Зная основные требования, принципы и правила составления делового гардероба, можно произвести на делового партнера приятное впечатление и не утратить при этом индивидуальность.

Правилами этикета определено два основных принципа делового дресс-кода:

универсальность - это стиль для работы, который должен быть удобен и функционален;

опрятность и аккуратность (мятая юбка или небрежно завязанный галстук - признак суетливости, поспешности, невнимательности их хозяина к себе или безразличия к окружающим). Английское словосочетание dress-code буквально переводится как «кодекс одежды». Это зашифрованный язык одежды, говорящий о социальном статусе человека, его профессиональной принадлежности, что выражается в форме или цвете одежды. Дресс-код отнюдь не современное изобретение. В истории немало примеров, когда строгие правила и нормы ношения одежды, обуви, украшений были установлены письменно. Например, в 1700 году царь Петр I подписал указ, согласно которому на новогодние праздники следовало появляться только в «венгерском и польском платье», через год петровским дресс-кодом предполагалось носить «немецкое платье». А вот термин «корпоративная культура» имеет немецкое происхождение и был впервые введен Хельмутом Мольтке в XIX веке.

4. Контрольные вопросы

1. Что такое деловой этикет?
2. Какие правила и требования делового этикета существуют?
3. В чем сущность и цель делового этикета?

5. Задания

1. Дать письменный ответ на контрольные вопросы.
2. Охарактеризовать типы руководителей.
3. Описать п.1.2.
4. Охарактеризовать п.1.3.

6 Структура отчета

6.1 Номер и наименование практической работы;

6.2 Цель работы;

6.3 Контрольные вопросы;

6.4 Задание;

6.5 Выполнение работы.

Практическая работа 10

Корпоративная культура и этикет предпринимателя

1 Цель работы

1. Ознакомиться с понятием «корпоративная культура».
2. Знать типы корпоративной культуры.
3. Ознакомиться с профессиональными моральными нормами.

Краткие теоретические сведения

Этика бизнеса издавна являлась объектом изучения. Еще Аристотель приравнивал прибыль к ростовщичеству, а бизнес трактовался как одна из сфер человеческой деятельности. Во все времена особое внимание уделялось ключевому элементу предпринимательства — предпринимателю, тем этическим устоям, на которых он базирует свое дело.

Этика бизнеса — деловая этика, базирующаяся на честности, открытости, верности данному слову, способности эффективно функционировать на рынке в соответствии с действующим законодательством, установленными правилами и традициями.

В бизнесе обычно выделяют три составные части: бизнесмен, условия бизнеса, этика бизнеса. Несомненно, главная фигура современного бизнеса — бизнесмен, постоянно готовый идти на риск, с неумной энергией, настойчивостью, умением преодолевать трудности, любые преграды на пути к намеченной цели, с его свободой в принятии управленческих решений и нестандартностью мышления. Этика бизнеса позволяет наращивать прибыль. В частности, она помогает сохранить преданность клиентов. По подсчетам специалистов, удержать старых партнеров в пять раз дешевле, чем завоевать благосклонность новых. Поэтому вся фирма ориентируется на потребителя. В этих целях до инвестиций в основной капитал приходится затрачивать немало денег, времени и сил на формирование этики и культуры фирмы, соответствующую подготовку ее работников.

Деловой мир, как известно, тесен. У каждого бизнесмена есть много друзей, знакомых — они могут быть потенциальными клиентами. Здесь все определяется честностью, вежливостью. Если ты не прав и извинился, признав свою ошибку, это сослужит хорошую службу, покажет клиенту, что с тобой можно иметь дело. В бизнесе установлено правило: постоянно заботиться о своих клиентах и сотрудниках, а рынок позаботится о тебе.

Бизнес существует в сложном этическом мире, где главное — избегать неэтичных шагов во взаимоотношениях. Гуманный менеджмент эффективнее агрессивного. Стратегических целей компании легче достигать, ориентируясь на этические принципы.

Управленческая этика — совокупность правил и форм делового общения с людьми, позволяющая выразить им уважение, способствующая установлению между руководителем и подчиненными атмосферы взаимопонимания, доброго отношения друг к другу.

Предприниматель, руководитель — это прежде всего лидер, способный влиять на людей и коллектив, побуждать их эффективно работать для достижения поставленных целей. Успех любого лидера зависит от его личных качеств и стиля деятельности, иначе говоря, от его манеры поведения по отношению к подчиненным, способности оказывать на них воздействие.

Если руководитель не сможет эффективно взаимодействовать с людьми и учитывать все обстоятельства, то он будет не в состоянии исполнять свою работу. Менеджер имеет власть над подчиненными, потому что решает такие важные вопросы, как уровень оплаты труда, характер выполняемой работы, степень загруженности работника, его продвижение по службе и т. д. Но абсолютной власти не существует, как не бывает и универсальных способов влияния на людей в любых условиях. Руководитель должен быть не только компетентным в делах фирмы, но и постоянно чувствовать настроение людей, стараться не злоупотреблять своей властью, чтобы не вызвать негативную реакцию у подчиненных.

Важным фактором влияния руководителя является его способность чувствовать главное в делах фирмы. Он должен держать под своим контролем весь бизнес предприятия, но прежде всего то, что имеет решающее значение для выполнения подчиненными своих обязанностей, создает ситуацию зависимости каждого сотрудника от результатов общего дела.

Влияние руководителя увеличивается прямо пропорционально тому, насколько полно выполняет он данные обещания, удовлетворяет потребности потребителей клиентов, способен предвидеть возникновение негативных тенденций и эффективно противодействовать им.

Контрольные вопросы

1. Какие существуют «10 заповедей хорошего бизнеса»?
2. Охарактеризовать три ключевых элемента Эдгара Шейна?
3. Какие проблемы стоят на пути формирования деловой этики предпринимателя?

5. Задания

1. Дать письменный ответ на контрольные вопросы.

2. Дать определение понятию «корпоративная культура».
3. Охарактеризовать типы корпоративной культуры.
4. Охарактеризовать профессиональные моральные нормы.

6 Структура отчета

- 6.1 Номер и наименование практической работы;
- 6.2 Цель работы;
- 6.3 Контрольные вопросы;
- 6.4 Задание;
- 6.5 Выполнение работы.

Практическая работа 11 Моральные аспекты предпринимательства

1 Цель работы

1. Изложить моральные аспекты предпринимательства.
2. Знать сравнение 10 заповедей с современным бизнесом.
1. Разделы, темы рабочей программы, которые необходимо знать

при выполнении и сдаче практической работы

Раздел 5 Культура предпринимательской деятельности
Тема 5.7 Моральные аспекты предпринимательства

3 Краткие теоретические сведения

Мораль (нравственность) (от лат. *moralis* - касающийся нравов) - совокупность норм, установок и предписаний, которыми руководствуются люди в своем реальном поведении в различных жизненных сферах, включая и трудовую деятельность. Специфика морали как регулятора социальных отношений заключается в том, что она действует изнутри. Моральное регулирование носит, как говорят психологи, оценочно-императивный характер, т. е. в оценке поступков людей содержится их одобрение либо порицание. Общие нормы морали получают выражение в зафиксированных представлениях (заповедях, принципах, кодексах) о том, как следует поступать и чего нельзя делать. Когда говорят о морали, то имеют в виду суждения о правильном и неправильном, о хорошем и плохом, о добре и зле, о справедливости и несправедливости. Сила моральных требований, всегда безусловных по форме и строгих по содержанию, в том, что человек должен обращать их к себе и только через опыт собственной жизни предъявлять другим. Наверное, не зря одна из древнейших заповедей, получившая наименование «золотое правило нравственности», гласит: относись к другому так, как ты хочешь, чтобы относились к тебе. Перед глобальными опасностями, угрожающими самому существованию человечества, ответственное отношение к морали, признание приоритета человеческих ценностей является выбором, не имеющим разумной альтернативы.

Этика - совокупность универсальных и специфических нравственных требований и правил поведения индивида, реализуемых в общественной жизни. Традиционная трактовка этики носит индивидуальный характер. Наши представления о нравственности и моральных ценностях, о том, что достойно похвалы и что заслуживает осуждения, сложились, главным образом, на основе восприятия человека как существа нравственного. Мы знаем, что значит назвать человека нравственным.

В глоссарии Европейского фонда управления качеством (EFQM) этика организации определена как нравственные устои, взятые на вооружение и соблюдаемые всеми работниками данной организации. Базируясь на общечеловеческих ценностях, этические нормы деловых отношений выступают одним из главных критериев оценки профессионализма как отдельного сотрудника, так и организации в целом.

Мораль и этика составляют основу деловой культуры организации (называемой также

организационной или корпоративной культурой), под которой понимаются принятые руководством организации и поддерживаемые персоналом духовные ценности. И хотя многие считают, что деловая культура касается только внутренней жизни коллектива, фактически она формирует и внешнюю жизнь организации (внешние отношения). Деловая культура организации проявляется в поведении сотрудников, в их восприятии себя, организации в целом и окружающей среды. Центральное место в организационной культуре занимают базисные ценности, т. е. официально принятый в организации набор наиболее значимых и неизменных принципов, на которых основывается поведение сотрудников.

Совершенно очевидно, что базисные ценности - это, прежде всего, ценности этического характера. Их следует отличать от ценностей конкретной личности (например, религиозные убеждения, политические взгляды) или общечеловеческих ценностей (например, свобода, терпимость). В организациях формирование базисных ценностей проходит долгий путь трансформации, в результате чего они, как правило, становятся их потребностями или обязательствами перед обществом. В этом смысле базисные ценности носят прагматичный, рациональный характер, и их выбор определяется спецификой каждой организации.

Принятие многих управленческих решений связано с морально-этическими дилеммами, к числу которых можно отнести:

- выбор между краткосрочной выгодой и долгосрочным результатом;
- соотношение целей и средств их достижения;
- соотношение материальных и духовных ценностей;
- соотношение личных и общественных интересов.

Контрольные вопросы

1. На что опираются моральные нормы?
2. Что такое благородство?
3. Что такое мораль?

Задания

1. Дать письменный ответ на контрольные вопросы.
2. Объяснить сущность таких категорий морали, как долг, совесть, честь и достоинство.
3. Записать 10 заповедей в применении с современным бизнесом.

Структура отчета

- 6.1 Номер и наименование практической работы;
- 6.2 Цель работы;
- 6.3 Контрольные вопросы;
- 6.4 Задание;
- 6.5 Выполнение работы.

Практическая работа 12

Планирование в малом бизнесе. Бизнес-план

Цель работы

1. Узнать о существующей системе планирования в малом бизнесе.
2. Перечислить основные принципы бизнес-планирования.
3. Рассмотреть структуру бизнес-плана.
4. Разработать основные положения бизнес-плана.

Краткие теоретические сведения

Бизнес-план разрабатывается в целях эффективного управления и планирования бизнеса, является одним из основных инструментов управления предприятием.

Бизнес-план - документ, вырабатываемый новой или действующей фирмой, в котором систематизируются основные аспекты намеченного коммерческого мероприятия.

Предприятие может иметь одновременно несколько бизнес-планов, в которых степень детализации обоснований может быть различной. В малом предпринимательстве бизнес-план и план предприятия могут совпадать и по объему и по содержанию.

Обычно бизнес-план составляется, когда:

создается новое предприятие;

реконструируется, расширяется действующее предприятие;

осуществляется переход на производство новой продукции или оказание новых услуг;

необходимо финансовое оздоровление предприятия.

Бизнес-план - это краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого или действующего бизнеса. Он описывает процесс функционирования фирмы, показывает, каким образом будут достигаться цели. Бизнес-план является постоянным документом: он систематически обновляется, в него вносятся изменения, связанными как с переменами, происходящими внутри фирмы, так и с изменениями на рынке, в экономике в целом.

Бизнес-план разрабатывается для внешних и внутренних целей. Внешние цели: обоснование необходимости привлечения дополнительных инвестиций, демонстрация имеющихся у организации возможностей и привлечение со стороны инвесторов или банка. Внутренние цели разработки бизнес-плана: выявление уровня профессиональных знаний управления персонала, понимание рыночной среды, реальное положение дел.

Цели бизнес-плана:

1. разработка проекта открытия нового дела и получение на выполнение проекта необходимых производственных ресурсов, в первую очередь денежных средств;
2. разработка новой стратегии или тактики развития предприятия на долгосрочный период (3-5 лет);
3. разработка инновационных проектов;
4. обоснование и реализация инвестиционных проектов;
5. проведение реорганизации, санации, финансового оздоровления.

Бизнес-планирование текущей деятельности и создание нового предприятия является наиболее комплексным и объемным.

Бизнес-план - это средство управления предприятием, освещает и предписывает последовательность решения следующих задач:

1. Формируются долговременные и краткосрочные цели предприятия, конкретные направления деятельности, стратегии и тактики их достижения.
2. Обосновывается экономическая целесообразность направлений развития фирмы.
3. Выбирается состав, и определяются показатели товаров и услуг, которые будут предлагаться потребителям.
4. Определяется состав маркетинговых мероприятий предприятия по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, каналов сбыта.
5. Оцениваются технические, технологические возможности, соответствие кадров предприятия и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей.
6. Оценивается материальное и финансовое положение предприятия.
7. Определяются источники финансирования реализации выбранной стратегии.
8. Рассчитываются ожидаемые финансовые результаты деятельности.
9. Предусматриваются трудности и «подводные камни», которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

Любой бизнес-план должен давать убедительные ответы для самого предпринимателя и его возможных партнеров, по крайней мере, на пять основных вопросов.

Предприятие может иметь одновременно несколько бизнес-планов, в которых степень детализации обоснований может быть различной. В малом предпринимательстве бизнес-план и план предприятия могут совпадать и по объему и по содержанию.

Контрольные вопросы

1. Что такое бизнес-план?
2. Что относится к главным компонентам процесса бизнес-планирования?
3. Какие разделы включает в себя структура бизнес-плана?
4. В чем состоит описание базового предприятия?
5. Для каких задач предназначен бизнес-план?
6. Что включает в себя информация, представляемая в финансовом плане?
7. По каким бокам подбирается информация? Охарактеризуйте их.

Задания

1. Дать письменный ответ на контрольные вопросы.
2. Составить схему потребностей предпринимателя.
3. Какие вопросы могут возникнуть у предпринимателя для понятия содержания предпринимательской идеи?
4. Дать характеристики резюме, описания продукта, плана производства и организационного плана.
5. Охарактеризовать ошибки, возникающие в ходе бизнес-планирования

Структура отчета

- 6.1 Номер и наименование практической работы;
- 6.2 Цель работы;
- 6.3 Контрольные вопросы;
- 6.4 Задание;
- 6.5 Выполнение работы.

Практическая работа 13

Финансовое планирование в предпринимательской деятельности

1. Цель работы
1. Знать понятие «финансовый план».
2. Ознакомиться с видами рисков.
3. Знать приемы снижения рисков.

Краткие теоретические сведения

Финансовый план организации (предприятия) – это документ, отражающий объем поступления и расходования денежных средств, фиксирующий баланс доходов и направлений расходов организации (предприятия), включая платежи в бюджет на планируемый период.

Финансовое планирование охватывает широкий спектр финансовых отношений. Сюда входят следующие отношения:

- между организацией (предприятием) и различными субъектами хозяйствования;
- собственниками организации (предприятия), трудовыми коллективами и отдельными работниками;
- субъектами хозяйствования, входящими в объединение, и самим объединением, а также между субъектами хозяйствования и хозрасчетными подразделениями внутри них;
- организациями (предприятиями), объединениями и государственным бюджетом;
- организациями (предприятиями) и коммерческими банками;

– организациями (предприятиями) и страховыми организациями.

Финансовый план упорядочивает эти отношения, позволяет заранее предвидеть финансовые результаты деятельности организации (предприятия) и так организовать движение финансовых потоков, чтобы они служили достижению целей, предусмотренных стратегическим и тактическим планами.

Основная цель финансового планирования состоит в том, что бы сбалансировать намечаемые расходы организации (предприятия) с финансовыми возможностями.

Финансовый план организации (предприятия) составляется в виде баланса доходов и расходов, а также расчетных форм для определения статей баланса.

Баланс доходов и расходов состоит из следующих разделов:

- доходы и поступления средств;
- расходы и отчисления средств;
- платежи в бюджет;
- ассигнования из бюджета.

Контрольные вопросы

1. Что такое финансовый риск?
2. Какие показатели являются критериями эффективности проекта?
3. Какие существуют финансовые риски?

Задания

1. Дать письменный ответ на контрольные вопросы.
2. Дать определение понятию «финансовый план».
3. Охарактеризовать виды рисков.
4. Охарактеризовать приемы снижения рисков.
5. Структура отчета

6.1Номер и наименование практической работы;

6.2Цель работы;

6.3Контрольные вопросы;

6.4Задание;

6.5Выполнение работы.

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы

Представлено в рабочей программе.

Дополнительные источники:

1. Гражданский кодекс РФ ч.1и ч.2.
2. Закон Российской Федерации «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контроля» №134-ФЗ-М.: ИНФРА-М,2013.-16с.
3. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей».-М.: «ЮРКНИГА», 2014.-32с.
4. Закон Российской Федерации «О лицензировании отдельных видов деятельности» №2-ФЗ.
5. Закон Российской Федерации «Об информации, информатизации и защите информации» №24-ФЗ.

Приложение 2

Оценочные материалы

а) Планируемые результаты обучения и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
ОК-3 способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности		
Знать	основные определения и понятия из области инновационной экономики и технологического предпринимательства; специфику предпринимательской деятельности.	<p>Перечень вопросов к зачету:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Определение технологического предпринимательства и предпринимателя. 2. Инновационная направленность предпринимательской деятельности. Формы и виды предпринимательской деятельности. 3. Сущность и свойства инноваций. Модели инновационного процесса Роль предпринимателя в инновационном процессе. 4. Классификация инноваций 5. Характеристика и этапы предпринимательского процесса. 6. Формирование и развитие команды 7. Бизнес-идея, критерии выбора и методы оценки бизнес-идеи, бизнес-модель, бизнес-план 8. Лицензирование предпринимательской деятельности: сущность, цель, задачи. 9. Маркетинг. Оценка рынка, продвижение продукции и услуг. 10. Критерии выбора формы деятельности. 11. Критерии выбора фирменного наименования. 12. Товарный знак (знак обслуживания). 13. Разработка продукта. Product Development. Методы разработки продукта. Оценка технологий. 14. Выведение продукта на рынок. Customer Development 15. Нематериальные активы. Охрана интеллектуальной собственности 16. Инструменты привлечения финансирования. Государственные источники финансирования. Внебюджетные источники финансирования. Негосударственные источники финансирования. Коммерческие источники финансирования. Венчурный капитал. 17. Оценка инвестиционной привлекательности проекта 18. Риск проекта 19. Презентация проекта 20. Инновационная экосистема. Государственная инновационная политика. Инкубаторы, технопарки, технополисы, инновационно-технологические центры комплексы 21. Стратегическое планирование деятельности предприятия. 22. Формирование банка идей развития предприятия.

Уметь	выделять объекты предпринимательской деятельности; распознавать эффективное решение от неэффективного; выявлять и строить типичные модели инновационных задач; корректно выражать и аргументировано обосновывать экономические положения, связанные с предпринимательской деятельностью	Пример задания: Сформировать банк идей развития предприятия. Аргументировать выбор наиболее эффективной.
Владеть	основами применения экономических знаний в сфере предпринимательской деятельности, в том числе алгоритмами оценки эффективности предпринимательской деятельности	Пример задания: Рассчитайте критический объем продаж по проекту и прибыль от продажи 180 и 300 единиц продукции, если известно, что: цена единицы продукции составляет 2 600 рублей; величина переменных затрат на изготовление единицы продукции — 1 200 рублей; величина постоянных затрат за месяц — 280 000 рублей. Сделайте выводы об эффективности проекта.
ОК-4 способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности		
Знать	законодательную основу в области предпринимательской деятельности	Перечень вопросов к зачету: 1. Понятия интеллектуальной собственности и ее охраны. 2. Общие свойства интеллектуальной собственности. Интеллектуальные права. 3. Авторское право и патентное право. 4. Системы патентования. 5. Процедура патентования. 6. Секреты производства (ноу-хау). 7. Правовые инструменты приобретения и коммерциализации интеллектуальной собственности. 8. Средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий 9. Законодательная основа ведения предпринимательской деятельности
Уметь	использовать правовые знания в сфере предпринимательской деятельности	Пример задания: 1. Описать алгоритм процедуры патентования 2. Описать законные пути приобретения и коммерциализации интеллектуальной собственности для конкретной case-задачи.
Владеть	навыками использования законодательной базы при организации предпринимательской деятельности	Пример задания: Указать какой вид права будет предпочтителен для конкретной case-задачи. Описать преимущества и недостатки авторского права и патентного в рамках задания
ОК-7 способностью к самоорганизации и самообразованию		
Знать	Комплекс необходимых действий процессов самоорганизации и самообразования, их особенности и технологии реализации, исходя из целей предпринимательской деятельности	1. Как происходит генерирование идеи? 2. Как происходит планирование, то есть трансформация идеи в товар (работу, услугу)? 3. Как происходит принятие предпринимательского решения о реализации предпринимательского проекта? 4. Процесс создания предприятия как имущественного комплекса в рамках организационно- правовой формы и определение статуса своего участия в реализации предпринимательского проекта. 5. Процесс инвестирования (финансовое обеспечение предпринимательского проекта). 6. Процесс управления предприятием. 7. Как оценить эффективность предпринимательской деятельности?

<p>Уметь</p>	<p>определять цели и устанавливать приоритеты при выборе способов принятия решений с учетом условий, средств, личностных возможностей и временной перспективы достижения</p>	<p>ЗАДАЧА 3. Определить наиболее эффективный проект из трех проектов разработки ИС, денежные потоки которых приведены в таблице 3. Норма доходности инвестиций составляет 12 % (15, 14).</p> <p style="text-align: right;">Таблица 3</p> <p style="text-align: center;">ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПРОЕКТОВ</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Вариант</th> <th rowspan="2">Проект</th> <th colspan="4">Денежные потоки по годам, тыс. руб.</th> </tr> <tr> <th>0</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">1</td> <td>А</td> <td>-120</td> <td>80</td> <td>60</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>В</td> <td>-150</td> <td>60</td> <td>100</td> <td>120</td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="3">2</td> <td>В</td> <td>-100</td> <td>40</td> <td>40</td> <td>40</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>А</td> <td>-100</td> <td>60</td> <td>60</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Б</td> <td>-120</td> <td>80</td> <td>50</td> <td>60</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>В</td> <td>-140</td> <td>100</td> <td>80</td> <td>60</td> <td>40</td> </tr> </tbody> </table>	Вариант	Проект	Денежные потоки по годам, тыс. руб.				0	1	2	3	4	1	А	-120	80	60			В	-150	60	100	120		2	В	-100	40	40	40	40	А	-100	60	60			Б	-120	80	50	60			В	-140	100	80	60	40
Вариант	Проект	Денежные потоки по годам, тыс. руб.																																																		
		0	1	2	3	4																																														
1	А	-120	80	60																																																
	В	-150	60	100	120																																															
2	В	-100	40	40	40	40																																														
	А	-100	60	60																																																
	Б	-120	80	50	60																																															
	В	-140	100	80	60	40																																														
<p>Владеть</p>	<p>владеть приемами самоорганизации и способами самообразования при осуществлении предпринимательской деятельности</p>	<p>Пример задания: Патентная система призвана обеспечить баланс интересов автора и общества для дальнейшего научно-технического прогресса. Предполагается, что, раскрыв детали своего новшества патентному ведомству и всем остальным, автор (или лицо, которому автор передал такое право — например, работодатель или иной заказчик) при условии признания его новшества патентоспособным получает временную экономическую монополию на него, чем может обеспечить получение дохода от самостоятельного внедрения новшества на практике и (или) от предоставления по своему усмотрению такой возможности другим лицам, а полученным доходом обеспечить продолжение инновационной деятельности. Опишите что происходит по истечении срока действия исключительного права .</p>																																																		

б) Порядок проведения промежуточной аттестации, показатели и критерии оценивания:

Промежуточная аттестация по дисциплине «Технологическое предпринимательство» включает теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень усвоения обучающимися знаний, и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и владений, проводится в форме зачета.

Зачет по данной дисциплине может проводиться в устной форме по билетам, каждый из которых включает один теоретический вопрос и одно практическое задание. Зачет может проводиться на основании конкретного результата освоения дисциплины «Технологическое предпринимательство»: разработанный и защищенный групповой и, или индивидуальный проект, выполненный в соответствии со всеми требованиями.

Показатели и критерии оценивания зачета:

- на оценку «зачтено» – обучающийся демонстрирует высокий или средний уровень сформированности компетенций, всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, свободно выполняет практические задания, свободно оперирует знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности;
- на оценку «незачтено» – обучающийся демонстрирует знания не более 20%

Приложение 3.

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

«Технологическое предпринимательство»

Введение

С середины XX века мировое сообщество ведет отчет качественно новому этапу в развитии, получившему название научно-техническая революция (НТР). В основе этого явления лежит перефокусизация внимания на научную составляющую, рассматриваемую как главная движущая сила прогресса. Важным следствием НТР стала трансформация индустриального общества в постиндустриальное, характеризующееся высокой долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте (ВВП) стран, а также увеличивающейся ролью сферы услуг. Открытость и доступность источников информации, особая роль интеллектуальных ресурсов, многократное увеличение значимости знаний, высокая важность образования, высокотехнологичное производство, нанотехнологии, инновационный путь развития экономики являются неотъемлемыми особенностями современности. Ввиду этого к субъектам, функционирующим в таких условиях, и намеревающимся достичь успеха, логично предъявляются повышенные требования. Параллельно внешняя среда диктует вполне определенное построение бизнес-моделей компаний, основанное на принципе клиентоориентированности. Ведущие компании обязательно придерживаются стратегии управления взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management, CRM).

Технологическое предпринимательство — создание нового бизнеса, в основу устойчивого конкурентного преимущества которого положена инновационная высокотехнологичная (наукоемкая) идея. От других форм предпринимательства (социального или индивидуального) технологическое предпринимательство отличается тем, что создание новых продуктов или услуг в этом случае напрямую связано с использованием новейших научных знаний и/или технологий, правами на которые обладает компания-разработчик. Из-за специфики производимых продуктов и услуг — высокоспециализированных знаний в различной форме, — а также используемых наукоемкими фирмами ресурсов — интеллектуального капитала — «производственные процессы» в них серьезно отличаются от процессов производства материальных продуктов и строятся по принципам стартапа.

Выделение технологического предпринимательства в отдельную группу «основанных на новых технологиях фирм» произошло сравнительно недавно, в середине 1990-х, когда стали знаменитыми Кремниевая долина Стэнфордского университета и Дорога 128 MIT, Бостон, в США, где быстро росло число высокотехнологичных стартапов.

На сегодняшний день технологическое предпринимательство распространено, главным образом, в Интернет-индустрии и индустрии разработки программного обеспечения — областях, где новые разработки можно особенно быстро коммерциализировать.

Цель (цели) освоения дисциплины:

- усвоение обучающимися теоретических и практических основ организации и ведения бизнеса, разработки и представления бизнес-идей с учетом современных экономических условий, а также развитие навыков владения элементами технологического предпринимательства с управлением проектами на базе информационно-аналитического обеспечения.

Задачи:

- сформировать у обучающихся навыки овладения основами технологического предпринимательства;

- показать возможности формирования бизнес-идеи в виде стартапа;

- научить использовать информационно-аналитическое обеспечение для поиска достоверной информации с целью организации ведения бизнеса и поиска финансовых источников поддержания инновационных инициатив;

- научить анализировать эффективность использования ресурсов машиностроительного предприятия и управлять инновациями;

- ознакомить с основами разработки и реализации управленческих решений в контексте актуальной рыночной ситуации;

- ознакомить с основами составления бизнес-плана и процессом реализации бизнес-проектов на промышленных предприятиях;

- воспитать у студентов предпринимательский образ мышления.

1. Методические указания, рекомендации по изучению разделов дисциплины

Освоение дисциплины подразумевает усвоение знаний, сгруппированных по разделам.

Раздел 1. Введение в технологическое предпринимательство.

Цель: изучить основные понятия, цели и задачи курса, сущность технологического предпринимательства.

План занятий:

1. Сущность и свойства инноваций. Классификация инноваций Модели инновационного процесса. Роль предпринимателя в инновационном процессе. Правовые основы предпринимательской деятельности
2. Формирование и развитие команды
3. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план
4. Маркетинг. Оценка рынка

Раздел 2 Технологическое предпринимательство

Цель: рассмотреть основные этапы предпринимательской деятельности, активы, трансфер технологий, охрана интеллектуальной собственности

План занятий:

1. Разработка продукта. Product Development. Методы разработки продукта. Оценка технологий
2. Выведение продукта на рынок. Customer Development
3. Нематериальные активы. Охрана интеллектуальной собственности
4. Трансфер технологий и лицензирование
5. Понятие «стартап» .Создание и развитие стартапа. Примеры современных стартапов Характеристики стартапа. Этапы развития стартапа. Инвестиции в стартапы и государственная помощь.
6. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР)

Раздел 3. Финансирование. Оценка рисков проекта. Представление проекта. Государственная инновационная политика привлекательности проекта

Цель: рассмотреть способы финансирования собственного дела, оценки привлекательности проекта с точки зрения инвесторов, оценки рисков проекта

План занятий:

1. Инструменты привлечения финансирования

2. Обзор методов прогнозирования. Риски и управления ими. Почему стартапу нужен MVP. Бизнес-план как основа реализации предпринимательской идеи. Основные разделы бизнес-плана. Содержание разделов бизнес-плана.
3. Расчет эффективности Оценка инвестиционной привлекательности проекта.
4. Презентация проекта
5. Инновационная экосистема. Государственная инновационная политика

2 Методические указания по организации и проведению практических занятий

Эффективность занятий зависит в значительной степени от того, как проинструктированы студенты. Важную роль на занятиях играет педагогическое руководство. На начальных этапах обучения большое значение имеет чёткая постановка познавательной задачи, а также инструктаж, в процессе которого студенты осмысливают сущность задания, последовательность выполнения его отдельных элементов. Преподаватель должен проверить теоретическую и практическую подготовленность студентов к занятию, обратить внимание на трудности, которые могут возникнуть в процессе работы, ориентировать студентов на самоконтроль. Потребность в руководстве преподавателя многие студенты испытывают, когда приступают к выполнению задания. На этом этапе некоторым из них нужна помощь, корректировка действия, проверка промежуточных результатов. Опытные преподаватель не спешат подсказывать учащемуся готовые решения или исправить допущенную ошибку, а наблюдают за действием студента, одобряют, или наоборот, предупреждают о возможной неудаче, ставят вспомогательные вопросы.

Наблюдая за работой, дают возможность направлять в нужное русло ход мыслей студента, развивать его познавательную самостоятельность, творческую активность, регулировать темп работы. Последовательно, от занятия к занятию возрастают требования к самостоятельности обучаемых при выполнении практических работ.

Если содержание занятий является принципиально различным, то методика их проведения в значительной мере близка по структуре проведения и в основном сводится к следующему:

- сообщение темы и цели работы;
- актуализация теоретических знаний, которые необходимы для рациональной работы;
- инструктаж по технике безопасности (по необходимости);
- ознакомление со способами фиксации полученных результатов;
- обобщение и систематизация полученных результатов (в виде таблиц, графиков и т.д.);
- подведение итогов занятия.

Последовательность проведения практических работ и их тематика представлена в рабочей программе.

При подготовке к практическим занятиям следует обращать внимание на теоретический материал, представленный в списке источников, рекомендуемых преподавателем для изучения.

2.1 Методические рекомендации по подготовке к тестированию

Тесты – это вопросы или задания, предусматривающие конкретный, краткий, четкий ответ на имеющиеся эталоны ответов.

При самостоятельной подготовке к тестированию студенту необходимо:

- а) готовясь к тестированию, проработайте информационный материал по дисциплине. Проконсультируйтесь с преподавателем по вопросу выбора учебной литературы;

б) четко выясните все условия тестирования заранее. Вы должны знать, сколько тестов Вам будет предложено, сколько времени отводится на тестирование, какова система оценки результатов и т.д.

в) приступая к работе с тестами, внимательно и до конца прочтите вопрос и предлагаемые варианты ответов. Выберите правильные (их может быть несколько). На отдельном листке ответов выпишите цифру вопроса и буквы, соответствующие правильным ответам;

г) в процессе решения желательно применять несколько подходов в решении задания. Это позволяет максимально гибко оперировать методами решения, находя каждый раз оптимальный вариант.

д) если Вы встретили чрезвычайно трудный для Вас вопрос, не тратьте много времени на него. Переходите к другим тестам. Вернитесь к трудному вопросу в конце.

е) обязательно оставьте время для проверки ответов, чтобы избежать механических ошибок.

2.2 Методические рекомендации по проведению устного опроса

Устное индивидуальное собеседование проводится в форме опроса, который является одним из основных способов учета знаний обучающихся. Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на определенную тему, показывать его умение применять определения, правила в конкретных случаях.

Основные качества устного ответа подлежащего оценке.

1. Правильность ответа по содержанию (учитывается количество и характер ошибок при ответе).
2. Полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных лексических единиц, грамматических правил и т. п.).
3. Сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала).
4. Логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией).
5. Рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели).
6. Своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе).
7. Использование дополнительного материала (приветствуется, но не обязательно для всех студентов).
8. Рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей студентов).

2.3 Методические указания по решению задач - ситуаций

Задачи –ситуации или кейс (от англ. case) — это описание конкретной ситуации или случая в какой-либо сфере: социальной, экономической, медицинской и т. д. Как правило, кейс содержит не просто описание, но и некую проблему или противоречие и строится на реальных фактах.

Соответственно, решить такие задачи — это значит проанализировать предложенную ситуацию и найти оптимальное решение.

Сравнительно недавно метод решения кейсов получил широкое распространение в образовании, став одной из самых эффективных технологий обучения. В чем преимущества кейс-метода по сравнению с традиционными методами обучения? Назовем три самых главных:

- **Решение задач – ситуаций (кейсов) состоит из нескольких шагов:**
- 1) исследования предложенной ситуации;
- 2) сбора и анализа недостающей информации;
- 3) обсуждения возможных вариантов решения проблемы;
- 4) выработки наилучшего решения.
- Казалось бы, все просто. На самом деле существует несколько подводных камней, способных озадачить участников, впервые имеющих дело с задачами-ситуациями.
- **Во-первых**, они не имеют правильного ответа. Оптимальное решение может быть одно (при этом оно не всегда может быть реализовано в реальной ситуации), а вот эффективных решений — несколько.
- **Во-вторых**, вводные задачи могут противоречить друг другу или постоянно меняться. Задачи - ситуации строятся на реальных фактах и имитируют настоящую жизненную ситуацию, а в жизни не раз приходится сталкиваться с подобными проблемами.
- **В-третьих**, как правило, такие задачи решаются в условиях ограниченного времени. В бизнесе редко есть возможность выяснить все детали и иметь перед глазами полную картину

Этапы решения:

Подготовительный этап

Задача преподавателя на этом этапе состоит в том, чтобы произвести соответствующую подготовку, что означает:

- Выявление фактов и определение характера взаимоотношений участников в процессе применения метода – в ходе реализации проблемы задачи
- Моделирование ситуации, её начала, развития и завершения
- Определение вопросов, аргументов и контраргументов, которые могут появиться у участников (вопросы должны служить указателями для учащихся в движении в верном направлении)
- Составления домашнего задания
- Разработка системы оценок решения задачи

Студенты на подготовительном этапе изучают предоставленный преподавателем текст ситуации (кейса) и выполняют необходимые задания, которые к нему относятся.

Реализация задачи - ситуации

Само название метода говорит о том, что для разбора будет представлена какая-то ситуация. Интересно то, что контекст кейса (деятельный, эмоциональный, социальный, психологический) может сбивать участников кейса с толку, чтобы они не могли изначально уловить даже намёки на поставленную проблему. В ряде случаев контекст кейса включает в себя очертания отвлекающих и ложных проблем. Исходя из этого, результат работы зависит от того, насколько качественно и грамотно будут устранены отвлекающие моменты.

Диагностика ситуации

С целью анализа ситуации метод кейсов включает в себя и этап диагностики ситуаций, который состоит из трёх частей:

- Первая часть – описывается реальное состояние объекта с учётом конкретных параметров
- Вторая часть – определяется должное быть состояние объекта с учётом конкретных параметров
- Третья часть – сравниваются реальное и должное быть состояние объекта

В том случае, если различий не найдено, то практическая деятельность с объектом может быть продолжена. Если же различия удаётся зафиксировать, то определяется тип этих различий и разрабатываются возможные способы их устранения.

Выработка альтернатив

Выработка альтернатив является ещё одним этапом диагностики ситуации. Он направлен на поиск альтернатив, при помощи которых проблемная ситуация может быть разрешена. Но данный этап можно считать качественно новой фазой диагностики.

Основная задача состоит в том, чтобы определить все варианты, посредством которых проблема может быть решена. Результатом должна стать выработка нескольких вариантов, детальный разбор которых задаст темп дальнейшей работе.

Одновременно с развитием познавательной деятельности учащихся в процессе обсуждения, преподаватель может решать и ряд других задач, например:

- [Мотивировать учащихся на работу](#) в группе
- Создавать в аудитории атмосферу, способствующую высказыванию и защите учащимися своих позиций
- Производить оценку уровня знаний учащихся и их точек зрения по различным вопросам
- Стимулировать умственную работу учащихся
- Поддерживать энтузиазм учащихся по поводу разных учебных тем
- Анализировать выполнение учащимися рабочих заданий и упражнений
- Проверять усвоенный учащимися материал на практике
- Формировать у учащихся креативное отношение к изучаемому материалу и [навыки дедукции](#)

Обсуждение выводов

Этот этап считается завершающим. Во время него преподаватель обсуждает с учащимися выявленные ими в ходе кейса проблемы. В большинстве случаев, в самом начале дискуссии определяется её цель и предполагаемые результаты, а также задаётся конкретное для беседы время.

В процессе дискуссии очень важно, чтобы мог высказаться каждый участник, но при этом его позиция должна быть аргументирована и уточнена. Также подразумевается и активизация тех участников, которые занимают в обсуждении пассивную позицию, и сдерживание наиболее активных.

Не менее важно учитывать эмоциональный и проблемный аспекты. Эмоциональный аспект подразумевает управление эмоциональными состояниями учащихся, а проблемный – вычленение наиболее важных вопросов и [концентрацию внимания](#) участников именно на них.

Следует отметить, что завершающий этап меньше поддаётся контролю, чем начальный, ведь необходимо «сбавить обороты» обсуждения, что может оказаться нелегко. А форма завершения всего мероприятия, которая иногда зависит от хода дискуссии, должна соответствовать поставленным на начальном этапе целям. Причём не следует завершать занятие только одним способом, т.к. это может снизить интерес участников.

В качестве завершения можно использовать такие варианты:

- Представить краткое резюме, основанное на выводах, сделанных в течение занятия
- Задать дополнительные вопросы, которые в процессе не были затронуты

- Предоставить новые данные (если диагностика кейса не позволила решить проблему, можно предложить дополнительные данные на тему дальнейшего развития событий, реализованных в кейсе)
- Позволить учащимся подвести итоги (резюме могут быть как индивидуальными, так и групповыми, их подача может быть устной или письменной, а озвучены они могут быть либо в конце текущего занятия, либо в начале следующего)

Опыт, полученный в процессе применения метода кейсов различными организациями, преподавателями и другими людьми, чья деятельность связана с обучением, показал, что кейс-метод многократно повышает результативность образовательного процесса, т.к. позволяет моделировать будущую деятельность участников кейса и формировать положительную мотивацию к освоению материала и получению новой информации в дальнейшем

3. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа – это вид учебной деятельности, которую студент совершает в установленное время и в установленном объеме индивидуально или в группе, без непосредственной помощи преподавателя (но при его контроле), руководствуясь сформированными ранее представлениями о порядке и правильности выполнения действий.

Введение модульной системы организации учебного процесса в филиале приводит к сокращению аудиторной нагрузки студентов и увеличению объема часов на самостоятельную работу, что увеличивает значимость текущего контроля знаний студентов в том числе с использованием письменных работ, эссе, рефератов, тестов, домашних работ. В связи с этим одна из основных задач учебного процесса сегодня - научить студентов работать самостоятельно. Научить учиться - это значит развить способности и потребности к самостоятельному творчеству, повседневной и планомерной работе над учебниками, учебными пособиями, периодической литературой и т.д., активному участию в научной работе.

Самостоятельная работа проводится с целью:

- систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- углубления и расширения теоретических знаний;
- формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развития познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности, организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, совершенствованию и самоорганизации;
- формирования общих и профессиональных компетенций;
- развитию исследовательских умений.

В учебном процессе образовательного учреждения выделяются два вида самостоятельной работы:

-аудиторная по дисциплине, междисциплинарному курсу (выполняется на учебных занятиях, под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию)

-внеаудиторная по дисциплине, междисциплинарному курсу (выполняется по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия).

Формы и виды самостоятельной работы студентов:

1. Чтение основной и дополнительной литературы. Самостоятельное изучение материала по литературным источникам.

2. Работа с библиотечным каталогом, самостоятельный подбор необходимой литературы.

3. Работа со словарем, справочником.

4. Поиск необходимой информации в сети Интернет.
5. Конспектирование источников.
6. Реферирование источников.
7. Составление аннотаций к литературным источникам.
8. Составление рецензий и отзывов на прочитанный материал.
9. Составление обзора публикаций по теме.
10. Составление и разработка словаря (гlossария).
11. Составление или заполнение таблиц.
12. Работа по трансформации учебного материала, перевод его из одной формы в другую.
13. Ведение дневника (дневник практики, дневник наблюдений, дневник самоподготовки и т.д.)
14. Прослушивание учебных аудиозаписей, просмотр видеоматериала.
15. Выполнение аудио - и видеозаписей по заданной теме.
16. Подготовка к различным формам промежуточной и итоговой аттестации (к тестированию, контрольной работе, зачету, экзамену).
17. Выполнение домашних работ.
18. Самостоятельное выполнение практических заданий репродуктивного типа (ответы на вопросы, тренировочные упражнения, опыты, задачи, тесты).
19. Выполнение творческих заданий.
20. Подготовка устного сообщения для выступления на занятии.
21. Написание реферата. Подготовка к защите (представлению) реферата на занятии.
22. Подготовка доклада и написание тезисов доклада.
23. Выполнение комплексного задания или учебного проекта по учебной дисциплине. Подготовка к его защите на семинарском или практическом занятии.
24. Подготовка к участию в деловой игре, конкурсе, творческом соревновании.
25. Подготовка к выступлению на конференции.
26. Выполнение расчетов.
27. Изучение инструкционной и технологической карты.

3.1 Методические рекомендации по выполнению индивидуального задания

В основной текст готовой работы творческого задания должны быть включены следующие элементы, соответствующие последовательным этапам статистического исследования:

1. Цель исследования и ее актуальность, основные задачи исследования и период исследования.
2. Описание предмета и объекта исследования.
3. Описание используемой в практике системы показателей с пояснением подхода к конкретизации признаков для статистического применения, а также методов экономико-статистического анализа с обоснованием их применимости к исследуемой базе данных.
4. Основные показатели в форме обобщённых таблиц, пригодных для визуального анализа, а также описание методологии их построения и использования в практике.
5. Необходимый графический материал в виде рисунков (графиков различного вида).
6. Интерпретация собранной по теме информации на основе нормативных теоретических знаний, полученных обучающимся в результате всего предшествующего обучения.
7. Обобщающее заключение по теме творческого задания в целом с выделением основных полученных выводов.
8. Список использованной литературы.

Объем основного текста работы должен составлять 20 – 30 страниц.

В процессе обучения для достижения планируемых результатов освоения дисциплины используются следующие методы образовательных технологий: работа в команде – совместная деятельность группы студентов с индивидуальной работой членов команды под руководством лидера; опережающая самостоятельная работа – самостоятельное освоение студентами нового материала до его изложения преподавателем во время аудиторных занятий; методы ИТ – использование Internet-ресурсов для расширения информационного поля и получения информации, в том числе и профессиональной; междисциплинарное обучение – обучение с использованием знаний из различных областей (дисциплин) реализуемых в контексте конкретной задачи; проблемное обучение – стимулирование студентов к самостоятельному приобретению знаний для решения конкретной поставленной задачи; обучение на основе опыта – активизация познавательной деятельности студента за счет ассоциации их собственного опыта с предметом изучения; исследовательский метод – познавательная деятельность, направленная на приобретение новых теоретических и фактических знаний за счет исследовательской деятельности, проводимой самостоятельной или под руководством преподавателя.

Индивидуальное творческое задание представляет собой разработку бизнес плана или стартап-проекта на основе инновационной идеи, сгенерированной группой студентов (не более 4-х) или отдельным обучаемым.

Задание выдается каждому студенту или проектной команде. Выполнение самостоятельной работы осуществляется на основе проработки индивидуальных задач с преподавателем. Преподаватель осуществляет постановку задач, проводит текущее консультирование в рамках разработки отдельных элементов бизнес-плана, определяет сроки выполнения, основные требования к результатам, критерии текущей оценки.

Инновационную идею студенты генерируют самостоятельно на основе изучения актуальных тенденций развития экономики и функционирования предприятий машиностроительной отрасли в условиях Индустрии 4.0 и цифровой экономики. В связи с этим спектр тематик очень широк, поэтому приведем только формулировки некоторых:

1. Экономическое обоснование совершенствования технологического процесса изготовления узла изделия.
2. Экономическое обоснование выбора организационно-управленческой структуры предприятия...
3. Экономическая эффективность повышения износостойкости цилиндропоршневой группы ДВС.
4. Модернизация рентгеновского оборудования.
5. Экономическая эффективность восстановления деталей методом лазерной наплавки.
6. Обоснование экономической эффективности упрочняющих технологий в ремонтном производстве.

Защита бизнес идей выполняется как коллективный проект, который надо спланировать, обеспечить ресурсами, выделить работы, их взаимосвязи, ответственных за их выполнение, организовать и выполнить. Подвести итоги по завершении проекта. При этом студенты сами формируют управляющую структуру проекта. Конкурс (круглый стол) по защите бизнес идей и/или мини-конференция являются не только эффективными методами активного изучения нового материала. Полученный в них опыт будет очень

полезен для организации и проведения реальных конференций, конкурсов, семинаров и других мероприятий.

Презентации в обязательном порядке обсуждаются по форме, содержанию, логике подачи материала, по оформлению, по тому, как докладчик умеет заинтересовать аудиторию.

Критериями оценки результатов самостоятельной работы являются: уровень освоения учебного материала; обоснованность и четкость изложения материала, его инновационность; умение использовать приобретенные теоретические знания при выполнении практических знаний; оформление материала презентаций в соответствии с требованиями.

4. Методические рекомендации по подготовке к зачету

Готовиться к зачету необходимо последовательно, с учетом контрольных вопросов, разработанных ведущим преподавателем кафедры. Сначала следует определить место каждого контрольного вопроса в соответствующем разделе темы учебной программы, а затем внимательно прочитать и осмыслить рекомендованные научные работы, соответствующие разделы рекомендованных учебников. При этом полезно делать хотя бы самые краткие выписки и заметки. Работу над темой можно считать завершенной, если вы сможете ответить на все контрольные вопросы и дать определение понятий по изучаемой теме.

Для обеспечения полноты ответа на контрольные вопросы и лучшего запоминания теоретического материала рекомендуется составлять план ответа на контрольный вопрос. Это позволит сэкономить время для подготовки непосредственно перед зачетом за счет обращения не к литературе, а к своим записям.

При подготовке необходимо выявлять наиболее сложные, дискуссионные вопросы, с тем, чтобы обсудить их с преподавателем на обзорных лекциях и консультациях.

Нельзя ограничивать подготовку к зачету простым повторением изученного материала.

Необходимо углубить и расширить ранее приобретенные знания за счет новых идей и положений.

Результат по сдаче зачета объявляется студентам, вносится в экзаменационную ведомость.

Незачет проставляется только в ведомости. После чего студент освобождается от дальнейшего присутствия на зачете.

При получении незачета повторная сдача осуществляется в другие дни, установленные дирекцией. Положительные оценки «зачтено» выставляются, если студент усвоил учебный материал, исчерпывающе, логически, грамотно изложив его, показал знания специальной литературы, не допускал существенных неточностей, а также правильно применял понятийный аппарат.