



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДВФУ)

**ИНЖЕНЕРНАЯ ШКОЛА**

«СОГЛАСОВАНО»

Руководитель ОП  
«Инноватика»

Д. Б. Соловьев

(подпись)

«14» июня 2018г.

«УТВЕРЖДАЮ»

Заведующая (ий) кафедрой

Инноватики, качества, стандартизации и сер-  
тификации

(название кафедры)

Шкарина Т.Ю.

(подпись)

(Ф.И.О. зав. каф.)

«14» июня 2018г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Инновационное предпринимательство

**Направление подготовки 27.03.05 Инноватика**

Программа академического бакалавриата «Управление инновациями»

**Форма подготовки очная**

курс 3 семестр 6

лекции 36 час.

практические занятия 36 час.

лабораторные работы - час.

в том числе с использованием МАО лек.     /пр.35 /лаб.     час.

всего часов аудиторной нагрузки 72 час.

в том числе с использованием МАО 35 час.

самостоятельная работа 9 час.

в том числе на подготовку к экзамену     час.

контрольные работы (количество)

курсовая работа / курсовой проект     семестр

зачет     семестр

экзамен 6 семестр

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями ОС ВО ДВФУ, утвержденного приказом Ректора ДВФУ от 21 октября 2016 г.

**Оборотная сторона титульного листа РПУД**

**I. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

**II. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

## **Аннотация дисциплины «Инновационное предпринимательство»**

Дисциплина предназначена для бакалавров направления подготовки 27.03.05 Инноватика, профиль «Управление инновациями».

Дисциплина входит в вариативную часть блока 1 Дисциплины (модули) учебного плана, является дисциплиной по выбору. Трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц, 108 часов. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (36 часа), практические занятия (36 часа) и самостоятельная работа студента (9 часа). Дисциплина реализуется на 3 курсах, в 6 семестрах.

Дисциплина реализуется на основе знаний, полученных в рамках реализации дисциплин «Материально-техническое обеспечение в инновационных организациях», «Оценка объектов интеллектуальной собственности и коммерциализация научных разработок», «Управление качеством в инновационных организациях», «Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности».

**Цель дисциплины:** формирование специалиста в сфере инновационной деятельности, обладающего теоретическими и практическими навыками в области инновационного предпринимательства.

### **Задачи дисциплины:**

- рассмотреть основные понятия инновационного предпринимательства, определить проблемы инновационной деятельности и показать связи между ней и потребностью в НИОКР и инвестиционными проектами;
- показать механизм функционирования государственной поддержки инноваций;
- определить показатели, характеризующие эффективность внедрения инновационных технологий на микроуровне;
- раскрыть зарубежный опыт государственного управления и регулирования инновационной деятельности;
- рассмотреть технологии реформирования наукоемких предприятий и организаций, основные механизмы активного развития инновационного потенциала, пути реализации

технологических инноваций, основные факторы успеха и типичные ошибки, допускаемые предпринимателями.

• закрепить полученные знания и методы путем выполнения письменных и устных заданий.

Для успешного изучения дисциплины «Инновационное предпринимательство» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности (ОК-3);
- способность использовать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности (ОК-4);
- способность использовать инструментальные средства (пакеты прикладных программ) для решения прикладных инженерно-технических и технико-экономических задач, планирования и проведения работ по проекту (ОПК-2);
- способность использовать нормативные документы по качеству, стандартизации в практической деятельности (ПК-1).
- способность систематизировать и обобщать информацию по использованию и формированию ресурсов (ПК-7).

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций).

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
<b>ОПК-7</b> , способностью применять знания математики, физики и естествознания, химии и материаловедения, теории управления и информационные технологии в инновационной деятельности	Знает	источники и методы сбора информации для проведения экономических расчетов; методы оценки рыночной стоимости предприятия.
	Умеет	проводить экономические расчеты предпринимательских решений; разрабатывать организационно- управленческие решения в сфере предпринимательства и оценивать их последствия; самостоятельно приобретать и использовать новые знания и умения.
	Владеет	приемами разработки программ предпринимательского развития и обеспечивать их реализацию; навыками проведения самостоятельных исследований в соответствии с разработанной программой
<b>ПК-7</b> , способностью оп-	Знает	Российскую систему коммерциализации науч-

ределять стоимостную оценку основных ресурсов и затрат по реализации проекта		ных разработок
	Умеет	Проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой Применять механизмы предпринимательства с целью коммерциализации научных разработок
	Владеет	Методами выведения научных разработок в категорию инноваций и методами изучения потенциальных рынков инновационных разработок
<b>ПК-8</b> , способностью организовать работу исполнителей, находить и принимать управленческие решения в области организации работ по проекту и нормированию труда	Знает	методы экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде
	Умеет	Использовать методы экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.
	Владеет	методами экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде
<b>ПК-13</b> , способностью использовать когнитивный подход и воспринимать (обобщать) научно-техническую информацию, отечественный и зарубежный опыт по тематике исследования	Знает	сущность, структуру и особенности бизнес-планирования инновационных проектов; участников инвестиционного процесса, составляющих и реализующих инновационные бизнес-проекты; государственную политику в области определения и финансирования приоритетных инновационных проектов.
	Умеет	определять рациональную последовательность этапов разработки инновационных бизнес-проектов, грамотно применять методику составления инновационных проектов
	Владеет	навыками: расчета показателей оценки эффективности инновационных проектов, рационально использовать методику определения эффективности инновационных проектов

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Инновационное предпринимательство» применяются следующие методы интерактивного обучения: проблемная лекция, презентация, семинар, доклад.

## **I. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА**

**Тема 1. Цели и задачи изучения дисциплины «Инновационное предпринимательство». Понятие предпринимательства и его характеристики**

Цели изучения дисциплины. Задачи изучения дисциплины. Ожидаемые результаты изучения дисциплины. Порядок изучения дисциплины. Порядок самостоятельной работы по дисциплине. Предмет дисциплины «Инновационное предпринимательство».

Исторические этапы предпринимательства. Три аспекта предпринимательства. Роль предпринимательства в рыночной экономике. Характерные признаки предпринимательства.

Руководство Осло. Руководство Фраскатти.

## **Тема 2. Инновационный бизнес и его результаты. Инновационный продукт.**

Методология системного описания инноваций. Деловые циклы Й. Шумпетера. Технологические уклады. Жизненный цикл технологического уклада и его основные характеристики. Классификации инноваций и их специфика. Примеры инноваций, которые «преобразили мир». Статистика инноваций – особенности учета и отражения инновационной деятельности в российских условиях. Этапы инновационного процесса. Специфика фундаментальных, поисковых и прикладных научных исследований. Стадия разработки: содержание работ и результаты. Исследования и разработки в корпорациях и их роль в инновационном процессе. Глобализация НИОКР - сравнительный анализ масштабов, структуры и тенденций НИОКР в предпринимательском секторе.

## **Тема 3. Психология и идеология предпринимательства**

Проблема «предпринимательского инстинкта», «бессознательного предпринимательства». Психологический механизм предпринимательской мотивации. Понятие групповой сплоченности и ее психологическая характеристика. Ценностное единство как условие групповой сплоченности. Лидерство. Предпринимательство как мобилизующая идеологическая схема. Ценностные ориентиры предпринимательства. Идеалы-цели и идеалы-средства

предпринимательства и их интерпретация в рамках основных идеологических систем. Социальная ответственность инновационного предпринимательства.

#### **Тема 4. Десять шагов к предпринимательскому успеху**

С чего начать: мотивация к предпринимательству. Как позиционировать свой бизнес. Искусство эффективной презентации своего бизнеса. Нужен ли бизнес-план предпринимателю и как его написать. Как пережить критическую безденежную начальную стадию существования компании (бутстрэппинг). Как подобрать сотрудников для своего бизнеса. Как добыть начальный капитал. Как выстраивать партнерство. Бренд компании – как его создать. Как приманить прибыль в свой бизнес.

#### **Тема 5. Правовые основы, понятие и формы инновационного предпринимательства. Организационная стадия создания малого инновационного предприятия**

Правовая основа малого и среднего бизнеса: федеральные законы ФЗ-209 от 24.07.2007 (ред. ФЗ-265 от 03.07.2016, ФЗ-207 от 26.07.2017, ФЗ-313 от 26.07.2018), ФЗ-129 от 8 августа 2001 года. Особая роль федерального закона ФЗ-217 от 02.08.2009, плюсы и минусы.

Понятие физического и юридического лица. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности Этапы создания предприятия. Виды учредительных документов. Государственная регистрация Документооборот. Понятие и виды сделок. Прекращение юридического лица.

Формы инновационного предпринимательства. Основные признаки малых инновационных предприятий (МИП). Сравнительная характеристика слабых и сильных сторон МИП по отношению к крупным ИП. Достоинства и недостатки собственного МИП. Организационная структура нового МИП. Основная научно-производственная структура. Структура управления.

Структура персонала. Производственная структура. Виды производственных структур МИП. МИП в вузах и научных организациях.

Бухгалтерский учет и налогообложение малого предпринимательства. Выбор системы налогообложения.

### **Тема 6. Субъекты инновационного предпринимательства.**

Субъекты инновационного рынка: стратегические мотивы, цели, методы ведения инновационной деятельности.

Организационные формы инновационных предприятий. Типы инновационных предприятий.

Малые инновационные фирмы. Венчурные фирмы. Spin-off фирмы. Выделение spin-off фирмы из структуры «материнской» компании. Оболочечные фирмы. Роль малого инновационного бизнеса.

Генерация знаний: научные и образовательные организации как субъекты инновационного рынка.

Субъекты инновационного предпринимательства в вузах и научных организациях

### **Тема 7. Модели инновационного предпринимательства**

Модель инновационного предпринимательства на основе внутренней организации. Модель инновационного предпринимательства на основе внешней организации при помощи контрактов. Модель инновационного предпринимательства на основе внешней организации при помощи венчуров. Модели инновационного предпринимательства: линейная, рыночная, интерактивная, интеграционная, сетевая, информационная.

### **Тема 8. Особенности управления малыми инновационными предприятиями**

Факторы, влияющие на содержание системы менеджмента в МИП. Виды МИП в зависимости от особенностей его поведения на рынке. Характеристика, область применения, особенности (слабые и сильные стороны) различных организационных структур МИП. Специфические задачи менеджмента следующих видов структур МИП: дивизиональная; функциональная; матричная; проектная.

Роль инновационного менеджера в реализации программ развития предпринимательства (технологического предпринимательства) в регионе/муниципальном образовании. Роль и функции инновационного менеджера при создании и развитии малых инновационных компаний, в том числе и образованных при участии научных и образовательных организаций. Коммерциализация инноваций через субъекты малого и среднего предпринимательства. Взаимодействие субъектов при развитии малого инновационного предприятия. Взаимодействие с инвесторами и роль инновационного менеджера. Взаимодействие с разработчиками инноваций и роль инновационного менеджера. Взаимодействие с рыночными структурами и роль инновационного менеджера.

## **Тема 9. Риски инновационного предпринимательства.**

Риск оригинальности. Риск информационной неадекватности. Риск технологической неадекватности. Риск финансовой неадекватности. Риск неуправляемости проектом. Риск неуправляемости бизнесом.

## **Тема 10. Культура и безопасность инновационного предпринимательства**

Этика и культура в предпринимательстве: понятие этики, управленческая этика, этические принципы ведения предпринимательской

деятельности. Предпринимательская культура. Инновационная корпоративная культура.

Экономическая безопасность инновационного предпринимательства: понятие экономической безопасности, экономическая разведка, направления экономического шпионажа, угрозы экономической безопасности из внешней и внутренней среды, принципы формирования системы экономической безопасности инновационного предпринимательства.

Враждебные слияния и поглощения, противостояние рейдерству: понятие рейдерства, виды рейдерства, основные сферы интересов рейдеров, рейдерский захват – инструменты, хронология. Субъекты рейдерства. Тенденции в сфере рейдерства. Слияние и поглощение. Юридическая основа защиты от рейдерства.

Информационная безопасность бизнеса: стратегические, тактические, управленческие способы защиты. Понятие коммерческой тайны. Понятие информационной безопасности. Принципы построения системы информационной безопасности.

## **Тема 11. Принципы и методы оценки эффективности инновационной предпринимательской деятельности**

Оценка эффективности деятельности инновационных компаний. Изменение расходов инновационных компаний. Влияние объемов реализованной инновационной продукции на эффективность деятельности инновационных компаний. Проблема вывода нововведений на рынок. Экспертная оценка инновационных продуктов, создаваемых инновационных компаниях. Подходы к оценке стоимости бизнеса в РФ. Доходный подход: метод капитализации, метод дисконтирования денежных потоков. Сравнительный подход. Затратный подход: метод чистых активов, метод ликвидационной стоимости. Этапы процесса оценки бизнеса. Критерии оценки стоимости предприятия. Особенности продажи инновационных

проектов. Преимущественные организационно-правовые формы для продажи бизнеса.

## **II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА**

### **Практические занятия**

#### **Занятие 1. Семинарское занятие с представлением презентаций «Психология и идеология предпринимательства»**

Заслушивание преподавателем и обсуждение подготовленных студентами рефератов (по отдельным вопросам плана) и докладов (по результатам комплексного изучения проблемы) по вопросам мотивации к предпринимательской деятельности, ценностных ориентиров предпринимательства, его социальной ответственности. Решение кейсов (групповое).

#### **Занятие 2. Семинарское занятие с представлением презентаций «Позиционирование инновационного бизнеса, разработка бренда компании»**

Заслушивание преподавателем и обсуждение подготовленных студентами рефератов (по отдельным вопросам плана) и докладов (по результатам комплексного изучения проблемы) по позиционированию своего бизнеса, разработке бренда инновационной компании. Решение кейсов (групповое)

#### **Занятие 3. Семинарское занятие с представлением презентаций (8 часа) «Бизнес-модель малого инновационного предприятия**

Представление студентами и обсуждение с преподавателем презентаций по вопросам бизнес-моделей для малого инновационного предприятия. Решение кейсов (групповое).

**Занятие 4. Семинарское занятие с представлением презентаций «Как пережить критическую безденежную начальную стадию существования компании (бутстрэппинг)».**

Представление студентами и обсуждение с преподавателем презентаций по вопросам стратегии и тактики выживания малых инновационных компаний в «Долине смерти» (бутстрэппинг). Решение кейсов (групповое).

**Занятие 5. Семинарское занятие с представлением презентаций. «Правовые основы, понятие и формы инновационного предпринимательства. Организационная стадия создания малого инновационного предприятия»**

Представление студентами и обсуждение с преподавателем презентаций по вопросам юридической и организационной обоснованности создания предприятий, форм инновационного предпринимательства. Решение кейсов (групповое).

**Занятие 6. Семинарское занятие с представлением презентаций. Опыт и особенности создания малых инновационных компаний в вузах и научных организациях**

Представление студентами и обсуждение с преподавателем презентаций по вопросам создания МИП. Правовые отличия малых компаний, созданных по ФЗ-209 от 24.07.2007 и ФЗ-217 от 02.08.2010. Зачем университету МИП и зачем МИПу университет. Особенности Spin-off фирм и Spin-out – фирм. Решение кейсов (групповое).

**Занятие 7. Семинарское занятие с представлением презентаций «Руководство Осло. Руководство Фраскатти»**

Представление студентами и обсуждение с преподавателем презентаций по вопросам Европейского опыта инновационного предпринимательства.

## **Занятие 8. Семинарское занятие с представлением презентаций «Культура и безопасность инновационного предпринимательства»**

Заслушивание преподавателем и обсуждение подготовленных студентами рефератов (по отдельным вопросам плана) и докладов (по результатам комплексного изучения проблемы) по примерам слияний и поглощений в российской практике, противостояния рейдерству и по формам и методам: юридической основы защиты от рейдерства.

## **Занятие 9. Деловая игра «Железный предприниматель»**

Проведение деловой игры. Методология – аналог методологии «Железный предприниматель», использованной в рамках конкурса «Бизнес Инновационных Технологий» (проводился в России в 2007-2011 году, трансформировался в GENERATION-S. На современном этапе по методологии «Железного предпринимателя» проводятся чемпионаты России).

Группа разбивается на команды по 5-6 человек в каждой. Все группы получают одно и то же задание. Оно относится к изобретению инновационного материала с уникальными функциями и возможностями. Задача группам в течение 60 минут найти и обосновать применение этого материала в повседневной жизни, сформировать, обосновать, подготовить презентацию и защитить проект. По выполнению задания проводится защита проекта. Оценка результатов производится жюри, составленном из преподавателей кафедры Инноватики, качества, стандартизации и сертификации.

### **Лабораторные работы.**

Учебным планом лабораторные работы не предусмотрены.

## **III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Инновационное предпринимательство» представлено в Приложении 1 и включает в себя:

- план-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине, в том числе примерные нормы времени на выполнение по каждому заданию;
- характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению;
- требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы;
- критерии оценки выполнения самостоятельной работы.

#### IV. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Основные требования содержанию инновационного предпринимательства, инновационный бизнес и его результаты	ОПК-7	знает,	Реферат, ПР-4	Собеседование, УО-1
			умеет	Доклад, УО-3	Собеседование, УО-1
			владеет	Собеседование, УО-1	Собеседование, УО-1
2	Основные методы экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	ПК-7	знает	Реферат, ПР-4	Собеседование, УО-1
			умеет	Доклад, УО-3	Собеседование, УО-1
			владеет	Собеседование, УО-1	Собеседование, УО-1
3	Основные особенности бизнес-планирования в предпринимательской среде, методы повышения экономической безопасности предпринимательства	ПК-8	знает	Круглый стол, УО-4	Собеседование, УО-1
			умеет	Доклад, УО-3	Собеседование, УО-1
			владеет	Собеседование, УО-1	Собеседование, УО-1
4	Количественные и качественные методы для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами	ПК-13	знает	Реферат, ПР-4	Собеседование, УО-1
			умеет	Доклад, УО-3	Собеседование, УО-1
			владеет	Собеседование, УО-1	Деловая игра, ПР-10

Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 2.

## **V. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Основная литература**

*(электронные и печатные издания)*

1. Базилевич А. И., Бобков Л. В., Вьюгина Л. К. и др. Инновационный менеджмент: учебник для бакалавров / [А. И. Базилевич, Л. В. Бобков, Л. К. Вьюгина и др.]; под ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. Москва: Проспект, 2013. 422 с.  
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:670812&theme=FEFU>
2. Инфраструктура предпринимательской деятельности: учебное пособие / Дальневосточный федеральный университет, Школа экономики и менеджмента; [сост. И. Н. Дроздов]. Владивосток : Изд-во Дальневосточного федерального университета, 2013. 207 с.
3. Основы коммерциализации научных разработок и трансфера технологий : учебное пособие для вузов / Ю. Н. Мансуров, Д. Б. Соловьев, Ш. А. Рамазанов [и др.] ; Дальневосточный федеральный университет, Инженерная школа Владивосток : Изд-во Дальневосточного федерального университета, 2014, 263 с.
4. Маренков Н. Л. Инноватика: [учебное пособие для вузов] / Н. Л. Маренков; Московский экономико-финансовый институт, Кафедра экономических дисциплин и управления. Изд. 2-е. Москва : URSS, :

[Либроком], 2009. 300 с.

<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:358269&theme=FEFU>

5. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Ю. П. Морозов, А. И. Гаврилов, А.Г. Городнов. Москва: ЮНИТИ, 2003 471 с.  
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:3871&theme=FEFU>

### **Дополнительная литература**

*(печатные и электронные издания)*

6. Фияксель, Э. А. Проектный офис - механизм совершенствования инновационной инфраструктуры региона / Э. А. Фияксель, А. А. Сысоева. Экономический анализ: теория и практика. - N 27 (2009), С. 17-20.  
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:655743&theme=FEFU>
7. Комплексная оценка результатов инвестирования в развитии инновационной инфраструктуры / О. А. Коломиец. Финансы и кредит. - N 21 (2008), С. 39-43.  
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:596600&theme=FEFU>
8. Михайлова Ю. С. Проблемы развития инфраструктуры инновационной деятельности в России / Ю. С. Михайлова, И. Н. Дроздов. Тезисы докладов - Владивосток: Изд. дом Дальневосточного федерального университета, 2013. С. 244-246.  
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:707886&theme=FEFU>
9. Губарьков С. В. Теория и методология инновационного управления в вузах России / С. В. Губарьков; Дальневосточный федеральный университет. Владивосток: Изд-во Дальневосточного федерального университета, 2013. 152 с.  
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:839945&theme=FEFU>

### **Нормативно-правовые материалы**

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.12.2018) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации". [Электронный ресурс] – КонсультантПлюс.  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)
2. Федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности" от 02.08.2009 N 217-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс] – КонсультантПлюс.  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_90201/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90201/)
3. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс] – КонсультантПлюс. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/)
4. Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс] – КонсультантПлюс.  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_116964/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/)

### **Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

1. КонсультантПлюс – законодательство РФ, кодексы и законы в последней редакции. ([www.consultant.ru/](http://www.consultant.ru/))
2. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства (<http://smb.gov.ru/>)
3. Предпринимательское право – портал правовой поддержки предпринимательской деятельности ([www.businesspravo.ru](http://www.businesspravo.ru))
4. Объединение предпринимательских организаций России «ОПОРА России» ([www.opora.ru](http://www.opora.ru))

5. Всероссийский деловой сервер и деловая информационная сеть поддержки предпринимательства в России ([www.siora.ru](http://www.siora.ru))
6. Российская ассоциация малого и среднего бизнеса ([www.rasme.ru/](http://www.rasme.ru/))

### **Перечень информационных технологий и программного обеспечения**

1. Компьютеры класса Pentium;
2. Мультимедийная (презентационная) - система Проектор 3-chip DLP, 10 600 ANSI-лм, WUXGA 1 920x1 200 (16:10) PT-DZ110XE Panasonic, экран 316x500 см, 16:10 с эл. приводом, крепление настенно-потолочное Elpro Large Electrol Projecta;
3. Подключение к общекорпоративной компьютерной сети ДВФУ и сети Интернет; лицензионное программное обеспечение (общесистемное и специальное).
4. Microsoft PowerPoint.

## **VI. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Обучение студентов по дисциплине «Инновационное предпринимательство» предполагает чтение лекций, проведение практических занятий, а также самостоятельную работу студента.

В ходе лекций преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации и указания по выполнению самостоятельной работы.

Самостоятельная работа предполагает работу студента с первоисточниками. При этом, предполагается, что студент конспектирует систематизированный материал, излагая материал, как в виде текста, так и в табличном виде. Периодически (в соответствии с план-графиком) по итогам текущей самостоятельной работы студент готовит рефераты и доклады по заранее выбранной и согласованной с преподавателем теме.

Конспекты лекций и результатов самостоятельной работы служат оценочным средством, позволяющим преподавателю определить объем конспектируемого материала, способность студента излагать материал, его систематизировать и представлять в форме, удобной для дальнейшей работы.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает в конце лекционного занятия (по результатам собеседований, изучения рефератов, оглашения докладов) выставляя в Тандем текущие баллы в течении недели после занятий. Студент имеет право ознакомиться с ними.

Итоговый контроль результатов прохождения курса «Инновационное предпринимательство» предполагает собеседование преподавателя с каждым студентом на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объёма знаний обучающегося по определённому разделу, теме, проблеме и т.п.

## **VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Мультимедийная аудитория:

Проектор 3-chip DLP, 10 600 ANSI-лм, WUXGA 1 920x1 200 (16:10) PT-DZ110XE Panasonic; экран 316x500 см, 16:10 с эл. приводом; крепление настенно-потолочное Elpro Large Electrol Projecta; профессиональная ЖК-панель 47", 500 Кд/м2, Full HD M4716CCBA LG; подсистема видеоисточников документ-камера CP355AF AVervision; подсистема видеокоммутации; подсистема аудиокоммутации и звукоусиления; подсистема интерактивного управления; беспроводные ЛВС обеспечены системой на базе точек доступа 802.11a/b/g/n 2x2 MIMO(2SS).

Компьютеры с доступом в Интернет.



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДВФУ)

---

**ИНЖЕНЕРНАЯ ШКОЛА**

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ  
РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**  
**по дисциплине «Инновационное предпринимательство»**  
**Направление подготовки 27.03.05 Инноватика**  
Программа академического бакалавриата «Управление инновациями»  
**Форма подготовки очная**

**Владивосток**  
**2018**

## План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине

№ п/п	Дата/сроки выполнения	Вид самостоятельной работы	Примерные нормы времени на выполнение	Форма контроля
1.	1 неделя	Конспект, ПР-7 Эссе, ПР-3	1 час	Проверка конспекта преподавателем
2	1 неделя	Конспект, ПР-7	2 часа	Проверка конспекта преподавателем
3	1 неделя	Конспект, ПР-7	3 часа	Проверка конспекта преподавателем
4	1 неделя	Конспект, ПР-7	3 часа	Деловая и/или ролевая игра

### Рекомендации по самостоятельной работе студентов

Самостоятельная работа предполагает работу студента в библиотеке с использованием предлагаемой к изучению литературы и поиск информации в Интернет-ресурсах. При этом студент систематизирует материал и оформляет записи в виде конспектов. При систематизации отдельных формул и способов решения студент стремится выявить как можно больше вариантов решения с указанием причинно-следственной связи по их применению.

### Методические указания к написанию конспекта

Конспект может быть выполнен в печатной или письменной форме. Преимущественная форма – печатная.

Основные структурные требования к конспекту:

1. Тема изучаемого материала.
2. Запись основных понятий, определений, закономерностей, формул, стандартов и т.д.
3. Заключение по пройденному материалу.
4. Список использованных источников.

Конспект должен содержать исходные данные источника, конспект которого составлен.

В нём должны найти отражение основные положения текста. Объём конспекта не должен превышать одну треть исходного текста. Текст может быть как научный, так и научно-популярный.

Конспект должен содержать широкие поля, чтобы в нём можно было записать незнакомые слова, иные заметки, возникающие в ходе чтения вопросы.

Основные правила конспектирования:

1. Внимательно прочитать весь текст или его фрагмент – параграф, главу.
2. Выделить информативные центры прочитанного текста.
3. Продумать главные положения, сформулировать их своими словами и записать.
4. Подтвердить отдельные положения цитатами или примерами из текста.
5. Использовать разные цвета маркеров, чтобы подчеркнуть главную мысль, выделить наиболее важные фрагменты текста.

Конспект – это сокращённая запись информации. В конспекте, как и в тезисах, должны быть отражены основные положения текста, которые при необходимости дополняются, аргументируются, иллюстрируются одним или двумя самыми яркими и, в то же время, краткими примерами.

Конспект может быть кратким или подробным. Он может содержать без изменения предложения конспектируемого текста или использовать другие, более сжатые формулировки.

Конспектирование является одним из наиболее эффективных способов сохранения основного содержания прочитанного текста, способствует формированию умений и навыков переработки любой информации. Конспект необходим, чтобы накопить информацию для написания более сложной работы (коллоквиум, проект).

Виды конспектов: плановый, тематический, текстуальный, свободный.

Плановый конспект составляется на основе плана статьи или плана книги. Каждому пункту плана соответствует определенная часть конспекта.

Тематический конспект составляется на основе ряда источников и представляет собой информацию по определенной проблеме.

Текстуальный конспект состоит в основном из цитат статьи или книги.

Свободный конспект включает в себя выписки, цитаты, тезисы.

Критерии оценки:

- 8 баллов выставляется студенту, если все выполненные конспекты написаны логично, систематизируют представленный материал должным образом;
- 4 балла выставляется студенту, если все выполненные конспекты написаны, систематизируют представленный материал должным образом, имеются отдельные неточности в изложении;
- 2 балла выставляется студенту, если конспекты написаны, отсутствует логическая систематизация материала;
- 0 баллов выставляется студенту, если конспекты отсутствуют.



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДФУ)

---

**ИНЖЕНЕРНАЯ ШКОЛА**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
**по дисциплине «Инновационное предпринимательство»**  
**Направление подготовки 27.03.05 Инноватика**  
**Программа академического бакалавриата «Управление инновациями»**  
**Форма подготовки очная**

**Владивосток**  
**2018**

## Паспорт ФОС

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
<p><b>ОПК-7</b>, способностью применять знания математики, физики и естествознания, химии и материаловедения, теории управления и информационные технологии в инновационной деятельности</p>	Знает	источники и методы сбора информации для проведения экономических расчетов; методы оценки рыночной стоимости предприятия.
	Умеет	проводить экономические расчеты предпринимательских решений; разрабатывать организационно- управленческие решения в сфере предпринимательства и оценивать их последствия; самостоятельно приобретать и использовать новые знания и умения.
	Владеет	приемами разработки программ предпринимательского развития и обеспечивать их реализацию; навыками проведения самостоятельных исследований в соответствии с разработанной программой
<p><b>ПК-7</b>, способностью определять стоимостную оценку основных ресурсов и затрат по реализации проекта</p>	Знает	Российскую систему коммерциализации научных разработок
	Умеет	Проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой Применять механизмы предпринимательства с целью коммерциализации научных разработок
	Владеет	Методами выведения научных разработок в категорию инноваций и методами изучения потенциальных рынков инновационных разработок
<p><b>ПК-8</b>, способностью организовать работу исполнителей, находить и принимать управленческие решения в области организации работ по проекту и нормированию труда</p>	Знает	методы экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде
	Умеет	Использовать методы экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.
	Владеет	методами экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде
<p><b>ПК-13</b>, способностью использовать когнитивный подход и воспринимать (обобщать) научно-техническую информацию, отечественный и зарубежный опыт по тематике исследования</p>	Знает	сущность, структуру и особенности бизнес-планирования инновационных проектов; участников инвестиционного процесса, составляющих и реализующих инновационные бизнес-проекты; государственную политику в области определения и финансирования приоритетных инновационных проектов.
	Умеет	определять рациональную последовательность этапов разработки инновационных бизнес-проектов, грамотно применять методiku составления инновационных проектов

	Владеет	навыками: расчета показателей оценки эффективности инновационных проектов, рационально использовать методику определения эффективности инновационных проектов
--	---------	---

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Основные требования содержанию инновационного предпринимательства, инновационный бизнес и его результаты	ОПК-7	знает,	Реферат, ПР-4	Собеседование, УО-1
			умеет	Доклад, УО-3	Собеседование, УО-1
			владеет	Собеседование, УО-1	Собеседование, УО-1
2	Основные методы экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	ПК-7	знает	Реферат, ПР-4	Собеседование, УО-1
			умеет	Доклад, УО-3	Собеседование, УО-1
			владеет	Собеседование, УО-1	Собеседование, УО-1
3	Основные особенности бизнес-планирования в предпринимательской среде, методы повышения экономической безопасности предпринимательства	ПК-8	знает	Круглый стол, УО-4	Собеседование, УО-1
			умеет	Доклад, УО-3	Собеседование, УО-1
			владеет	Собеседование, УО-1	Собеседование, УО-1
4	Количественные и качественные методы для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами	ПК-13	знает	Реферат, ПР-4	Собеседование, УО-1
			умеет	Доклад, УО-3	Собеседование, УО-1
			владеет	Собеседование, УО-1	Деловая игра, ПР-10

### **Шкала оценивания уровня сформированности компетенций по дисциплине «Инновационное предпринимательство»**

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции		критерии	показатели
<b>ОПК-7</b> , способностью применять знания математики	знает (пороговый уровень)	источники и методы сбора информации для проведения эко-	Знание источников и методов сбора информации для	Способность назвать не менее 3 источников и 3 методов сбора

ки, физики и естествознания, химии и материаловедения, теории управления и информационные технологии в инновационной деятельности		номических расчетов; методы оценки рыночной стоимости предприятия.	проведения экономических расчетов; методов оценки рыночной стоимости предприятия.	информации для проведения экономических расчетов; не менее 2 методов оценки рыночной стоимости предприятия.
	умеет (продвинутый)	проводить экономические расчеты предпринимательских решений; разрабатывать организационно - управленческие решения в сфере предпринимательства и оценивать их последствия; самостоятельно приобретать и использовать новые знания и умения.	Умение проводить экономические расчеты предпринимательских решений; разрабатывать организационно - управленческие решения в сфере предпринимательства и оценивать их последствия	Способность выполнить не менее 2 экономических расчетов для каждого из предлагаемых студентом предпринимательских решений; предложить не менее 2 организационно - управленческих решений в сфере предпринимательства и оценивать их последствия
	владеет (высокий)	приемами разработки программ предпринимательского развития и обеспечивать их реализацию; навыками проведения самостоятельных исследований в соответствии с разработанной программой	Способность владеть приемами разработки программ предпринимательского развития и обеспечивать их реализацию; навыками проведения самостоятельных исследований в соответствии с разработанной программой	Способность использовать не менее 2 приемов разработки программ предпринимательского развития и обеспечивать их реализацию
<b>ПК-7</b> , способностью определять стоимостную оценку основных ресурсов и затрат по реализации проекта	Знает	методы экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	Знание методов экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	Способность описать не менее трех методов экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде
	Умеет	Использовать	Умение ис-	Способность ис-

		методы экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.	пользовать методы экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.	пользовать не менее 3 методов экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.
	Владеет	методами экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	Владение методами экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	Способность применять не менее 5 методов экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде
<b>ПК-8</b> , способностью организовать работу исполнителей, находить и принимать управленческие решения в области организации работ по проекту и нормированию труда	Знает	сущность, структуру и особенности бизнес-планирования инновационных проектов; участников инвестиционного процесса, составляющих и реализующих инновационные бизнес-проекты; государственную политику в области определения и финансирования приоритетных инновационных проектов.	Знание сущности, структуры и особенностей бизнес-планирования инновационных проектов; участников инвестиционного процесса, составляющих и реализующих инновационные бизнес-проекты	Способность описать не менее трех основных параметров сущности, структуры и особенностей бизнес-планирования инновационных проектов; участников инвестиционного процесса
	Умеет	определять рациональную последовательность этапов разработки инновационных бизнес-проектов, грамотно применять методику составления инновационных проектов	Умение определять рациональную последовательность этапов разработки инновационных бизнес-проектов, грамотно применять методику составления инновационных проектов	Способность определять рациональную последовательность этапов разработки инновационных бизнес-проектов, грамотно применять методику составления инновационных проектов
	Владеет	навыками: рас-	Владение навы-	Способность рас-

		чета показателей оценки эффективности инновационных проектов, рационально использовать методику определения эффективности инновационных проектов	ками: расчета показателей оценки эффективности инновационных проектов, рационально использовать методику определения эффективности инновационных проектов	считать не менее 10 показателей оценки эффективности инновационных проектов, рационально использовать методику определения эффективности инновационных проектов
<b>ПК-13</b> , способностью использовать когнитивный подход и воспринимать (обобщать) научно-техническую информацию, отечественный и зарубежный опыт по тематике исследования	Знает	количественные и качественные методы для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами.	Знание количественных и качественных методов для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами.	Способность описать не менее 3 количественных и качественных методов для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами.
	Умеет	использовать количественные и качественные методы для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами.	Умение использовать количественные и качественные методы для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами	Способность использовать не менее 5 количественных и качественных методов для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами
	Владеет	количественными и качественными методами для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами.	Владение количественными и качественными методами для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами.	Способность применить не менее 5 количественных и качественных методов для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами по реализации на отечественных рынках результатов этих исследований.

**Методические рекомендации, определяющие процедуры оценивания результатов освоения дисциплины**

## **Оценочные средства для промежуточной аттестации**

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Инновационное предпринимательство» является обязательной, для получения положительной оценки на экзамене, студентам необходимо на собеседовании с преподавателем дать характеристику элементарным ситуациям, возникающим в повседневной деятельности людей и требующим понимания сути профессии инновационного менеджера. В ходе собеседований каждый студент должен разобрать не менее трех ситуаций и обосновать свой ответ для каждой из них.

### **Темы ситуаций для собеседования**

по дисциплине «Инновационное предпринимательство»

1. Компания специализируется на производстве мягкой игрушки (куклы, мишки, белочки...). Менеджеры компании обратили внимание, что лучше раскупаются игрушки небольшого размера. Руководство компании решило, что необходимо уменьшить размер выпускаемых игрушек и сделать их не более 10 см. высотой. Как позиционировать принятое решение на рынке и повысить узнаваемость компании на рынке.
2. Компания специализируется на производстве мягкой игрушки (куклы, мишки, белочки...) для детей от 5 лет и старше. Менеджеры компании обратили внимание, что у конкурентов большим спросом пользуются игрушки для детей более младшего возраста. Как позиционировать принятое решение на рынке и повысить узнаваемость компании на рынке.
3. Компания специализируется на производстве мягкой игрушки (куклы, мишки, белочки...) для детей от 5 лет и старше. Менеджеры компании обратили внимание, что большой спрос имеется на твердую игрушку (машинки...). Как позиционировать принятое решение на рынке и повысить узнаваемость компании.

4. Компания специализируется на продаже мягкой игрушки (куклы, мишки, белочки...). Компания осуществляет продажи через известную торговую сеть «Империя игрушек». Руководство компании решило, что эффективней будет продавать игрушки через сеть индивидуальных брокеров. Как позиционировать принятое решение на рынке и повысить узнаваемость компании.
5. Компания специализируется на продаже мягкой игрушки (куклы, мишки, белочки...), которые приобретаются непосредственно у компании-производителя. Руководство компании решило, что эффективней будет продавать игрушки собственного производства. Для этого компания купила у компании-производителя право на производства 100000 игрушек в год. Как позиционировать принятое решение на рынке и повысить узнаваемость компании. Какой бренд компании стоит использовать.
6. Компания специализируется на продаже мягкой игрушки (куклы, мишки, белочки...), которые приобретаются непосредственно у компании-производителя. Для увеличения прибыли компания решает дополнительно начать продажи настольных игр, которые также будет приобретать у компании-производителя этих игр. Оцените принятое решение и предложите бренд компании, способствующий ее продвижению на рынке.
7. Компания специализируется на продаже мягкой игрушки (куклы, мишки, белочки...), которые приобретаются непосредственно у компании-производителя. Продажа осуществляется через 10 торговых точек, принадлежащих компании. Компания решает открыть еще три торговых точки. Как позиционировать это решение и как подобрать персонал для этих новых торговых точек.
8. Компания специализируется на продаже мягкой игрушки (куклы, мишки, белочки...), которые приобретаются непосредственно у компании-производителя. Продажа осуществляется через 10 торговых точек, принадлежащих компании. Компания решает для сокращения своих расходов сократить три торговых точки. Какие критерии должны лечь в основу

принятия решения о сокращении торговых точек. Как сократить персонал этих точек и стоит ли это делать.

9. Компания специализируется на продаже книг прямо со склада через сеть розничных агентов. Компания решает вдвое увеличить число розничных агентов в сети. Разработайте бренд компании, способствующий ее развитию. Какие критерии нужно использовать при подборе новых розничных агентов.
10. Компания специализируется на продаже книг прямо со склада через сеть собственных розничных агентов. Компания решает перейти на реализацию книг через партнерские организации/магазины. Как выбрать партнеров. До какой степени можно снижать долю компании в партнерстве. Как сохранить самостоятельность своего бизнеса в такой ситуации
11. Компания специализируется на продаже книг прямо со склада через сеть собственных розничных агентов. Компания решает уничтожить сеть розничных агентов и перейти на реализацию книг через собственные магазины, которых пока у компании нет. Как выстроить работу с кадрами (сокращаемыми и принимаемыми вновь), как сформировать хорошую сеть продаж.
12. Компания специализируется на продаже книг прямо со склада через сеть собственных розничных агентов. Компания решает расширить регионы своего присутствия и начать продажу в других городах, арендовав там склады и приняв на работу новых розничных агентов из числа местных жителей. Как выстроить работу по проникновению в другой регион, где и по каким критериям найти людей для формирования структуры компании в новом регионе.
13. Молодой человек работает торговым агентом в компании. Его заработок прямо зависит от числа товаров, проданных им за неделю. Для компании было бы хорошо, если бы молодой человек решил купить скутер и развозить больше товара большему числу клиентов. Как этого добиться, как мотивировать молодого человека на приобретение скутера

14. Отделение почтовой связи ФГУП «Почта России» в отдаленной деревне, где мало жителей, решает перейти на принципы самообслуживания клиентов и внедряет автоматизированную систему (ставит выносной терминал). Теперь каждый житель может сам отправить свою корреспонденцию или получить стандартные услуги почты без привлечения специального оператора. Предложите, какой может быть бизнес-модель такого предприятия, как заработать на оказании автоматизированных почтовых услуг.
15. Компания производит игрушечные беспилотники. Неудовлетворенное прибылью от этой деятельности, руководство решает модернизировать выпускаемый беспилотник, расширив, тем самым, сферы его применения. После модернизации компания выпускает не только игрушку, но и беспилотник для применения в сельском хозяйстве, аэрофотосъемке и т.д. Предложите, какой может быть бизнес-модель такого предприятия. Предложите механизм подбора кадров для такого предприятия.
16. Сельскохозяйственная компания производит и продает продукцию овощеводства. Однако, продукция компании не выдерживает длительного хранения, в то время как продукция конкурентов не портится в течение многих месяцев. Это связано с тем, что компания использует стимуляторы роста китайского производства. Компания решает перейти только на отечественные стимуляторы роста, надеясь, таким образом, повысить срок хранения своей продукции. Предложите варианты позиционирования такой компании на рынке, предложите бренд компании.
17. Администрация поселка приобрела новую современную оргтехнику и, тем самым, на 10 % повысила производительность и качество выполняемых ею функций. Можно ли построить эффективный бизнес, если да, то каким образом.
18. Администрация поселка приобрела новую современную оргтехнику, надеясь, тем самым, на 10 % повысить производительность и качество выполняемых ею функций. Однако этого не произошло по причине низкой

квалификации сотрудников. Что делать Главе администрации в таком случае. Проанализируйте варианты: Замена сотрудников, обучение, передача функций на аутсорсинг.

19. Компания имеет ряд торговых точек в различных районах города. Однако, некоторые из этих торговых точек убыточны. Компания решает переместить их в более уважаемые районы (в районы проживания людей с высоким достатком, в районы сосредоточения многих организаций, в районы вокзалов и т.п.). Как это можно сделать, каковы издержки такого реформирования компании.
20. Малая компания, проводит праздники, торжества по разработанным ею же сценариям. Для увеличения прибыли в компании разработали три новых сценария праздника и ввели их в свою деятельность. Предложите бизнес-модель, способы обустройства этого предложения.
21. Семейное крестьянское хозяйство. Производит молоко, сметану, масло. Купили новую корову, стали производить молока на 40 литров в день больше. Увеличилось количество молока, увеличилось и количество других производимых хозяйством молочных продуктов. Какие действия должно осуществлять фермерское хозяйство для защиты своего бизнеса. Проанализируйте возможные угрозы для бизнеса этого фермерского хозяйства.
22. Мастерская по ремонту бытовой техники освоила ремонт швейных машинок, которого у нее раньше не было. Вдвое увеличилось число клиентов. Какие изменения в бизнесе повлечет это решение.
23. Компания по переработке отходов древесины (опилки, щепа) установила новую установку по производству топливных брикетов (пеллет). Установка куплена в соседнем регионе. Компания, таким образом, вышла на новый зарубежный (японский) рынок. Спланируйте позиционирование компании на зарубежном рынке.
24. Компания по переработке отходов древесины (опилки, щепа) установила новую установку по производству топливных брикетов (пеллет). Уста-

новка разработана изобретателем в самой компании. Компания, таким образом, вышла на новый зарубежный (корейский) рынок. Спланируйте позиционирование компании на зарубежном рынке.

25. Студент создал новую программу для iPhone. Раздал ее родственникам, знакомым. Коммерческого распространения данная программа не имеет. Можно ли преобразовать этот процесс в бизнес. Как. Насколько он эффективен. Как продавать подобные услуги.
26. Студент создал новую программу для iPhone. Поместил ее в AppStore для коммерческого распространения. Нужно ли создавать малую инновационную компанию. Если да, то опишите алгоритм создания.
27. Предприятие по плану модернизации перестраивает цех по производству металлокерамических изделий с полной остановкой того производства, которое там было раньше. После модернизации компания будет выпускать точно такие же изделия, как и раньше, но себестоимость их будет меньше. Поэтому компания предполагает уменьшить рыночную цену своей продукции. Это правильное решение? Докажите, что компания поступила правильно/не правильно.
28. Предприятие по плану модернизации перестраивает цех по производству металлокерамических изделий без остановки того производства, которое там было раньше. После модернизации компания будет выпускать точно такие же изделия, как и раньше, но себестоимость их будет меньше. Поэтому компания предполагает уменьшить рыночную цену своей продукции. Это правильное решение? Докажите, что компания поступила правильно/не правильно.
29. Предприятие по плану модернизации перестраивает цех по производству металлокерамических изделий без остановки того производства, которое там было раньше. После модернизации компания будет выпускать точно такие же изделия, как и раньше, но в значительно большем количестве. Поэтому компания предполагает уменьшить рыночную цену своей про-

дукции и «завалить» рынок своими изделиями. Как это сделать, и каким по прогнозам будет рыночное противодействие конкурентов.

30. Предприятие по плану модернизации перестраивает цех по производству металлокерамических изделий без остановки того производства, которое там было раньше. После модернизации компания будет выпускать совершенно новые изделия и в значительно большем количестве. Поэтому компания предполагает найти новых клиентов и увеличить свой доход. Предложите позиционирование «новой» компании, опишите кадровую ситуацию.
31. Предприятие по плану модернизации перестраивает цех по производству металлокерамических изделий, при этом увеличивает площадь цеха и ставит новое импортное оборудование. После модернизации компания будет выпускать совершенно новые изделия и в значительно большем количестве. Поэтому компания предполагает найти новых клиентов и увеличить свой доход. Как это сделать, предложите обобщенный план (дорожную карту) действий.
32. Компания молодых людей пошла в туристический поход в тайгу. Один из туристов сломал ногу. Несколько дней его товарищи на руках выносили раненого из тайги. Неоднократно пытались вызвать помощь, но не смогли – в тайге нет связи. Родилась идея: создать беспилотник для доставки медикаментов для оказания первой помощи. Предложите варианты создания малого инновационного предприятия для реализации идеи, положительные и отрицательные стороны.
33. Три студента биомедицинской специальности разработали новый протез для конечности животных (собак, кошек). Они хотят открыть ветеринарную клинику и оказывать ветеринарные услуги. Предложите бизнес-модель и варианты создания малого инновационного предприятия для реализации идеи, положительные и отрицательные стороны.
34. Работница кондитерской фабрики разработала рецептуру нового торта и запускает торт в производство. Однако, ее не совсем устраивают финан-

совые условия реализации ее идеи на фабрике. Можно ли построить частный бизнес на этом предложении, если да, то как это сделать.

35. Работница радиозавода работает на конвейере и выполняет одну и ту же операцию по укладке электронного блока в корпус прибора. У нее есть идея разместить по новому комплектующие детали таким образом, чтобы все были под рукой и ей не нужно было бы менять место. Это даст ей экономию 10 % рабочего времени. Можно ли построить частный бизнес в этой ситуации.
36. Опишите бизнес, который реализуется в конфеточках в ДВФУ. Как его улучшить.
37. Команда университета по подводной робототехнике уже 10 лет участвует в чемпионате мира. На каждый чемпионат мира команда привозит тот же самый подводный аппарат, с небольшими усовершенствованиями. Занимает призовые места. Однако, имея такую разработку, бизнес с ее использованием не налажен. В чем дело и как это исправить.
38. Команда университета по подводной робототехнике уже 10 лет участвует в чемпионате мира. На каждый чемпионат мира команда привозит новый подводный аппарат, с серьезными изменениями и усовершенствованиями по отношению к предыдущему. Посоветуйте, как выстроить коммерческую деятельность на этом факте и как позиционировать бизнес с использованием робота-победителя.
39. Команда университета по подводной робототехнике уже 10 лет участвует в чемпионате мира. На каждый чемпионат мира команда привозит один и тот же подводный аппарат без серьезных изменений. В свое время аппарат был сделан настолько хорошо, что до сих пор является конкурентоспособным и позволяет занять призовые места на чемпионате. Посоветуйте, как выстроить коммерческую деятельность на этом факте и как позиционировать бизнес с использованием робота-победителя и как его развивать.

40. Сборная команда реализует проект создания гоночного болида. Группа членов команды самостоятельно для этого болида разрабатывают новейшую конструкцию топливной системы. Покажите пути коммерциализации этого изобретения.
41. Компания продает очки 10 лет. От зарубежного производителя компания получила принципиально новые очки: самонастраивающиеся. Компания начала продажу этих очков. Опишите бизнес, связанный с этим фактом и оцените перспективы на рынке.
42. Внешняя компания создала сервис по уходу за детьми в здании крупного торгово-развлекательного центра. Теперь, когда родители занимаются покупками или развлекаются, дети с удовольствием играют на специально выделенной площадке под присмотром опытного воспитателя. Компания должна брать деньги с родителей за услуги или это как-то можно вложить в цену товара в торговом центре.
43. Поселок в Приморском крае каждую весну и лето затапливает после таяния снега или прохода сильного циклона. Затапливает из-за разлива реки, на берегу которой расположен поселок. Администрация поселка решила построить дамбу, чтобы раз и навсегда избавиться от наводнений. Однако, денег на это в администрации нет. Как быть? Терпеть вечные затопления, приносящие огромные убытки населению? Можно ли на этом построить бизнес?
44. Поселок в Приморском крае каждую весну и лето затапливает после таяния снега или прохода сильного циклона. Затапливает из-за разлива реки, на берегу которой расположен поселок. Жители поселка решили построить временный земляной вал, чтобы избежать наводнения. При следующем разливе реки вал придется строить заново. Обоснуйте или раскритикуйте это решение с точки зрения возможности на этом заработать.
45. Компания производит офисную мебель уже 5 лет, используя сырье «с колес». Для увеличения выпуска мебели компания организовала закупки и подготовку сырья заблаговременно. Теперь компания постоянно распола-

гает запасом сырья и устранила простои, связанные с перебоями в поставках. Увеличилась выручка компании. Распишите, как компании удалось это сделать.

46. Для сезонной продажи фруктов на выносных уличных лотках компания наняла 20 новых работников. Товарооборот компании по овощам и фруктам вырос. Как построить кадровую работу при подборе сотрудников для уличной торговли.

47. Учитель русского языка в средней школе разработал новую методику обучения учеников. Успеваемость возросла на 25 %. Может ли учитель заработать на этой разработке? Как это сделать? Как защитить права учителя?

48. Учитель русского языка в средней школе применил новую методику обучения учеников, разработанную в Школе педагогики ДВФУ. Успеваемость возросла на 25 %. Может ли учитель заработать на этой разработке? Как это сделать?

**Критерии выставления оценки студенту на экзамене по дисциплине «Инновационное предпринимательство»:**

<b>Баллы</b>	<b>Оценка/зачёт</b>	<b>Требования к сформированным компетенциям</b>
<b>100-86</b>	«отлично»	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, чётко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причём не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приёмами выполнения практических задач, грамотно обоснованно разобрал все три ситуации из предложенных.
<b>85-76</b>	«хорошо»	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твёрдо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, грамотно обоснованно разобрал две из трех предложенных ситуации.
<b>75-61</b>	«удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» выставляется сту-

		денту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, грамотно обоснованно разобрал только одну из трех предложенных ситуации
60-50	«неудовлетворительно»	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, не смог разобрать ни одну из трех предложенных ситуаций. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

## Оценочные средства для текущей аттестации

### Темы рефератов

по дисциплине «Инновационное предпринимательство»

1. Сетевой маркетинг как бизнес-модель: плюсы и минусы.
2. B2B - Business to Business, описание, преимущества, недостатки, границы использования, способы продаж, сопутствующие проблемы
3. B2C - Business to Consumer, описание, преимущества, недостатки, границы использования, способы продаж, сопутствующие проблемы
4. B2G - Business to Government, описание, преимущества, недостатки, границы использования, способы продаж, сопутствующие проблемы
5. Примеры бизнес-модели для предпринимательства: PatientsLikeMe.com - социальная сеть для пациентов клиник
6. Примеры бизнес-модели для предпринимательства: Groupon.com - система получения скидок
7. Примеры бизнес-модели для предпринимательства: Spotify.com - бесплатный сервис получения музыкального контента

8. Примеры бизнес-модели для предпринимательства:  
PayWithATweet.com - Система оплаты товара за продвижение в социальных сетях

9. Примеры бизнес-модели для предпринимательства:  
HumbleBundle.com.com - сервис по продаже и поддержке независимых игр

10. Примеры бизнес-модели для предпринимательства: Quirky.com - сервис для объединения людей, чтобы выпускать новые продукты

11. Примеры бизнес-модели для предпринимательства: Airbnb.com - P2P модель, чтобы обычные люди могли сдать в аренду комнаты друг другу

12. Примеры бизнес-модели для предпринимательства:  
KickStarter.com - рынок для тех, кто ищет инвесторов

13. Этические принципы ведения предпринимательской деятельности

14. Этапы процесса оценки бизнеса.

15. Рейдерский захват: его инструменты и технологии

16. Рейдерство в России и за рубежом: основные различия и сходство

17. Враждебные слияния и поглощения компаний

18. Совет директоров малой компании – насколько он целесообразен.

Его функции и принципы членства.

19. Привлечение внешнего (независимого) директора в Совет директоров: зачем это нужно.

20. Что происходило с инновационными компаниями в начале 2000-х годов, когда «лопнул пузырь доткомов»

21. Проанализируйте слияние Time Warner и AOL (включая последующее разделение)

22. Проанализируйте поглощение Vodafone Airtouch PLC немецкой телекоммуникационной компании Mannesmann.

23. Проанализируйте 10 крупнейших неудачных слияний в истории мирового бизнеса

24. Крупнейшие в современной истории слияния и поглощения компаний в России.

25. Экономическая безопасность инновационного предпринимательства.

### **Темы докладов**

по дисциплине «Инновационное предпринимательство»

1. Взаимодействие менеджера малой инновационной компании с разработчиками инноваций: проблемы, пути решения
2. Взаимодействие менеджера малой инновационной компании с инвесторами: проблемы, пути решения
3. Взаимодействие менеджера малой инновационной компании с инвесторами на разных стадиях инновационного проекта
4. Взаимодействие менеджера малой инновационной компании с потребителями инноваций: проблемы, пути решения
5. Взаимодействие менеджера малой инновационной компании с рынком высокотехнологичной продукции: проблемы, пути решения
6. Взаимодействие менеджера малой инновационной компании с производителями инноваций: проблемы, пути решения
7. Пошаговый алгоритм действий менеджера малой инновационной компании «от Потребителя инноваций».
8. Пошаговый алгоритм действий менеджера малой инновационной компании «от Разработчика инноваций».
9. Деятельность менеджера малой инновационной компании по работе с государственными программами развития экономики по инновационному сценарию
10. Основные потребности в инновационных менеджерах на предприятиях Дальнего Востока.
11. Структура Дальневосточного рынка труда для малого бизнеса.

12. Анализ структуры заработных плат менеджеров малого бизнеса в Дальневосточном регионе.

13. Ступени карьеры инновационного менеджера и перспективы роста в организациях различного типа.

### Критерии оценки презентации, доклада, реферата:

Оценка	50-60 баллов (неудовлетворительно)	61-75 баллов (удовлетворительно)	76-85 баллов (хорошо)	86-100 баллов (отлично)
<b>Критерии</b>	<b>Содержание критериев</b>			
<b>Раскрытие проблемы</b>	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведён анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы	Проблема раскрыта полностью. Проведён анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы
<b>Представление</b>	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательно 1-2 профессиональных термина	Представляемая информация не систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов
<b>Оформление</b>	Не использованы технологии Power Point. Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы технологии (Power Point и др.). Отсутствуют ошибки в представляемой информации
<b>Ответы на вопросы</b>	Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные и/или частично полные	Ответы на вопросы полные, с приведением примеров и/или пояснений

## Кейс-задача № 1

по дисциплине «Инновационное предпринимательство»

**Описание ситуации (кейс по теме «Социальная ответственность бизнеса»):** гипотетическая ситуация: представим себе, что команде разработчиков (до 5 человек) удалось создать чудодейственное лекарственное средство, запускающее в человеке регенеративные механизмы. В результате после месячного приема (один раз в день) такого средства у пациента полностью восстанавливаются все больные и пораженные органы, устраняются все болезни, затрагивающие жизненно важные органы (диабет, ИБС, онкология и др.). В результате практически мгновенно продолжительность жизни человека увеличивается в полтора раза (до 120 лет без учета аварийных случаев). При изготовлении средства используются доступные материалы (обработанные специальным образом). Максимально возможная производительность оборудования и каналов распространения продукта – 10000000 ед. продукта в месяц. Проект предполагает много-миллиардные прибыли.

### Задание (я):

- Опишите риски реализации проекта, в том числе и социальные;
- Опишите стратегию поведения команды по отношению к этому проекту;
- Опишите социальные эффекты, возникающие от коммерциализации продукта;
- Предложите организационную форму компании для реализации продукта

## Кейс-задача № 2

по дисциплине «Инновационное предпринимательство»

**Описание ситуации (кейс по теме «Организация бизнеса»):** малая инновационная компания со стоимостью активов в 200000 рублей за 50000 рублей приобрела у индивидуального изобретателя проект, который хочет положить в основу расширения своего бизнеса. После приобретения прав на изобретение компания является собственником 100% своих активов. Компания ищет инвестора. Необходимый

объем инвестиций – 3000000 рублей. Предполагаемый срок реализации проекта до стадии продаж – 2 года.

**Задание (я):**

- Опишите стратегию продвижения проекта на рынок (займы, венчурные инвестиции, государственные средства);
- Какую долю в капитале компания должна предложить инвестору, что вообще она может предложить государственному или частному инвестору;
- Какую долю в управлении компания должна предложить инвестору, как вообще будет выглядеть система управления в компании;
- Потребуется ли реорганизация компании.

Критерии оценки кейс-задач:

- 100-85 баллов выставляется студенту, если он выступил в дискуссии не менее 3 раз, высказанные студентом мнения представляются обоснованными, он показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области; владение терминологическим аппаратом; умение приводить примеры современных проблем инновационной деятельности.
- 85-76 баллов выставляется студенту, если он выступил в дискуссии не менее 2 раз, а в обоснованиях его позиции по рассматриваемому вопросу допущены одна – две неточности.
- 75-61 балл выставляется студенту, если он выступил в дискуссии не менее 2 раз, а в его обосновании допущено несколько ошибок.
- 60-50 баллов выставляется студенту, если он не выступал на обсуждении проекта и не принимал участия в дискуссии.

## Деловая (ролевая) игра

по дисциплине «Инновационное предпринимательство»

1. **Тема (проблема)** формирование инновационного бизнеса на инновационной идее/решении
2. **Концепция игры** студенты должны на основании задания о новом материале, изобретенном в одном из научных центров, описать возможные применения, создаваемый продукт, механизмы создания инновационного бизнеса, описать потребителей и каналы сбыта продукции
3. **Роли:**
  - Руководитель компании, ее лидер;
  - Спикер;
  - Генератор идей;
  - Маркетолог;
  - Руководитель продаж;
  - Администратор.
4. **Ожидаемый (е) результат (ы)** приобретение навыков командной работы, построения собственного бизнеса, оценки рынка и конкурентной ситуации на нем.
5. **Задание на деловую игру**

### Дыхание дает энергию

«Инженеры из Принстонского университета разработали пленки, генерирующие электроэнергию.

Разработка ученых может быть использована для сбора энергии, вырабатываемой в ходе естественных движений тела, таких как дыхание или ходьба. Материал, созданный из нанолент, вставленных в полоски кремнекаучука, генерирует электричество, будучи согнутым, и это высокоэффективный способ превращения механической энергии в электрическую. Разработчики говорят, что обувь, сделанная из этого материала, может собрать энергию колебаний, возникающих в процессе ходьбы или бега. А будучи размещенными в районе легких, полоски нового материала могут использовать дыхательные движения, совершаемые грудной клеткой. Плюс, так как силикон является биосовместимым материалом, уже используемым в косметических имплантатах и медицинских устройствах, «новые энергособираю-

щие устройства могут быть имплантированы в тело, и тело не будет отторгать их», - сказал Майкл Мак-Альпайн, профессор машиностроения и авиакосмической промышленности из Принстона, возглавивший проект по разработке нового материала.

Чтобы создать материал, ученые сначала разработали наноленты из цирконата-титаната свинца, такие узкие, что 100 таких полосок, положенные вплотную, будут шириной в 1 миллиметр. Цирконат-титанат свинца – пьезоэлектрический материал; это означает, что он способен создавать электрическое напряжение, если на него оказывается давление. Из всех пьезоэлектриков цирконат-титанат свинца - самый эффективный, он способен конвертировать в электричество 80% полученной механической энергии.

«Это в 100 раз более эффективный материал, чем кварц, который также является пьезоэлектриком», - сказал Мак-Альпайн. «Вы производите не так много энергии в процессе ходьбы или дыхания, так что ее нужно аккумулировать настолько эффективно, насколько это возможно».

Затем команда ученых смонтировала получившиеся ленты в полоски кремнекаучука и назвали получившиеся штучки «кремнекаучуковыми чипами». Ученые из Принстона были первыми, кому удалось успешно объединить кремнекаучук и наноленты из цирконата-титаната свинца.

Полученный материал не только генерирует электричество, если его согнуть, верно и обратное: он сгибается, будучи подключенным к источнику тока. «Это открывает путь к новым применениям материала», сказал Мак-Альпайн.»

На презентацию своего решения каждой команде отводится 5 минут.

Критерии оценки:

- 100-85 баллов выставляется студенту, если он является членом команды, занявшей первое место среди других команд, выступил в дискуссии не менее 3 раз, высказанные студентом мнения представляются обоснованными, он показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области; владение терминологическим аппаратом; умение приводить примеры современных проблем инновационной деятельности.
- 85-76 баллов выставляется студенту, если он является членом команды, занявшей второе место среди других команд, выступил в дискуссии не менее 2 раз, а в обоснованиях его позиции по рассматриваемому вопросу допущены одна – две неточности.

- 75-61 балл выставляется студенту, если он является членом команды, занявшей третье место среди других команд, выступил в дискуссии не менее 2 раз, а в его обосновании допущено несколько ошибок.
- 60-50 баллов выставляется студенту, если он является членом команды, занявшей четвертое и ниже место среди других команд, если он не выступал на обсуждении проекта и не принимал участия в дискуссии по обсуждению других проектов.