

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Б1.В.04

(индекс дисциплины)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Бизнес-планирование внедрения инноваций

(наименование дисциплины)

по направлению подготовки

38.04.02 Менеджмент

направленность (профиль) / специализация

Управление инновациями

Форма обучения: очная

Год набора: 2020

Общая трудоемкость: 4 ЗЕ

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр	3	Итого
Форма контроля	Экзамен	
Вид занятий		
Лекции	2	2
Лабораторные		
Практические	6	6
Руководство: курсовые работы (проекты) / РГР		
Промежуточная аттестация	0,35	0,35
Контактная работа	8,35	8,35
Самостоятельная работа	100	100
Контроль	35,65	35,65
Итого	144	144

Рабочую программу составил(и):

Доцент департамента магистратуры (бизнес-программ), кандидат экономических наук,
доцент, Митрофанова Я.С.

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

Рецензирование рабочей программы дисциплины:



Отсутствует



Рецензент

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

Рабочая программа дисциплины составлена на основании ФГОС ВО и учебного плана
направления подготовки 38.04.02 Менеджмент

Срок действия рабочей программы дисциплины до «30» августа 2022 г.

СОГЛАСОВАНО

Руководитель департамента предпринимательства

«__» _____ 20__ г.

(подпись)

Н.С. Карцева

(И.О. Фамилия)

УТВЕРЖДЕНО

На заседании департамента магистратуры (бизнес-программ)

(протокол заседания № 1 от «30» августа 2019 г.).

1. Цель освоения дисциплины

Цель – формирование у студентов компетенции инновационного типа мышления, аналитических и практических навыков в области бизнес - планирования инновационной деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Данная дисциплина относится к Блоку 1 «Дисциплины (модули)» (вариативная часть).

Дисциплины, учебные курсы, на освоении которых базируется данная дисциплина – «Маркетинг инноваций», «Управление инновационными проектами», дисциплины и учебные курсы предыдущего уровня образования.

Дисциплины, учебные курсы для которых необходимы знания, умения, навыки, приобретаемые в результате изучения данной дисциплины – «Управление персоналом в условиях реализации инновационной деятельности» «Организация и сопровождение НИР», «Организация и сопровождение ОКР», «Коммерциализация инноваций».

3. Планируемые результаты обучения

Формируемые и контролируемые компетенции (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Планируемые результаты обучения
- способность использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач (ПК-3)	-	Знать: - методики использования современных методов управления корпоративными финансами для решения стратегических задач; - методы оценки экономического потенциала инновации, затрат на реализацию инновационного научно-исследовательского проекта
		Уметь: - использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач; - производить оценку экономического потенциала инновации, затрат на реализацию научно-исследовательского проекта
		Владеть: - навыками использования современных методов управления корпоративными финансами для решения стратегических задач; - методиками оценки экономического потенциала инновации, затрат на реализацию научно-исследовательского проекта

4. Структура и содержание дисциплины

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
1	Лек	Содержание бизнес-планирования	3	2	-	-	
	Ср	инновационной деятельности		4	-	-	
	Ср	Практическая работа 1 Изучение содержания бизнес-планирования инновационной деятельности		5	-	-	
2	Ср	Структура бизнес-плана инновационного проекта		5	-	-	
	Ср	Практическая работа 2 Изучение структуры бизнес-плана инновационного проекта		5	-	-	
3	Ср	Методические рекомендации по разработке бизнес-плана инновационного проекта		4	-	-	
	Пр	Практическая работа 3 Изучение методических рекомендаций по разработке бизнес-плана инновационного проекта		2	-	-	Кейс-задача, тестовые задания
	Ср			5	-	-	
4	Ср	Финансирование и финансовый план инновационной деятельности		4	-	-	
	Ср	Практическая работа 4 Изучение порядка финансирования инновационных проектов		5	-	-	
	Ср	Практическая работа 5 Составление финансового плана инновационной деятельности		5	-	-	

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
5	Ср	Основные подходы к расчету стоимости инновационных проектов и принципы их бюджетирования		5	-	-	
	Пр	Практическая работа 6 Изучение основных подходов к расчету		2	-	-	Кейс-задача, тестовые задания
	Ср	стоимости инновационных проектов		5	-	-	
	Ср	Практическая работа 7 Изучение принципов бюджетирования инновационных проектов		5	-	-	
6	Ср	Оценка нематериальных активов инновационных проектов		4	-	-	
	Ср	Практическая работа 8 Изучение методов оценки нематериальных активов инновационных проектов		5	-	-	
7	Ср	Оценка результатов инновационной деятельности		5	-	-	
	Ср	Практическая работа 9 Изучение методов оценки результатов инновационной деятельности		5	-	-	
8	Ср	Коммерческая и общественная эффективность инновационного проекта		5	-	-	
	Пр	Практическая работа 10 Расчет коммерческой эффективности инновационного проекта		2	-	-	Кейс-задача, тестовые задания
	Ср			5	-	-	
	Ср	Практическая работа 11		5	-	-	

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
		Расчет общественной эффективности инновационного проекта					
9	Ср	Система мониторинга процессов реализации инвестиционных программ		4	-	-	
	Ср	Практическая работа 12 Изучение системы мониторинга реализации инвестиционных программ		5	-	-	
	ПА			0,35	-	-	
	Контроль			35,65	-	-	
Итого				144	-		

5. Образовательные технологии

В рамках изучения дисциплины «Бизнес-планирование внедрения инноваций» предусмотрено использование дистанционных образовательных технологий.

6. Методические указания по освоению дисциплины

При подготовке к ответам на тесты по темам курса и выполнению заданий студенту необходимо тщательно изучить электронный учебник по дисциплине, предлагаемую литературу, дополнительные материалы.

Студент самостоятельно работает с дополнительной и основной литературой, Интернет-ресурсами.

7. Оценочные средства

7.1. Паспорт оценочных средств

Семестр	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
3	ПК-3	Кейс-задачи, примерные тестовые задания, вопросы к экзамену 1-60

7.2. Типовые задания или иные материалы, необходимые для текущего контроля

7.2.1 Примерные тестовые задания

1. Бизнес-планирование – это:
 - а) новая, современная концепция предпринимательства;
 - б) современный способ управления проектами;
 - в) результат реализации общей задачи.
2. Совокупность взаимосвязанных элементов и процессов проекта, представленных с различной степенью детализации – это:
 - а) программирование;
 - б) функции бизнес-планирования;
 - в) структура проекта.
3. Что такое проект?
 - а) это доказуемый результат;
 - б) желаемый результат деятельности, достигнутый в пределах некоторого интервала времени;
 - в) это ограниченное по времени целенаправленное изменение отдельной системы с установленными требованиями к качеству результатов, возможными рамками расхода средств и ресурсов и специфической организацией.
4. Заказчик проекта – это:
 - а) сторона, являющаяся автором идеи проекта, его предварительного обоснования и предложений по осуществлению проекта;
 - б) главная сторона, заинтересованная в осуществлении проекта и достижении его результатов;
 - в) сторона, вкладывающая инвестиции в проект, например, посредством кредиторов.
5. Потребители конечной продукции – это:
 - а) юридические лица, являющиеся покупателями и пользователями конечной продукции;
 - б) физические лица, являющиеся покупателями и пользователями конечной продукции;
 - в) верно а и б.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если по результатам тестирования он набрал 8-10 баллов (от 80 до 100% верных ответов);
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если по результатам тестирования он набрал 6-7 баллов (от 60 до 79% верных ответов);
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если по результатам тестирования он набрал 3-5 баллов (от 40 до 59% верных ответов);

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если по результатам тестирования он набрал 1-2 балла (менее 40% верных ответов)

7.2.2. Кейс-задача. Разработка разделов бизнес-плана

Задание 1. Краткое описание объекта производства (производимой продукции).

Вид производимой продукции выбирается студентом самостоятельно.

Рассматривается объект производства, его функциональное назначение, технико-экономические характеристики (размеры габаритные, вес, применяемые материалы и их цены, особенности производства, структурная схема изделия, чертеж). Оцениваются экономические параметры изделия (трудоемкость изготовления, уровень оснащенности технологического процесса, затраты на изготовление).

В этом разделе бизнес-плана необходимо ответить на следующие вопросы:

- 1) Какие потребности призван удовлетворять ваш продукт (или услуга)?
- 2) Что особенного в Вашем изделии, и почему потребители будут отличать его от товаров (услуг) ваших конкурентов и предпочитать?
- 3) Какими патентами и авторскими свидетельствами (если они есть) защищены особенности Вашего продукта или технологии?

В данном разделе бизнес-плана должен быть чертеж изделия, фотография или натурный образец, сведения об упаковке изделия.

Обоснование типа производства

Исходя из технологического процесса и установленного годового объема производства, определяется тип производства (единичный, серийный, массовый).

Технологический процесс и оснащение

Технологический процесс изготовления объекта производства должен включать не менее 12-15 технологических операций и их наименований, применяемое оборудование по операциям, инструмент и технологическое оснащение, нормы штучного времени, нормы подготовительно-заключительного времени, коэффициент выполнения норм и разряд работ.

Пример составления технологического процесса (таблица 1)

Таблица 1

Технологический процесс в соответствии с исходными данными

Наименование операций	Содержание и последовательность переходов	Наименование применяемого оборудования, инструмента, оснастки	Норма штучного времени (мин)	Норма подготовительно-заключительного времени (мин)	Коэффициент выполнения норм

Если существующий технологический процесс не пригоден для данного масштаба производства, то он должен быть скорректирован:

- 1) произведена дифференциация и концентрация операций;
- 2) замена существующего оборудования и технологического оснащения более современным;
- 3) изменение существующего коэффициента выполнения действующих норм времени.

В зависимости от выбранного технологического процесса, объема производства, коэффициента оснащенности определяется форма организации производства: предметно-замкнутый участок, поточная линия и др.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он верно выполнил задание, сделал правильные выводы и внёс в выполнение задания элементы оригинальности;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он верно выполнил задание, но не смог сделать достаточно правильных и аргументированных выводов;

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он не совсем верно выполнил задание, и не сделал никаких выводов, но составил правильный алгоритм выполнения задания;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту за неудачную попытку выполнения задания.

Задание 2. Оценка рынка сбыта

Неудача большинства провалившихся со времени коммерческих проектов была связана с отсутствием маркетинговых исследований (со слабым изучением рынка и переоценкой его емкости).

Процесс исследования рынка предполагает 4 этапа:

- 1) Определение типа данных, которые вам нужны
- 2) Поиск этих данных
- 3) Анализ данных
- 4) Реализация мероприятий, позволяющих использовать данные на пользу вашему

предприятию.

Перед началом исследования рынка необходимо ответить на ряд маркетинговых вопросов:

- 1) кто будет покупать у вас товары, где ваша ниша на рынке?
- 2) каково качество продукции, примерная цена, условия продаж?
- 3) какими вы представляете свои рынки?
- 4) на каких из них ваша фирма уже задействована?
- 5) какие из Ваших товаров пользуются спросом?
- 6) кто является их покупателем в настоящее время?
- 7) как бы вы охарактеризовали свой рынок?

Таблица 2

Критерии сегментации рынка	
Показатели	Критерий
Для частных лиц Возраст Пол Образование Социальная принадлежность Профессия Уровень доходов Для фирм Сфера деятельности Местонахождение Структура Объем продаж Каналы распределения Численность наемного персонала	

Также следует ответить на следующие группы вопросов:

- 1) Почему люди покупают ваш товар?
- 2) Почему они покупают у вас, а не у вашего конкурента?
- 3) Что именно они покупают?
- 4) Каким образом расширить круг таких покупателей?
- 5) Какова емкость вашего рынка (рынков)?
- 6) Каков потенциал роста данного рынка?
- 7) Что будет происходить с вашей долей по мере расширения рынка – сокращение или

увеличение?

- 8) Относится данный рынок к числу конкурентных или нет? Если нет – почему?

Далее необходимо оценить емкость своего рынка и ответить на вопросы:

- чем привлечь внимание покупателей;
- как удержать внимание покупателей;
- как добиться расширения границ рынка.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он верно выполнил задание, сделал правильные выводы и внёс в выполнение задания элементы оригинальности;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он верно выполнил задание, но не смог сделать достаточно правильных и аргументированных выводов;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он не совсем верно выполнил задание, и не сделал никаких выводов, но составил правильный алгоритм выполнения задания;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту за неудачную попытку выполнения задания.

Задание 3. Анализ конкурентоспособности производимой продукции

В данном разделе необходимо ответить на следующие вопросы:

- 1) Кто является крупнейшим производителем аналогичной продукции?
- 2) Каковы их объёмы производства и продаж?
- 3) Каков уровень доходов конкурентов?
- 4) Сроки внедрения новых моделей изделий конкурентами?
- 5) Организация у конкурентов технического сервиса?
- 6) Организация рекламы у конкурентов?
- 7) Что представляет собой продукция конкурентов? Основные технико-экономические параметры, уровень качества, дизайн, мнение покупателей.
- 8) Какова ценовая политика конкурентов?

Любой товар, вынесенный на рынок, проходит проверку на степень удовлетворения общественных потребностей; каждый покупатель приобретает тот товар, который наиболее полно удовлетворяет его личные потребности, а масса покупателей – тот, который более полно соответствует общественным потребностям, нежели товары-конкуренты.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он верно выполнил задание, сделал правильные выводы и внёс в выполнение задания элементы оригинальности;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он верно выполнил задание, но не смог сделать достаточно правильных и аргументированных выводов;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он не совсем верно выполнил задание, и не сделал никаких выводов, но составил правильный алгоритм выполнения задания;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту за неудачную попытку выполнения задания.

7.2.3. Кейс-задача

Задание 1.

1. Изучив ситуацию для анализа, перечислить инновации компании «Реликт».
2. На основе таблицы 1. дать характеристику инноваций компании «Реликт» по основным классификационным признакам.

Таблица 1.

Классификация инноваций

Признак классификации	Виды нововведений
1	2

По типу	<ul style="list-style-type: none"> • прикладные (продукты и услуги); • технологические; • организационно-управленческие; • рыночные
По инновационному потенциалу	<ul style="list-style-type: none"> • радикальные (базовые); • комбинаторные; • модифицирующие
По особенностям инновационного процесса	<ul style="list-style-type: none"> • внутриорганизационные; • межорганизационные
По источникам возникновения	<ul style="list-style-type: none"> • вызванные развитием науки и техники; • вызванные потребностями рынка; • вызванные потребностями производства
По роли в воспроизводственном процессе	<ul style="list-style-type: none"> • инвестиционные; • потребительские
По масштабу	<ul style="list-style-type: none"> • трансконтинентальные; • транснациональные; • региональные; • крупные, средние и мелкие

3. Привести примеры продуктовых инноваций, появившихся на российском рынке в последнем полугодии. Дать им характеристику по основным классификационным признакам.

4. Подумайте и определите факторы, влияющие на инновационную активность и восприимчивость производителей.

Научно-производственный центр «Реликт» является одной из крупнейших отечественных фирм по созданию компьютерных технологий для швейной индустрии. Компания занимает 20 % этого наукоемкого рынка и выпускает более 50 программ в год. А начинала эта компания с пошива чехлов для автомобильных сидений...

Начало бизнеса

Начало 1990-х гг. было трудным моментом в истории отечественной отраслевой науки: бюджетное финансирование резко сократилось, традиционные заказчики оказались на грани банкротства. Уровень оплаты труда работников НИИ порой не соответствовал даже прожиточному минимуму. Не было исключением и Центральный научно-исследовательский институт швейной промышленности, где трудились те, кто составляет сейчас кадровое ядро «Реликта». Именно в этот период у них родилась бизнес-идея, с реализации которой началась история компании.

Научный коллектив подошел к проблеме «выживания» с маркетинговой точки зрения и, перед тем как выйти на рынок, провел маркетинговое исследование. Целью этого этапа было определение места сосредоточения платежеспособного спроса. Выяснилось, что это те же люди, кто приобретает автомобили. Было принято решение об использовании разработанной в НИИ уникальной технологии по соединению лоскута в производстве чехлов для автомобилей. Благодаря этой запатентованной технологии лоскутное (а значит, более дешевое) изделие казалось непосвященному человеку сшитым из полноценной ткани и при этом искусно декорированным. Коллектив приобретал по бросовым ценам фабричные производственные отходы — остатки дорогих натуральных тканей и мехов — и шил качественные долговечные чехлы. Сбывали продукцию также без посредников. Товар пользовался огромным спросом. Были заключены договоры с простаивающими ателье, и бизнес пошел в рост.

Однако через некоторое время коллектив верно спрогнозировал падение спроса на свою продукцию. Во-первых, появились дешевые импортные аналоги, а во-вторых, сама продукция перестала быть настолько актуальной. Коллектив «Реликта» переориентировался на новую нишу...

Новый рынок

Новая ниша, которую выбрали себе ученые, — пошив спецодежды. Во-первых, здесь можно успешно использовать технологические разработки сотрудников НПЦ «Реликт». Рабочая одежда должна быть прочной и долговечной, поэтому для нее используются особые ткани, требующие особой технологии пошива. С другой стороны, ткани и технологии не должны быть дорогостоящими, так как уровень цен на такую продукцию должен оставаться невысоким.

Успех нового предприятия строился на том, что сотрудники компании смогли правильно спрогнозировать ситуацию на рынке профессиональной одежды и грамотно оценить характер и объем спроса.

К середине 1990-х гг. на рынке России появились компании, готовые платить за корпоративную одежду, являющуюся частью фирменного стиля. Причем каждая компания требовала эксклюзивности продукции, с одной стороны, и ее многофункциональности — с другой. Технология «Реликта» давала возможности гибкого реагирования на нужды заказчика, при этом сохранялась низкая себестоимость, что создавало и значительное ценовое преимущество перед западными конкурентами.

Компания начала с уже освоенного платежеспособного сектора — автосервисов, которые приобретали форму для автослесарей, мойщиков автомобилей и технического персонала. Затем стали поступать заказы от медицинских учреждений, охранных агентств, магазинов, авиакомпаний и т. д.

Необходимость частой смены моделей и работа малыми партиями (от 20 до 100 единиц) сдерживали рост бизнеса. Исполнение заказов требовало оперативности, а затраты на переподготовку производственных мощностей под новый заказ составляли 50 % от всей стоимости проектов и требовали не только средств, но и времени. И тогда «Реликт» внедрил еще одну инновацию — компьютерную систему проектирования спецодежды. С ее помощью удалось сократить подготовительный цикл работ перед запуском модели в производство в пять-семь раз. За один рабочий день теперь можно было успеть нарисовать эскиз, сделать лекала на все заказанные размеры и выкройки, рассчитать, сколько понадобится ткани, описать все технологические операции и их последовательность для конкретной модели. Успех такой программы был очевиден, и фирма «Реликт» получила значительное конкурентное преимущество на рынке профессиональной одежды, но на очереди была другая инновация...

Новая стратегия бизнеса

Вместо того, чтобы использовать свое ноу-хау и получать сверхприбыль в выбранном секторе, компания нашла новое рыночное окно с великолепной перспективой роста. «Реликт» продает свою запатентованную технологию конкурентам, имеющим крупные производства (что позволяет использовать эффект экономии на масштабах), и сосредотачивает свою деятельность на создании компьютерных технологий для швейных производств разной направленности.

К концу 1990-х гг. программный продукт «Реликта» использовали не только компании, специализирующиеся на пошиве спецодежды, но и предприятия по пошиву мужских и женских костюмов, детской одежды, меховых и кожаных изделий. Свою продукцию компания стала реализовывать и мебельным производителям, так как при использовании уникальной компьютерной технологии «Реликта» себестоимость производства мягкой мебели снизилась на 5-7 %.

Последней новацией стало создание компьютерной программы, позволяющей персонализировать каждую единицу продукции под индивидуальные особенности фигуры человека.

Целевым рынком «Реликта» являются небольшие, быстро развивающиеся швейные предприятия с числом занятых около 30 человек и ежегодным оборотом приблизительно 500 тыс. долл. в год. Таких предприятий в России около полутора тысяч. Однако лишь четвертая часть из них готова к профессиональному использованию компьютерных технологий. Но и те компании, которые внедряют новые технологии, также ограничены в средствах, поэтому «Реликт» дифференцировал свою продукцию и старается удовлетворить различные

требования клиентов. Для продвижения своей продукции компания воспользовалась механизмом государственной поддержки малого бизнеса. В России есть Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Покупатели компьютерной технологии «Реликта» могут получать через фонд необходимое для ее установки оборудование на выгодных лизинговых условиях. А стоимость вычислительной техники и периферии составляет 50-70 % от общих затрат по внедрению компьютерного проектирования одежды. Благодаря этому нововведению продажи «Реликта» выросли на 60 %.

Таким образом, активная инновационная политика и грамотный маркетинговый подход обеспечили малому предприятию «Реликт» устойчивый рост и перспективы развития на рынке России.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он верно выполнил задание, сделал правильные выводы и внёс в выполнение задания элементы оригинальности;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он верно выполнил задание, но не смог сделать достаточно правильных и аргументированных выводов;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он не совсем верно выполнил задание, и не сделал никаких выводов, но составил правильный алгоритм выполнения задания;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту за неудачную попытку выполнения задания.

Задание 2

Ожидается, что инвестиционный проект обойдется предприятию в 45 млн. руб. При этом срок реализации проекта - 5 лет. Расчетная ставка доходности 14%. Определить эффективность инвестиций в данный проект, рассчитав чистую текущую стоимость денежных поступлений. Исходные данные представлены в таблице 1:

Таблица 1

Исходные данные и результаты расчетов

Показатели	Года				
	1	2	3	4	5
1. Объем реализации, млн. руб.	10000	14000	18000	12000	10000
2. Цена реализации, руб.	2300	2500	2500	2800	2800
3. Средние переменные издержки (руб./шт.)	1000	1000	1200	1200	1400
4. Выручка от реализации, тыс. руб.					
5. Переменные издержки на весь выпуск продукции, тыс. руб.					
6. Маржинальная прибыль					
7. Налоги, тыс. руб.	4000	4000	4000	4000	4000
8. Чистые денежные поступления					

Методические указания.

Последовательность расчетов:

1. Рассчитайте чистые денежные поступления от проекта на основе данных, приведенных в таблице 1.
2. Определите чистый дисконтированный доход.
3. Сделать выводы и обосновать их.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он верно выполнил задание, сделал правильные выводы и внёс в выполнение задания элементы оригинальности;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он верно выполнил задание, но не смог сделать достаточно правильных и аргументированных выводов;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он не совсем верно выполнил задание, и не сделал никаких выводов, но составил правильный алгоритм выполнения задания;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту за неудачную попытку выполнения задания.

7.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

7.3.1. Вопросы к экзамену

Семестр 2

№ п/п	Вопросы
1.	Содержание бизнес-планирования инновационной деятельности
2.	Структура бизнес-плана инновационного проекта
3.	Методические рекомендации по разработке бизнес-плана инновационного проекта
4.	Финансирование и финансовый план инновационной деятельности
5.	Основные подходы к расчету стоимости инновационных проектов
6.	Оценка нематериальных активов инновационных проектов
7.	Финансирование и финансовый план инновационной деятельности
8.	Коммерческая и общественная эффективность инновационного проекта
9.	Система мониторинга процессов реализации инвестиционных программ
10.	Цели и особенности составления бизнес-плана;
11.	Разработка и описание структуры бизнес-плана;
12.	Методические рекомендации оформления бизнес-плана инвесторам.
13.	Состав и структура разделов бизнес-плана.
14.	Этапы и сущность планирования бизнеса.
15.	Система бизнес-планирования в малых и средних предприятиях.
16.	Организация системы бизнес-планирования
17.	Механизм планирования бизнеса.
18.	Презентация бизнес-плана инвесторам.
19.	Принципы бюджетирования инновационных проектов
20.	Содержание финансового плана
21.	Содержание маркетингового плана
22.	Содержание производственного плана
23.	Содержание резюме
24.	Расчет точки безубыточности проекта
25.	Содержание организационного плана
26.	Оценка нематериальных активов проекта
27.	Методика формирования бюджета инновационного проекта.
28.	Классификация показателей эффективности
29.	Мониторинг хода реализации инновационного проекта по срочности и стоимости
30.	Экономические показатели проекта
31.	Социальные показатели
32.	Экологические показатели
33.	Интегральный показатель эффективности инновационного проекта.
34.	Оценка эффективности инновационного проекта
35.	Источники финансирования инновационной деятельности
36.	Мониторинг хода реализации инновационного проекта стоимости
37.	Мониторинг хода реализации инновационного проекта по срочности
38.	Коммерческая эффективность инновационного проекта
39.	Общественная эффективность инновационного проекта
40.	Содержание раздела бизнес-плана – «Менеджмент»
41.	Предварительное обоснование и предложения по осуществлению проекта
42.	Значение инноваций для эффективного функционирования и развития бизнеса

43.	Совокупность основных показателей, выражающих результаты инновационной деятельности
44.	Положительные социальные и экологические эффекты
45.	Отличия бизнес-планирования от других видов планирования на предприятиях
46.	Основные требования к бизнес-планам инновационных проектов
47.	Разделы бизнес-плана инновационного проекта
48.	Перечень приложений к бизнес-плану и их содержание
49.	Анализ рисков для бизнес-плана инновационного проекта
50.	Финансирование инновационной деятельности
51.	Коммерциализация инновационной деятельности
52.	Анализ основных конкурентов
53.	Анализ внешней среды бизнеса
54.	Анализ рынка
55.	Содержание и структура бизнес-плана инновационной деятельности
56.	Основные подходы к расчету сметы инновационных проектов
57.	Нематериальные активы инновационных проектов
58.	Основные технико-экономические показатели инновационной деятельности
59.	Бизнес планирование инновационной деятельности
60.	Основные компетенции для бизнес-планирования инновационной деятельности

7.3.2. Критерии и нормы оценки

Семестр	Форма проведения промежуточной аттестации	Критерии и нормы оценки	
32	Экзамен	«отлично»	Студент набрал 80 и более баллов по накопительному рейтингу
		«хорошо»	Студент набрал от 60 до 79 баллов по накопительному рейтингу
		«удовлетворительно»	Студент набрал от 40 до 59 баллов по накопительному рейтингу
		«неудовлетворительно»	Студент набрал 39 и менее баллов по накопительному рейтингу

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Обязательная литература

№ п/п	Авторы, составители	Заглавие (заголовок)	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, др.)	Год издания	Количество в научной библиотеке / Наименование ЭБС
1	Абрамс Р.	Бизнес-план на 100% : стратегия и тактика эффективного бизнеса	учебное пособие	2019	ЭБС "IPRbooks"
2	Бекетова О. Н.	Бизнес-планирование	учебное пособие	2019	ЭБС "IPRbooks"
3	Молокова Е. И.	Бизнес-планирование	монография	2019	ЭБС "IPRbooks"
4	Проскурин В. К.	Анализ, оценка и финансирование инновационных проектов	учебное пособие	2020	ЭБС "ZNANIUM.COM"
5	Асмолова М. Л.	Деловые комплименты : управление людьми при внедрении инноваций	Учебное пособие	2019	ЭБС "ZNANIUM.COM"
6	Стрелкова Л. В.	Экономика и организация инноваций	учебное пособие	2017	ЭБС "IPRbooks"

8.2. Дополнительная литература

№ п/п	Авторы, составители	Заглавие (заголовок)	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, др.)	Год издания	Количество в научной библиотеке / Наименование ЭБС
1	Баркалов С. А.	Бизнес-планирование	учебное пособие	2015	ЭБС "IPRbooks"
2	Медынский В. Г.	Инновационный менеджмент	учебник	2017	ЭБС "ZNANIUM.COM"

8.3. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

- WebofScience[Электронный ресурс] : мультидисциплинарная реферативная база данных. – Philadelphia: ClarivateAnalytics, 2020–. – Режим доступа: apps.webofknowledge.com. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.
- Scopus [Электронный ресурс]: реферативная база данных. – Netherlands: Elsevier, 2004–. – Режим доступа: scopus.com. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.
- Elibrary[Электронный ресурс] : научная электронная библиотека. – Москва: НЭБ, 2020–. – Режим доступа: elibrary.ru. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.
- SpringerLink[Электронный ресурс] : [база данных]. – Switzerland: SpringerNature, 1842–. – Режим доступа: link.springer.com. – Загл. с экрана. – Яз. англ.
- ScienceDirect[Электронный ресурс] : коллекция электронных книг издательства Elsevier. – Netherlands: Elsevier, 2020–. – Режим доступа: sciencedirect.com. – Загл. с экрана. – Яз. англ.
- Cambridgeuniversitypress[Электронный ресурс] : журналы издательства. – Cambridge: Cambridgeuniversitypress, 2020–. – Режим доступа: cambridge.org. – Загл. с экрана. – Яз. англ.

8.4. Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование ПО	Реквизиты договора (дата, номер, срок действия)
1	Windows: WinPro 10 RUS Upgrd OLP NL Acdmc	договор № 757 от 04.07.2018, срок действия – бессрочно; контракт № 1653 от 14.12.2018, срок действия – бессрочно
2	Office Standard: Office Stdandard 2013 Russian OLP NL AcademicEdition Office Stdandard 2016 Russian OLP NL AcademicEdition	контракт № 690 от 19.05.2015, срок действия – бессрочно договор № 757 от 04.07.2018, срок действия – бессрочно; контракт № 727 от 20.07.2016, срок действия – бессрочно
3	Mirapolis Human Capital Management	лицензионный договор № 42/02/22-К от 02.02.2022, срок действия – 31.08.2022

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий, помещений для самостоятельной работы обучающихся (номер аудитории)	Перечень основного оборудования
1.	Аудитория вебконференций. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для	Экран телевизионный, ширмы, проектор на штативе. стол преподавательский, стулья преподавательские, Транспарант-перетяжка, системный блок .

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий, помещений для самостоятельной работы обучающихся (номер аудитории)	Перечень основного оборудования
	проведения групповых и индивидуальных консультаций Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации. (УЛК-807)	
2.	Помещение для самостоятельной работы студентов (Г-401)	Стол� ученические, стулья ученические, ПК с выходом в сеть Интернет