

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.»

Кафедра «**Экономическая безопасность и управление инновациями**»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине

М.1.2.6 «Технологическое предпринимательство»

**по направлению 11.04.02 «Инфокоммуникационные
технологии и системы связи»**

форма обучения – заочная

курс – 2

семестр – 4

зачетных единиц – 2

всего часов – 72,

в том числе: лекции – 2

практические занятия – 16

лабораторные занятия – нет

самостоятельная работа – 62

зачет – 3 семестр экзамен –

нет РГР – нет курсовая

работа – нет курсовой

проект – нет

1. Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины «Технологическое предпринимательство» – усвоение теоретических и практических основ организации и ведения бизнеса в современных условиях.

Основными задачами дисциплины являются:

- знакомство учащихся с теорией и практикой предпринимательства;
- изучение основ создания собственного дела;
- приобретение навыков адаптации теоретических знаний к российской практике предпринимательства;
- ознакомление с процессом предпринимательской деятельности, реализацией предпринимательского проекта, бизнес - планированием, привлечением ресурсов.

В результате изучения дисциплины студенты получают практические навыки по организации собственного дела, по решению задач текущей предпринимательской деятельности, по поиску новых идей и ресурсов для развития бизнеса.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Данная дисциплина относится к вариативной части и является дисциплиной, которая предназначена для подготовки студентов к практической деятельности в условиях рыночной экономики.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы.

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

способностью к работе в многонациональных коллективах, в том числе при работе над междисциплинарными и инновационными проектами, создавать в коллективах отношений делового сотрудничества (ОПК-6)

Компетенция	Студент должен:		
	Знать	Уметь	Владеть
ОПК-6	– принципы и методы управления персоналом производственного предприятия	– применять основные методы управления персоналом на производственном предприятии	– практическими навыками определения вариантов применяемых технологий управления производственным персоналом

4. Распределение трудоемкости (час.) дисциплины по темам и видам занятий

№ модуля	№ недели	№ темы	Наименование темы	Часы			
				Всего	Лекции	Практические занятия	СРС
3 семестр							
1	1	1	Понятие и сущность предпринимательства.	6	1	2	4
	3	2	Факторы, влияющие на развитие бизнеса.	6	1	4	4
	5	3	Организация предпринимательской деятельности.	6	1	2	4
	7	4	Бизнес-план как основа реализации предпринимательской идеи.	12	1	4	8
2	9	5	Источники реализации предпринимательских идей.	6	1	4	4
	11	6	Налогообложение предпринимательской деятельности	4	1	4	2
	13	7	Предпринимательские риски.	8	1	4	6
	15	8	Арбитражное управление предпринимательской деятельности.	8	1	2	4
ВСЕГО				72	8	26	36

5. Содержание лекционного курса

№ темы	Всего часов	№ лекции	Тема лекции. Вопросы, отрабатываемые на лекции	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4	5
1	1	1	Понятие и сущность предпринимательства. Виды предпринимательства. Субъекты предпринимательства. Малый бизнес. Предпринимательство в инновационной сфере.	2,13,14,15,17
2	1	2	Факторы, влияющие на развитие бизнеса. Внешнее и внутреннее окружение предпринимательской деятельности.	2,3,4,13
3	1	3	Организация предпринимательской деятельности. Выбор сферы деятельности и формы предпринимательской деятельности. Основные этапы организации бизнеса в РФ.	3,9,10
4	1	4	Бизнес-план как основа реализации предпринимательской идеи. Основные разделы бизнес-плана. Содержание разделов бизнес-плана. Расчет эффективности.	1,4,5,6,7,8,10,11,12
5	1	5	Источники реализации предпринимательских идей. Выбор источника реализации предпринимательской идеи. Собственные и привлеченные источники. Государственная поддержка создания бизнеса в РФ.	4,5,18
6	1	6	Налогообложение предпринимательской деятельности. Выбор системы налогообложения. Характеристики общего, упрощенного и специального налогового режима.	4,5

№ темы	Всего часов	№ лекции	Тема лекции. Вопросы, отрабатываемые на лекции	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4	5
7	1	7	Предпринимательские риски. Их классификация. Система управления предпринимательскими рисками.	8,9,10,11,12,13
8	1	8	Арбитражное управление предпринимательской деятельности. Характеристика процедур банкротства. Прекращение предпринимательской деятельности. Варианты процедур банкротства с целью сохранения и продолжения предпринимательской деятельности.	4,7,14,16

6. Содержание коллоквиумов

№ темы	Всего часов	№ коллоквиум	Тема коллоквиума. Вопросы, отрабатываемые на коллоквиуме	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4	5
	2	1	Бизнес-план как основа реализации предпринимательской идеи. Основные разделы бизнес-плана. Содержание разделов бизнес-плана. Расчет эффективности.	1,4,5,6,7,8,10,11,12

7. Перечень практических занятий

№ темы	Всего часов	№ занятия	Тема практического занятия. Вопросы, отрабатываемые на практическом занятии	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4	5
1	2	1	Сущность предпринимательства. Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности (правовая база организации предпринимательской деятельности). организационно-правовые формы реализации предпринимательской деятельности (выбор предпочтительной правовой формы реализации предпринимательской деятельности).	2
2	4	2,3	Факторы, влияющие на развитие бизнеса. Правовое регулирование конкуренции (полномочия и компетенция ФАС РФ).	2
3	2	4	Организация предпринимательской деятельности. Этапы государственной регистрации предпринимательской деятельности (сбор разрешительной документации и ее предоставление в регистрирующие органы).	2
4	4	5,6	Бизнес-план как основа реализации предпринимательской идеи. Правовые основы регулирования предпринимательской тайны (обращение с коммерческой и иными видами тайны в предпринимательской деятельности).	4
5	4	7,8	Источники реализации предпринимательских идей. Выбор источника реализации предпринимательской идеи. Собственные и привлеченные источники. Государственная поддержка создания бизнеса в РФ.	4
6	4	9,10	Налогообложение предпринимательской деятельности. Налогообложение предпринимательской деятельности (выбор предпочтительной системы	4

			налогообложения предпринимательской деятельности).	
7	4	11,12	Предпринимательские риски. Сущность предпринимательского риска. Классификация предпринимательских рисков. Показатели риска и методы его оценки. Основные способы снижения риска: страхование, лизинг, факторинг, франчайзинг, хеджирование, форвардный контракт, фьючерсный контракт, опционный контракт.	4
8	2	13	Арбитражное управление предпринимательской деятельности. Прекращение предпринимательской деятельности (ликвидация и банкротство фирмы). Ответственность субъектов предпринимательской деятельности.	4

8. Перечень лабораторных работ

№ темы	Всего часов	Наименование лабораторной работы. Задания, вопросы, отрабатываемые на лабораторном занятии	Учебно-методическое обеспечение
1	2	4	3

Не предусмотрено

9. Задания для самостоятельной работы студентов

№ темы	Всего Часов	Задания, вопросы для самостоятельного изучения (задания)	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4
1	4	Понятие и сущность предпринимательства.	2,13,14,15,17
2	4	Факторы, влияющие на развитие бизнеса.	2,3,4,13
3	4	Организация предпринимательской деятельности.	3,9,10
4	8	Бизнес-план как основа реализации предпринимательской идеи.	1,4,5,6,7,8,10,11,12
5	4	Источники реализации предпринимательских идей.	4,5,18
6	2	Налогообложение предпринимательской деятельности	4,5
7	6	Предпринимательские риски.	8,9,10,11,12,13
8	4	Арбитражное управление предпринимательской деятельности.	4,7,14,16

Самостоятельная работа студентов (СРС) рассматривается как организационная форма обучения – система педагогических условий, обеспечивающих управление учебной деятельностью студентов по освоению знаний и умений учебной и научной деятельности без посторонней помощи.

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

Внеаудиторная самостоятельная работа – планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Самостоятельная работа студентов включает в себя:

- подготовку к аудиторным занятиям (лекциям и практическим занятиям) и выполнение соответствующих заданий;
- самостоятельную работу над отдельными темами учебных дисциплин в соответствии с учебно-тематическими планами;
- подготовку к практикам и выполнение заданий, предусмотренных практиками;
- подготовку ко всем видам контрольных испытаний, в том числе тестам и зачётам;
- участие в научной и научно-методической работе института;
- участие в научных и научно-практических конференциях, семинарах и т.п.

Для организации СРС необходимы следующие условия:

- готовность студентов к самостоятельному труду;
- мотив к получению знаний;
- наличие и доступность всего необходимого учебно-методического и справочного материала как печатного, так и электронного, методических рекомендаций по выполнению СРС, доступа в сеть Интернет;
- система регулярного контроля качества выполненной самостоятельной работы;
- консультационная помощь.

Материально-техническое и информационно-техническое обеспечение самостоятельной работы студентов включает в себя:

- библиотеку с читальным залом, укомплектованную в соответствии с существующими нормами;
- учебно-методическую базу ИОС;
- компьютерные классы с возможностью работы в INTERNET;
- учебную и учебно-методическую литературу.

Содержание внеаудиторной самостоятельной работы определяется в соответствии со следующими рекомендуемыми ее видами:

Для овладения знаниями: чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, ресурсов Интернет); составление плана текста; графическое изображение структуры текста; составление электронной презентации; конспектирование текста; выписки из текста; работа со словарями и справочниками: ознакомление с нормативными документами; учебно-исследовательская работа; использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета и др.;

Для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции; работа над учебным материалом (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, аудио- и видеозаписей); составление плана и тезисов ответа; составление таблиц для систематизации учебного материала; изучение нормативных материалов; ответы на контрольные вопросы; аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование и др.); подготовка тезисов сообщений к выступлению на семинаре, конференции; подготовка рефератов, докладов; составление библиографии, тематических кроссвордов и др.;

Для формирования умений: решение задач и упражнений по образцу; решение вариативных задач и упражнений; решение ситуационных производственных (профессиональных) задач; подготовка к деловым играм; проектирование и

моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; подготовка курсовых и выпускных квалификационных работ.

Формой контроля самостоятельной работы являются:

- текущий контроль усвоения знаний на основе оценки устного ответа на вопрос, сообщения, доклада и д.п. (на практических занятиях);
- решение ситуационных задач.

Критериями оценок результатов внеаудиторной самостоятельной работы студента являются:

- уровень освоения студентами учебного материала;
- умения студента использовать теоретические знания при выполнении практических задач;
- сформированность общеучебных умений;
- умения студента активно использовать электронные образовательные ресурсы, находить требующуюся информацию, изучать ее и применять на практике;
- обоснованность и четкость изложения ответа;
- оформление материала в соответствии с требованиями;
- умение ориентироваться в потоке информации, выделять главное;
- умение четко сформулировать проблему, предложив ее решение, критически оценить решение и его последствия;
- умение показать, проанализировать альтернативные возможности, варианты действий;
- умение сформировать свою позицию, оценку и аргументировать ее.

10. Расчетно-графическая работа

Не предусмотрена

11. Курсовая работа

Не предусмотрена

12. Курсовой проект

Не предусмотрен

13. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Целью создания ФОС дисциплины «Технологическое предпринимательство» является создание инструмента, позволяющего установить соответствие уровня подготовки студента на данном этапе обучения требованиям стандарта ВО.

ФОС по дисциплине формируется на ключевых принципах оценивания:

- валидности (объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения);
- надежности (использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений);
- справедливости (студенты должны иметь равные возможности добиться успеха);
- эффективности (соответствие результатов деятельности поставленным задачам).

- При формировании ФОС должно быть обеспечено его соответствие:
- ФГОС ВО по соответствующему направлению подготовки;
 - учебному плану направления подготовки (специальности);
 - рабочей программе дисциплины.

ФОС по дисциплине «Предпринимательская среда» включают в себя:

- контрольные вопросы (текущие к практическим занятиям), и промежуточные (к зачету);
- творческие задания и проектные задачи для практических занятий и самостоятельной работы;
- тесты.

УРОВНИ ОСВОЕНИЯ КОМПОНЕТ КОМПЕТЕНЦИИ ОПК-6

способностью к работе в многонациональных коллективах, в том числе при работе над междисциплинарными и инновационными проектами, создавать в коллективах отношений делового сотрудничества (ОПК-6)

Ступени уровней освоения компетенции	Отличительные признаки
Пороговый (удовлетворительный)	Знает: теоретические основы управления персоналом Умеет: выявлять основные группы производственного персонала и специфику их управления Владеет: навыками оценки обеспеченности производственным персоналом.
Продвинутый (хорошо)	Знает: базовые принципы оценки эффективности персонала Умеет: определять организационно-правовую форму предприятия. Владеет: навыками проведения маркетинговых исследований в предпринимательской деятельности.
Высокий (отлично)	Знает: методы управления персоналом производственного предприятия Умеет: применять основные методы управления персоналом на производственном предприятии Владеет: практическими навыками определения вариантов применяемых технологий управления производственным персоналом

Критерии оценки:

- за выполненное тестовое задание: правильно, неправильно;
- за ответы на вопросы зачета: зачтено, не зачтено.

Перечень компетенций считается сформированным:

- на 50 %, если знания студента соответствуют пороговому уровню;
- на 80 %, если знания студента соответствуют продвинутому уровню;
- на 100%, если знания студента соответствуют высокому уровню.

Для каждого результата обучения по дисциплине (модулю) определяются показатели и критерии оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания.

Средства оценивания для текущего и рубежного контроля студентов.

В процессе освоения дисциплины для формирования соответствующих компетенций применяются следующие средства оценивания для текущего и рубежного контроля студентов:

- Лекции
- Практические занятия
- Опросы
- Тесты
- Доклады с презентациями
- Аналитические обзоры
- Дискуссии, круглые столы
- Оценочные средства контроля

Оценка сформированности компетенций осуществляется с учетом следующих показателей:

- Полнота и качество выполнения заданий;
- Качество оформления отчетных документов и предоставления результатов о проделанной работе;
- Оценка готовности студента к работе в современных условиях (мотивация, скорость, сотрудничество, диалог, коммуникация с научным руководителем, аккуратность)
- Оценка умения планировать деятельность
- Оценка качества публичных выступлений (аргументация, умение привлечь аудиторию, использование современных технологий для презентации)

Лекции

	+	-
Посещаемость	70%	менее 70%
Конспектирование	Делает отметки и конспекты	Не делает конспект
Активность	Задает вопросы в ходе лекции	Не задает вопросы в ходе лекции
Комментарии	Высказывает оценочные и уточняющие суждения, релевантные теме лекции	Не высказывает оценочные и уточняющие суждения, релевантные теме лекции

Практические занятия

	+	-
Посещаемость	70%	менее 70%
Готовность к демонстрации выполненной работы	Имеются необходимые к конкретному занятию материалы	Нет материалов
Активность	Задает вопросы	Не задает
Комментарии	Высказывает оценочные и уточняющие суждения, релевантные теме занятия	Не высказывает
Участие в проведении занятия	Участвует в дискуссии, демонстрирует интерес	Нет

Опросы и тесты

Ответы на контрольные вопросы в ходе практического занятия. В ходе опросов и тестирования проверяются основные положения, которые студент должен знать в ходе освоения дисциплины:

- основные направления организации предпринимательской деятельности;

Параметры оценочного средства

Критерии оценки	Max 10 баллов
Полнота ответа	1
Количество примеров, подкрепленных ссылками на источники литературы	2
Логичное и ясное изложение материала	2
Демонстрация понимания применения теоретического знания к практической ситуации	2
При ответе анализирует ситуацию с различных точек зрения	2
Интересный стиль подачи материала	1

Шкала оценивания:

- Оценка «5», если (9 – 10) баллов
Оценка «4», если (8 – 7) баллов
Оценка «3», если (6 – 5) баллов

Тестовые задания по дисциплине

1. Укажите первоочередные проблемы, которые влияют на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, фирмы (организации)?
 - a. отсутствие современных технологий и современного оборудования;
 - b. отсутствие денег;
 - c. отсутствие или неопределенность целей;
 - d. высокий уровень налогов;
 - e. низкий уровень управления;
 - f. отсутствие государственного финансирования.
2. В каком разделе бизнес-плана будут представлены ожидаемые финансовые результаты (бюджет) проекта?
 - a. в описании производства;
 - b. в финансовом плане;
 - c. в описании предприятия;
 - d. в резюме.
3. Укажите основные (возможные) причины образования дефицита денежных средств на расчетном счете предприятия (несколько вариантов):
 - a. нерациональное использование средств;
 - b. рост запасов;
 - c. увеличение производственных расходов;
 - d. низкие доходы;
 - e. снижение цен на рынке;
 - f. рост дебиторской задолженности;
 - g. высокие расходы.

4. Предприниматели, первыми освоившие новшество, стремящиеся получить дополнительную прибыль путем скорейшего продвижения новшества на рынок:
- новаторы-генераторы;
 - ранние реципиенты;
 - раннее большинство.
5. Как называются сбор, подготовка и анализ исходных данных для обоснования инвестиционных предложений и разработки бизнес-плана?
- оценка возможностей и опасностей;
 - SWOT-анализ;
 - комплекс исходных данных;
 - нет правильного ответа;
 - все ответы верны.
6. Какие факторы влияют на изменение величины валовой прибыли:
- изменение выручки и прямых затрат;
 - выручки и всех затрат;
 - прямых и условно-постоянных затрат.
7. Организационный план должен включать в себя:
- квалификационные характеристики персонала;
 - штатное расписание;
 - определение риска, связанного с персоналом;
 - организационную структуру управления.
8. Стратегический план это:
- долгосрочный план, предусматривающий набор перспективных целей, формирование миссии и стратегий деятельности организации;
 - перспективный план, предусматривающий формирование миссии, перспективных целей и набор альтернативных вариантов поведения (стратегий) организации на каждый из возможных вариантов развития её внешней среды;
 - план поведения организации в среде окружения. Разрабатывается как правило на год.
9. Управление риском это:
- отказ от рискованного проекта;
 - комплекс мер, направленных на снижение вероятности реализации риска;
 - комплекс мер, направленных на компенсацию, снижение, перенесение, уход или принятие риска;
 - комплекс мероприятий, направленных на подготовку к реализации риска.
10. Наиболее ликвидной частью текущих активов являются:
- производственные запасы;
дебиторская задолженность;
 - краткосрочная кредиторская задолженность;
 - денежные средства и ценные бумаги.
11. К основным источникам капитала относятся:
- заемный капитал;

- b. акционерный капитал;
 - c. отложенная прибыль (фонды собственных средств и нерастраченная прибыль);
 - d. все названные.
12. Производственный план может содержать следующую информацию:
- a. уровень издержек производства и их динамика;
 - b. методы обучения персонала на рабочем месте;
 - c. квалификационные характеристики персонала;
 - d. контроль качества продукции;
 - e. необходимое оборудование.
13. К рискам, которые целесообразно страховать, относятся:
- a. вероятностные потери, в результате конфликтных ситуаций в коллективе;
 - b. вероятные потери в результате возможного заболевания, смерти или несчастного случая с сотрудником фирмы;
 - c. вероятные потери в результате возможной смерти или заболевания руководителя или ведущего сотрудника фирмы;
 - d. вероятные потери в результате приостановки деловой активности фирмы;
 - e. вероятные потери в результате ошибок сотрудников фирмы;
 - f. вероятностные потери, в результате отсутствия лояльности у сотрудников фирмы;
 - g. вероятные потери в результате порчи или уничтожения продукции при транспортировке.
14. К методам снижения рисков относят:
- a. страхование риска, использование залога;
 - b. ограничение риска посредством определенных нормативов, которые устанавливаются центральным банком;
 - c. рассеивание риска (кредит выдается многим должникам, чей риск не связан друг с другом);
 - d. разделение риска, когда, например, общая сумма заемных средств делится на несколько банков;
 - e. проверка платежеспособности клиента и текущий контроль.
15. Что показывает рентабельность предприятия:
- a. финансовую устойчивость предприятия;
 - b. эффективность деятельности предприятия;
 - c. эффективное использование активов предприятия;
 - d. доходы акционеров;
 - e. основные этапы бизнес-планирования.
16. Что такое КЭШ-ФЛО:
- a. чистая прибыль предприятия;
 - b. ликвидность активов предприятия;
 - c. прогноз движения денежных средств предприятия;
 - d. продажа ценных бумаг.
17. Какие налоги, выплаты и обязательные платежи оказывают влияние на себестоимость продукции?
- a. НДС и акцизы;
 - b. таможенная пошлина;
 - c. подоходный налог;
 - d. налог на имущество.

18. Источники финансирования деятельности предприятия представлены:
- активами и денежными средствами;
 - оборотными средствами предприятия;
 - собственными и заемными источниками.
19. Если заемные средства не привлекаются, то сила воздействия финансового рычага равна:
- 0;
 - 1/3;
 - 2/3;
 - 1.
20. Движение средств, связанных с приобретением или реализацией основных средств и нематериальных активов, – это деятельность:
- текущая;
 - инвестиционная;
 - финансовая;
 - основная.

ОЦЕНКА ТЕСТА

За каждый правильный ответ –0,5 балл.

За неправильный или неуказанный ответ – 0 баллов.

Шкала оценок:

- неудовлетворительно до 50% (10 и менее);
- удовлетворительно от 50 до 75% (10-15 вопросов);
- хорошо от 75 до 90% (15-18 вопросов);
- отлично – более 90% (18-20 вопросов).

Освоение дисциплины предполагает две основные формы контроля - текущий и итоговый.

Текущий контроль (ТК) предполагает оценку самостоятельной работы по решению задач и выполнению кейсов. Также оценивается активность и качество работы на практических занятиях, участие в дискуссиях, поиске решений и т. п.

Основными формами текущей аттестации является устный опрос, письменные задания, практические работы, контрольные работы, тесты, презентации, деловые игры, кейс-задачи.

№п/п	Форма текущей аттестации	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства
1	Кейс-задача	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы	Задания для решения кейс-задачи
2	Круглый стол, дискуссия,	Оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс	Перечень дискуссионных тем

	полемика, диспут, дебаты	обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения	для проведения круглого стола, дискуссии, полемики, диспута, дебатов
3	Презентация	Средство проверки знаний и умений исследовать проблему, представить ее, сделать выводы	Тема исследования

Кейс-задачи представляют собой проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.

Пример. ВОЛШЕБНЫЙ ГОРШОК, ИЛИ КАК ПОМОЧЬ МАЛЕНЬКОМУ ЗАВОДУ?

Керамический комбинат в городе Глазов, административном центре Удмуртии, был основан в 1920-х годах XX века. Компания изготавливала керамическую посуду, тару, бытовые изделия. Во многом тот же профиль унаследовало предприятие **ООО «Керамика-Глазов»**, владельцами которого сейчас являются три человека, в том числе генеральный директор **Сергей Агафоников**.

Производственные площади комбината составляют 2,6 тыс. кв. м. Здесь работает около 100 человек, выручка компании — 2–2,5 млн руб. в месяц. «Таких небольших керамических комбинатов в России немало, многие были основаны при советской власти. Треть из них уже закрылась, старое оборудование не позволяет конкурировать с крупными российскими заводами, имеющими современное производство, а также производителями из Китая. Себестоимость продукции у них ниже, а, следовательно, ниже и цена», — рассказывает Агафоников.

«Керамика-Глазов» держится за счет устоявшейся клиентской базы и низкой стоимости рабочей силы: в небольшом городе с населением 100 тыс. человек 15 тыс. руб. в месяц считается неплохой зарплатой. В течение десяти лет предприятие приносило акционерам стабильную, хоть и небольшую прибыль. Но продажи основного ассортимента (посуда, вазы, кашпо) падают на 1–2% в месяц уже в течение двух лет. Несколько месяцев назад Агафоников взял на себя руководство предприятием, надеясь вывести его из кризиса и найти новые перспективные ниши.

Товары для дома

Ассортимент «Керамика-Глазов» состоит примерно из 500 позиций. Это керамическая посуда, горшочки для жаркого, формы для заливного, супницы и бочонки для меда, вазы и кашпо, ландшафтные фигуры для сада. Кроме того, компания выпускает тематические сувениры к праздникам, фигурки зверей и персонажей популярных мультфильмов, амфоры, панно, декоративные подставки, всегда актуальные колокольчики и теремки, свадебные фигурки, лапти и валенки.

Разработкой дизайна всех изделий занимается художественный отдел из трех человек. Комбинат использует местную и привозную глину, несколько поставщиков из разных регионов привозят необходимые ингредиенты (шамот, жидкое стекло, флюс, нефелин, глазурь). Производственные мощности полностью загружены, завод выпускает 15–20 тыс. изделий в месяц.

Постоянными покупателями керамики являются несколько крупных торговых сетей, остальная продукция уходит в небольшие магазины, напрямую или через оптовые фирмы. Ассортимент расходуется по всей европейской части России. Сотрудничает «Керамика-Глазов» и с несколькими ликеро-водочными предприятиями, обеспечивая их сувенирными бутылками под бальзамы. Компания реализует около 20 тыс. подобных бутылок в год.

Оптовая стоимость кашпо и ваз составляет от 60 до 700 руб. за штуку, горшочков и другой посуды — 50–150 руб., сувениров — от 40 до 400 руб. Ландшафтные керамические фигуры продаются по цене от 200 до 850 руб.

Примерно 50% продукции изготавливается с помощью литья и с использованием гипсовых форм, 35% — штамповкой. Более дорогие изделия — предметы, изготавливаемые вручную, — отлить промышленным способом невозможно. Это некоторые вазы и кашпо, а также ряд сувениров. Всего в ассортименте предприятия они составляют около 15%.

Рентабельность основной продукции, выпускаемой с помощью штамповки и литья, невысока. «Некоторые позиции не приносят нам прибыли, но они востребованы, а клиентам удобно закупать в одном месте весь товар», — поясняет предприниматель.

Средняя рентабельность производства составляет 10–15%, правда, у «Керамика-Глазов» есть и более рентабельные позиции, например, сувениры, выпуск которых предприниматели наладили в 2011 году. «Сувенирное направление оказалось очень перспективным, производство некоторых изделий позволяет получить прибыль до 100%. Некоторое время заказчики привыкали к новому ассортименту, но потом он «пошел». Мы планируем расширять это направление, делать гербы городов, сувениры к памятным датам, осваивать туристическую и дачную тематику», — говорит гендиректор. Маленькие фигурки не только рентабельны, но и позволяют оптимизировать производственный процесс. Например, для обжига их можно ставить в печь внутри более крупного изделия, тем самым экономится электричество.

Помимо запуска в производство сувениров, предприниматели сумели сократить количество брака и боя, достигнув среднеотраслевых показателей. Но выжить только за счет этих мер, по мнению Агафоникова, вряд ли получится.

Керамическая ниша

Большие затраты на производство — основной бич старых комбинатов. Гончарный цех завода был построен в 1978 году, тогда же было приобретено основное оборудование. «Для обжига мы используем старые печи, которые работают на электричестве. Современные печи работают на газе: он дешевле на 30%. Но такая печь стоит около 2,5 млн руб., маленькие предприятия не имеют таких ресурсов», — говорит Агафоников.

Без модернизации оборудования, по его мнению, заводу не обойтись — это первоочередная задача. Сейчас компания собирается взять кредит в размере 15 млн руб. в «Сбербанке» под 6% годовых и сроком на пять лет, заложив основные средства (здания и оборудование), стоимость которых оценивается в 25 млн руб. Денег хватит на переоборудование литьевого цеха и покупку новых литьевых машин. «Это позволит сделать конкурентоспособной основную продукцию и остановить падение продаж. У нас лояльная клиентура, если мы сможем продавать товар по ценам, которые предлагают крупные заводы, покупать будут у нас», — уверен Агафоников.

Модернизация, по мнению предпринимателя, поможет заводу продержаться на плаву год или два. Но, чтобы предприятие могло развиваться и конкурировать с крупными поставщиками, этого недостаточно. «Конкуренты ведь тоже не стоят на месте. Крупные предприятия вкладывают в оборудование и технологии до 1 млн евро и постоянно совершенствуют производственный процесс»,— говорит он. К тому же себестоимость продукции зависит от объемов выпуска, а у «Керамика-Глазов» объемы несопоставимы с крупными российскими или китайскими заводами. Агафонилов уверен, что небольшому предприятию необходимо найти свою, пусть даже узкую, нишу и попытаться стать в ней лидером.

НИОКР для комбината

Производители керамики, по словам Агафонилова, сейчас переживают не лучшие времена. В Европе, например, многие предприятия закрываются, не выдержав конкуренции с Китаем, а продажи керамики в целом падают. В то же время в США и России они растут. «Высокохудожественная керамическая посуда всегда будет востребована. Керамические ножи — очень удобная вещь. Кроме того, сейчас появляются новые технологии, которые позволяют выпускать изделия, покрытые светящейся глазурью»,— говорит предприниматель.

Со стороны промышленности растет спрос на композитные материалы с использованием керамики. Из таких материалов делают, например, сопла для горелок и форсунки для газовых плит, лопатки для турбин. Металлокерамика активно используется в стоматологии и других отраслях.

Главное в производстве новых видов изделий из керамики — печи. Но оборудование комбината «Керамика-Глазов» имеет ограничения. «Температура наших печей — 1000–1100 °С. Мы можем выпускать только изделия из глиняной массы. Для фарфора, фаянса, металлокерамики требуются печи с другими температурными режимами. Мы можем проводить обжиг керамической плитки, но для массового ее выпуска нужна дорогая автоматическая линия штамповки. Кроме того, нужно разработать технологический процесс и состав керамической массы»,— поясняет Агафонилов.

В принципе завод может взять кредит, закупить любое сырье и поставить любое дополнительное оборудование. «У нас не самая затратная отрасль, стоимость внедрения новой перспективной технологии не должна превысить \$500 тыс.»,— говорит Агафонилов.

Однако отдела R&D (research and development) или НИОКР на небольшом комбинате никогда не было. «Мы просто не можем себе позволить содержать такой отдел. Разработками занимаются лаборатории при крупных заводах, например, на градообразующем предприятии Глазова — Чепецком механическом заводе. Там изучают, в частности, технологии изготовления металлокерамики»,— говорит гендиректор. Правда, сотрудничать с государственными предприятиями, по опыту Агафонилова, очень сложно. Проще найти отдельных изобретателей или партнеров в лице частных предприятий, научных учреждений. «Мы можем купить патент на технологию или договориться о ее внедрении на условиях последующих выплат с продаж»,— говорит топ-менеджер.

Но сначала надо изучить рынок, выявить перспективные продукты, направления, найти партнеров, оценить стоимость внедрения. Сейчас в «Керамика-Глазов» анализом рынка занимается небольшой коммерческий отдел, в котором работают четыре менеджера и руководитель. Основная его функция — продажи, кроме того, сотрудники отслеживают деятельность конкурентов и получают обратную связь от клиентов, выясняют, какую

новую продукцию хотели бы видеть заказчики. «Но получить полезную информацию от клиентов практически не удастся. Наш ассортимент их устраивает, разве что просят что-то улучшить. Искать интересные решения стоит в других, смежных сегментах, например, на рынке b2b», — говорит предприниматель.

Агафонилов думает о том, чтобы возложить поиски новых направлений на сотрудников коммерческого отдела, выделив на это часть их рабочего времени и увеличив зарплату, но не уверен, что этот путь правильный. Другой вариант — найти специалиста, возможно, готового работать дистанционно, поскольку в Глазове подходящих специалистов может не быть.

Иная задача, связанная с развитием, — расширение художественного производства. Выпуск изделий с интересным и оригинальным дизайном также мог бы стать для компании особым позиционированием. Однако штатные художники заняты текущими задачами, а дизайнеров, которые могли бы заняться поиском новых идей, у комбината нет. Выход Агафонилов видит в поиске партнеров среди художественных и дизайнерских студий, но пока не совсем понимает, как это сделать.

Полученный кредит акционеры собираются потратить на новые литьевые машины, но также готовы в течение года ежемесячно тратить до 100 тыс. руб. на развитие. Пока они обдумывают первые шаги в поиске новых ниш, но в дальнейшем возникнут и другие вопросы. Например, как оценить коммерческие риски при внедрении новых продуктов. «Закладываться на неудачу», как это, скажем, делают фармацевтические компании при разработке лекарств, небогатое предприятие не может.

Как выжить в условиях жесткой конкуренции с крупными российскими и зарубежными производителями керамики? Как найти свою нишу? И главное — как небольшому предприятию с ограниченным бюджетом организовать работу по поиску и внедрению перспективных направлений?

Круглый стол, дискуссия.

Каждый студент подбирает для индивидуальной работы 2-3 статьи, раскрывающие тематику круглого стола. Для выбора статей рекомендуется использовать журналы «Финансовый директор», «Менеджмент», «Антикризисное управление», «Экономика и управление» и др.

Дискуссия (от лат. *discussio* — исследование, рассмотрение) — это всестороннее обсуждение спорного вопроса в публичном собрании, в частной беседе, споре. Другими словами, дискуссия заключается в коллективном обсуждении какого-либо вопроса, проблемы или сопоставлении информации, идей, мнений, предложений.

В проведении дискуссии используются различные организационные методики. В данном случае используется методика «вопрос – ответ». Данная методика – это разновидность простого собеседования; отличие состоит в том, что применяется определённая форма постановки вопросов для собеседования с участниками дискуссии-диалога.

Для того чтобы организовать дискуссию и обмен информацией, необходимо:

- заранее подготовить вопросы, которые можно было бы ставить на обсуждение по выводу дискуссии, чтобы не дать ей погаснуть;
- не допускать ухода за рамки обсуждаемой проблемы;
- обеспечить широкое вовлечение в разговор как можно большего количества

студентов, а лучше — всех;

- не оставлять без внимания ни одного неверного суждения, но не давать сразу же правильный ответ; к этому следует подключать учащихся, своевременно организуя их критическую оценку;

- не торопиться самому отвечать на вопросы, касающиеся материала дискуссии: такие вопросы следует переадресовывать аудитории;

- следить за тем, чтобы объектом критики являлось мнение, а не участник, выразивший его;

- сравнивать разные точки зрения, вовлекая учащихся в коллективный анализ и обсуждение.

Тематика круглых столов и групповых дискуссий представлена в Методических указаниях по проведению практических занятий по всем темам курса в ИОС.

Пример. Проведение дискуссии на тему «Предпринимательские риски».

Параметры оценочного средства

Критерии оценки	Мах 10 баллов
Высказывает обоснованную собственную точку зрения	2
Подкрепляет собственную точку зрения ссылками на других авторов	1
Высказывается кратко, четко, логично	2
Выслушивает и стремится понять других	1
Формулирует вопросы, относящиеся к теме дискуссии	2
Не создает конфликтных ситуаций в ходе дискуссии	1
Придерживается этики ведения дискуссии	1

Письменные работы (эссе), аналитический обзор, презентации (см.рабочую программу и методические рекомендации) способствуют проверке и оценке формирования навыков профессиональной деятельности:

- навыков самостоятельной работы, поиска и оценки новых методов для организации собственных исследований;

- навыков сравнения, сопоставления результатов различных аналитических отчетов;

- навыков сбора, оценки, анализа, интерпретации данных;

- навыков самостоятельного обучения и осуществления практической деятельности, применения новых знаний в рамках профиля своей деятельности;

- навыков применения творческого потенциала в ходе аналитической работы;

- навыков конструирования презентации и публичного выступления.

Аналитический обзор – сокращенное изложение содержания первичных документов по теме исследования с основными фактическими сведениями и выводами. Тема исследования выбирается и согласовывается с преподавателем дисциплины. Аналитические обзоры составляются на основании книг, статей, газетных и журнальных публикаций, управленческих документов и других источников информации. Обязательно

должны быть представлены источники последних 5 лет. Вся информация должна быть представлена в сжатом и систематизированном виде. Аналитический обзор должен иметь заголовок. Аналитические обзоры составляются по определенной схеме: тема, предмет (объект), характер и цель работы, краткое описание описываемых моделей, методов, алгоритмов и т.п. по теме исследования.

Исторические справки, если они не составляют основное содержание обзора, описание ранее опубликованных работ аналитическом обзоре не приводятся. Текст аналитического обзора начинается с изложения сути вопроса, затем раскрываются его конкретные или частные стороны. Если в аналитическом обзоре приводят конкретные данные, то указывают источники этих данных. Если указывается источник на иностранном языке, фамилии, названия учреждений, организаций, фирм, названия изделий и другие имена собственные в тексте аналитического обзора приводят на языке оригинала. В аналитическом обзоре следует применять стандартизованную терминологию, избегать непривычных терминов и символов, а если без них обойтись нельзя, разъяснять их значения при первом упоминании в тексте. Термины, отдельные слова и словосочетания, названия организаций и должностей допускается заменять официально принятыми аббревиатурами и общепринятыми текстовыми сокращениями, смысл которых понятен из контекста.

Формулы в аналитическом обзоре приводятся в том случае, если без них невозможно передать содержание и если они отражают итоги работы, описанной в реферируемом документе. Формулы облегчают понимание изложенного. Допускается включать в аналитический обзор иллюстрации и таблицы, если они помогают раскрыть содержание документа и сокращают объем текста. Средний объем текста аналитического обзора составляет 7 страниц (шрифт Times New Roman, 14, межстрочный интервал 1, 5) При необходимости объем аналитического обзора может быть увеличен.

Пример. Занятие 1. Тема аналитического обзора: «Налогообложение предпринимательской деятельности».

Параметры оценочного средства

Оценки «зачтено» заслуживает работа, представляющая собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов анализа источников по определенной научной теме, включая исследования последних лет, дается сравнительный анализ различных точек зрения, моделей и методов, раскрыта полностью суть исследуемой проблемы, а также прошедшая проверку в системе «Антиплагиат» (не менее 70% авторского текста) и оформленная в соответствии с установленными правилами.

Оценки «не зачтено» заслуживает работа, в которой не раскрыта суть проблемы, оформленная не по правилам и не прошедшая проверку в системе «Антиплагиат» или процент авторского текста составляет менее 70%

Презентации

Пример. Тема 2 «Факторы, влияющие на развитие бизнеса»

Подготовьте презентацию с использованием программ создания презентаций: «Факторы, влияющие на развитие бизнеса». Отрадите в презентации следующие позиции:

1. Внешние факторы, влияющие на развитие бизнеса.
2. Внутренние факторы, влияющие на развитие бизнеса.

3. Положительное и отрицательное влияние факторов.
4. Способы нейтрализации негативного влияния факторов.

Параметры оценочного средства

Критерии оценки:	маx 10 баллов
Формулирует цели презентации	2
Организует и структурирует материалы для презентации	1
Определяет ключевые позиции своего сообщения	2
Знает виды презентаций и умеет их использовать	2
Представляет сообщение с ориентацией на потребности аудитории	2
Грамотно оформляет презентацию	1

Шкала оценивания:

- Оценка «5», если (9 – 10) баллов
 Оценка «4», если (8 – 7) баллов
 Оценка «3», если (6 – 5) баллов .

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ

ПРЕЗЕНТАЦИИ Общая структура выступления:

Приветствие аудитории (председателя и членов комиссии, аудитории)

Название Вашей работы, сведения о руководителе Почему Вы выбрали именно эту тему? Актуальность.

Какова цель работы, и какие задачи Вы выполнили для достижения данной цели?

Объект и предмет исследования

На какие теории и работы каких авторов Вы опирались?

На каком материале и где проводилось исследование (эмпирическая база)? Основные выводы исследования

Прикладной эффект разработки и оценка ее применимости

Благодарность аудитории за внимание Рекомендации по подготовке выступления:

Обязательно отрепетируйте и сделайте хронометраж своего выступления.

Темп речи должен быть энергичным, но не слишком быстрым.

Выступление можно читать, но делать это выразительно, время от времени осуществляя с аудиторией контакт глазами.

Для этого распечатка должна быть сделана достаточно крупным шрифтом, например 16 кеглем через полтора интервала, а выступление необходимо несколько раз прочитать заранее, чтобы свободно ориентироваться в тексте.

Если Вы собираетесь показывать презентацию на мультимедийном проекторе, используя программу PowerPoint, продумайте, в чем достоинства и недостатки такого способа представления данных. С какой целью Вы хотите использовать это оборудование?

Заранее обеспечьте все условия, необходимые для презентации. Отрепетируйте презентацию. Если Вы будете показывать слайды слишком быстро, слушатели не смогут

воспринимать содержащуюся там информацию и устанут. Скорость появления новых строк внутри слайда и смены слайдов должна соответствовать устному изложению.

Используйте не более двух оттенков одного цвета. Придерживайтесь выбранного цвета шрифта и цветового шаблона оформления.

Для повышения удобства читаемости представляемой Вами информации используйте максимально простой шрифт. Например: Times New Roman, Arial, Arial Narrow, Courier New, MS Reference Sans Se, Tahoma, Verdana.

Критерии оценки

Итоговая оценка знаний по дисциплине «Технологическое предпринимательство» выставляется в ходе зачета. К зачету по дисциплине обучающиеся допускаются при:

- активном участии решения кейс-задач;
- предоставлении всех отчетов по всем практическим занятиям и защите всех занятий;
- активном участии в опросах и дискуссиях;
- успешном написании тестовых заданий.

Зачет сдается в виде письменного и последующего устного ответа. «Зачтено» ставится при:

- правильном, полном и логично построенном ответе;
- умении оперировать специальными терминами;
- использовании в ответе дополнительный материал;
- умении иллюстрировать теоретические положения практическим материалом.

При этом в ответе могут иметься негрубые ошибки или неточности, затруднения в использовании практического материала, которые не должны влиять на общую картину знаний учащегося.

Результующая оценка за курс выводится исходя из оценок текущего и итогового контроля и вычисляется как округлённая взвешенная сумма оценок за все виды работ:

Итоговая оценка = (ТК × Вес 1 × Тест × Вес2 × Зачет × Вес 3).

Весы определяются в соответствии со сложностью и важностью видов работ.

Вопросы для зачета

- 1 Понятие предпринимательской деятельности, ее цель, задачи, функции.
- 2 Содержание предпринимательской деятельности и ее отличительные признаки.
- 3 Виды и формы предпринимательства.
- 4 Субъекты предпринимательской деятельности и их характеристика.
- 5 Некоммерческие и коммерческие организации.
- 6 Порядок регистрации юридических лиц при их реорганизации и ликвидации.
- 7 Роль конкуренции в развитии предпринимательской деятельности.
- 8 Антимонопольная политика и ее роль в развитии предпринимательства.
- 9 Этапы организации предпринимательской деятельности, их содержание и особенности.
- 10 Основные налоговые режимы, действующие в РФ.
- 11 Бизнес-план как инструмент предпринимательской деятельности, его задачи и функции.

- 12 Типовая структура бизнес-плана и содержание его разделов.
- 13 Алгоритм разработки бизнес-плана.
- 14 Предпринимательские риски: понятие, причины возникновения, виды.
- 15 Методы оценки и анализа рисков.
- 16 Способы снижения предпринимательских рисков.
- 17 Банкротство предприятия: понятие, основные процедуры, пути предотвращения.

Вопросы для экзамена

Не предусмотрен

14. Образовательные технологии

При проведении практических занятий в ходе изучения дисциплины, используются активные и интерактивные формы проведения занятий. Так, при проведении практических занятий применяются:

- анализ конкретных ситуаций (case-study), развивающий способность к анализу нерафинированных жизненных и производственных задач;
- деловая игра – метод имитации ситуаций, моделирующих профессиональную или иную деятельность путем игры, по заданным правилам;
- мозговой штурм, позволяющий организовать коллективную мыслительную деятельность по поиску нетрадиционных путей решения проблем;
- «круглый стол» – метод активного обучения, позволяющая закрепить полученные ранее знания, восполнить недостающую информацию, сформировать умения решать проблемы, укрепить позиции, научить культуре ведения дискуссии.

Кроме того, проводятся проблемно-ориентированные лекции, лекции-дискуссия, групповая дискуссия, обсуждение в микрогруппах.

Применение указанных форм проведения занятий осуществляется в ходе анализа конкретных ситуаций, имеющих место в реальной практике, разработки бизнес-планов учащихся на основе сформулированных ими бизнес-идей и т.д.

Реализация указанных методов в ходе изучения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» возможна в результате наличия практического опыта и материала у преподавателя по реализуемым консалтинговым проектами.

Доля активных и интерактивных форма проведения занятий составляет не менее 20%.

15. Перечень учебно-методического обеспечения для обучающихся по дисциплине

Основная литература

- 1 Джакубова Т.Н. Бизнес-план: расчеты по шагам [Электронный ресурс]: учебное пособие / Джакубова Т.Н. - Москва: Финансы и статистика, 2014.
Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785279033966.html>
- 2 Илышева Н.Н. Учет, анализ и стратегическое управление инновационной деятельностью [Электронный ресурс]/ Илышева Н.Н., Крылов С.И.— Электрон.текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2014.— 216 с.
Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18860>.— ЭБС «IPRbooks», *попаролю*

- 3 Лукманова И.Г. Управление проектами [Электронный ресурс]: учебное пособие / Лукманова И.Г., Королев А.Г., Нежникова Е.В. – Электрон.текстовые данные. – Москва: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. - 172 с. - ISBN 978-5-7264-0752-4
Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20044>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
- 4 Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): учеб. пособие / В.И. Бережной, Е.В. Бережная, О.Б. Бигдай и др. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 336 с. ISBN 978-5-279-03236-5.
Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/books/ISBN9785279032365.html>
- 5 Цику Б.Х. Современные проблемы и технологии финансового менеджмента [Электронный ресурс]: конспект лекций для магистрантов направления подготовки 080100 - Экономика, магистерской программы «Экономическая теория и финансово-кредитные отношения». Учебное пособие/ Цику Б.Х., Кушу С.О. — Электрон. текстовые данные.— Краснодар: Южный институт менеджмента, 2013.— 76 с.
Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/25984>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

Дополнительная литература

- 6 Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ В.З. Черняк [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 591 с.
Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10492>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю
- 7 Кандрашина Е.А. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Кандрашина Е.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2012.— 220 с.
Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/3146>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
- 8 Карамов О. Г. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Карамов О.Г. – Электрон. текстовые данные. – М.: Евразийский открытый институт, 2010. – 124 с.
Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10623>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю
- 9 Матюшка В.М. Управление проектами [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Матюшка В.М.— Электрон.текстовые данные.— М.: Российский университет дружбы народов, 2010.— 556 с.
Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11440>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
10. Молокова Е.И. Бизнес-планирование. Теория и практика [Электронный ресурс]: монография/ Молокова Е.И. – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Вузовское образование, 2013. – 117 с.
Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11392>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю
11. Орлова П. И. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Орлова П.И. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2011. – 284 с.
Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/900>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю
12. Черняк В.З. Бизнес-планирование: электрон. учеб. / В. З. Черняк. - Электрон. дан. - М. : Кнорус, 2008. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM) : цв., зв. - Систем. требования: Windows 2000/XP ; Pentium 500 Mhz ; 64 Mb оперативной памяти ; 40 Mb свободного места на жестком диске ; видеокарта с памятью 8 Mb ; SVGA монитор с разрешением 1024x768; CD привод 4X ; звуковая карта. - Загл. с контейнера. Экземпляры всего: 2, эл. ч/з (2).
13. Харин А.Г. Бизнес-планирование инновационных проектов [Электронный ресурс]:

учебно-методический комплекс/ Харин А.Г.— Электрон.текстовые данные. — Калининград: Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2011. — 185 с.

Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23811>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

Периодические издания

14. Менеджмент в России и за рубежом. – М. : Финпресс, 1997, (2010-2016), №1-6. – ISSN 1028-5857

Интернет-ресурсы

15. www.cfin.ru – интернет-проект «Корпоративный менеджмент», объединяющий специалистов в области реальных инвестиций, представителей консалтинговых фирм, экономических и плановых отделов, менеджеры и руководители, преподаватели высших учебных заведений и др.
16. www.altrc.ru – сайт консалтинговой компании «Альт», содержащий информацию о практике реализации проектов в области финансового, антикризисного менеджмента
17. www.finexpert.ru – портал, созданный для общения профессионалов в области: организационного развития, процессного управления, стратегического управления; бережливого производства, менеджмента качества, управления в целом.
18. www.ivr.ru — сайт Института «Фонд «Инвестиционные возможности России».

Источники ИОС

Лекции, презентации, учебные пособия, методические указания к практическим и самостоятельным занятиям размещены в ИОС СГТУ имени Гагарина Ю.А.:

<https://portal3.sstu.ru/Facult/INETM/EPU/11.04.04/default.aspx>

Профессиональные Базы Данных

Информационные справочные системы «КонсультантПлюс», «Гарант».

Печатные и электронные образовательные ресурсы в формах адаптированных для студентов с ограниченными возможностями здоровья (для групп и потоков с такими студентами)

Не предусмотрены

Ресурсы материально-технического и учебно-методического обеспечения, предоставляемые организациями-участниками образовательного процесса (сетевая форма, филиал кафедры на предприятии)

Не предусмотрены

16. Материально-техническое обеспечение

Для реализации образовательной деятельности по дисциплине «Предпринимательская среда» необходимы аудитории со стандартным оснащением для ведения лекционных и практических занятий.

Информационное и учебно-методическое обеспечение образовательной деятельности по дисциплине «Технологическое предпринимательство» включает электронную информационно-образовательную среду СГТУ имени Гагарина Ю.А.,

использование наглядных пособий, программного обеспечения «Прожект Эксперт», информационно-справочных систем «КонсультантПлюс» и «Гарант».

п/п	Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
	М.1.2.7 Технологическое предпринимательство	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа. Помещение для самостоятельной работы. Библиотека	Столы и стулья Компьютер Sempron-64 Телевизор тип 2 ЖК LED 47"(119 см) Philips 47PFS7309/60 Компьютер M3N78-EMH HDMI/4800+ Проектор Acer PD-527D, интерактивная доска SMART Board 690 Компьютеры с подключением к сети «Интернет», интерактивная доска прямой проекции TRIUMPH BOARD TOUCH 78 (ТВ 781690) , экран Projecta Compact Electrol, доступ в электронную информационно-образовательную среду. Библиотечно-информационная система.	Kaspersky Endpoint Security для Windows номер лицензии: 1150-140620-13222 Microsoft Office Профессиональный плюс 2007 номер лицензии Microsoft Open License 42214052 от 25 мая 2007 года Windows XP (младше Windows 7) Microsoft Open License 42214052 от 25 мая 2007 года Windows 7, номера лицензий Microsoft Open License 47795069, 47732637, 61260085