

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный технический университет»

Кафедра кадастра недвижимости, землеустройства и геодезии

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

Методические материалы
по дисциплине «Технологическая практика» для студентов по направлению
21.03.03 «Геодезия и дистанционное зондирование» всех форм обучения

Воронеж 2023

Оглавление

Введение	3
1 Перечень заданий для подготовки к тестированию.....	5
2 Перечень заданий для решения стандартных задач	6
3 Перечень заданий для решения прикладных задач.....	7
4 Вопросы для подготовки к зачету	9
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	12
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	13

Введение

Настоящие методические материалы предназначены для бакалавров строительного факультета ВГТУ направления подготовки 21.03.03 «Геодезия и дистанционное зондирование».

Методические материалы устанавливают порядок организации и формы прохождения технологической практики бакалавров очной и заочной форм обучения, определяет её цели и задачи, содержание, права и обязанности участников, их полномочия и ответственность.

Дисциплина «Технологическое предпринимательство» относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1.

Общая трудоемкость дисциплины «Технологическое предпринимательство» составляет 3 з.е.

Процесс изучения дисциплины «Технологическое предпринимательство» направлен на формирование следующих компетенций:

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

ПК-3 Способен управлять инженерно-геодезическими работами

Целью преподавания дисциплины «Технологическое предпринимательство» является формирование знаний о процессах, особенностях и сущности организации нового бизнеса в основу которого положена инновационная высокотехнологичная идея. Освоение дисциплины направлено на получение теоретических знаний и практических навыков управления и реализации инновационных проектов в предпринимательской деятельности.

Задачи прохождения технологической практики:

- формирование представления о закономерностях развития науки, техники и технологий, как основного источника инноваций;
- ознакомление с механизмом формирования и развития рынка;
- формирование представления об основных маркетинговых стратегиях для наукоемких и высокотехнологичных продуктов и технологий;
- овладение способностью разрабатывать эффективные организационно-управленческие решения на основе проектного подхода в сфере технологического предпринимательства;
- изучение методов управления материальными и информационными потоками;
- приобретение навыков анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях на макроуровне, в сфере финансов и кредитной системы;
- формирование представления о проблемах коммерциализации результатов научно-технической деятельности;

- изучение экономических аспектов научно-технической деятельности и особенностей организации финансирования научно-технических и инновационных проектов,
- овладение основными методами анализа привлечения инвестиций и инвесторов в научно-техническую и инновационную деятельность.

В соответствии с учебным планом освоение дисциплины не предусматривает выполнение курсового проекта (работы) или контрольной работы.

Результаты промежуточного контроля знаний оцениваются в 5 семестре для очной формы обучения, 7 семестре для заочной формы обучения по двухбалльной системе:

«зачтено»

«не зачтено»

1 Перечень заданий для подготовки к тестированию

1. Маркетинговая стратегия предприятия строится на основе:
 - a) плана стратегического развития;
 - В) проведения ситуационного анализа предприятия;
 - с) показателей рентабельности предприятия;
 - d) стоимости чистых активов предприятия;
 - e) длительности жизненного цикла изделия.
2. Конкурентные позиции предприятия определяют следующие факторы:
 - a) текущие конкуренты;
 - В) появление новых партнеров;
 - с) опасность внедрения новых товаров на предприятии;
 - d) неспособность потребителя идти на сделки;
 - e) способность поставщика идти на сделки.
3. Основными путями выхода предприятия на рынок являются:
 - a) выпуск партии товара на существующем рынке;
 - В) выпуск пробной партии нового товара на существующем рынке;
 - с) выпуск товара ухудшенного качества на существующем рынке;
 - d) оказание сервисных услуг на существующем рынке;
4. Структура продвижения товара на рынок состоит из:
 - a) персональной продажи;
 - b) рационального выбора товара;
 - с) стимулирования сбыта;
 - d) половозрастного сегментирования клиентов;
 - e) рекламы с использованием средств массовой информации;
 - f) продвижения товаров прямым способом совершения покупок.
5. Различают следующие стратегии предприятия на рынке:
 - a) стратегию привлечения продукта;
 - b) стратегию привлечения покупателей;
 - с) стратегию продвижения конкурентов;

- d) стратегию продвижения продукта;
 - e) наступательную стратегию;
 - g) отступательную стратегию;
 - h) партизанскую стратегию.
6. Финансы предприятий выполняют следующие функции:
- a) запретительную;
 - b) распределительную;
 - c) стимулирующую;
 - d) фискальную;
 - e) контрольную.
7. Основные элементы финансового механизма — это:
- a) бюджетное планирование;
 - b) финансовые рычаги;
 - c) инвестиционные проекты;
 - d) правовое обеспечение;
 - e) нормативное обеспечение;
8. Плечо рычага — это соотношение между:
- a) доходами и расходами предприятия;
 - b) заемными и собственными средствами предприятия;
 - c) основными и оборотными средствами предприятия.
9. Основные задачи управления затратами предпринимательской деятельности:
- a) выявление роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности;
 - b) многообразие, которое обуславливает многообразие способов, приемов и методов управления затратами;
10. В чем состоит основная цель разработки инвестиционного проекта
- a) выбор оптимального варианта технического перевооружения предприятия
 - b) обоснование технической возможности и целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности
 - c) получение прибыли при вложении капитала в объект предпринимательской деятельности
 - d) проведение финансового оздоровления

2 Перечень заданий для решения стандартных задач

- 1) инновационное предпринимательство
- 2) оказание услуг
- 3) товарные биржи

2. Финансовое предпринимательство не включает:

- 1) страховое предпринимательство
- 2) аудиторское предпринимательство
- 3) товарные биржи

4. Коммерческое предпринимательство включает:

- 1) торговое предпринимательство

2) научно-техническое предпринимательство

3) фондовые биржи

5. Отказ в регистрации предприятия не возможен в случае:

1) нарушения установленного Законом порядка создания предприятия

2) несоответствия учредительных документов требованиям законодательства РФ

3) экономической нецелесообразности производства данного продукта

6. К коммерческой тайне не относится:

1) планы внедрения новых технологий и видов продукции

2) уровень складских запасов

3) фактическое состояние рынков сбыта

7. По формам собственности предпринимательство может быть:

1) индивидуальное

2) коллективное

3) государственное

8. По количеству собственников предпринимательство может быть:

1) производственное

2) арендное

3) индивидуальное

9. К функциям товарных бирж не относится:

1) оказание посреднических услуг по заключению финансовых сделок

2) упорядочение товарной торговли, регулирование товарных операций и разрешение товарных споров

3) сбор и публикация сведений о ценах, состоянии производства и факторов, оказывающих влияние на цены

10. Юридическое лицо должно обладать в совокупности характерными признаками (отметить лишнее):

1) наличием обособленного имущества

2) способностью отвечать по обязательствам своим имуществом

3) способностью выступать в имущественном обороте от своего имени

4) возможностью предъявлять иски и выступать в качестве ответчика в суде, арбитражном суде

5) способностью выступать в торговом обороте от своего имени.

3 Перечень заданий для решения прикладных задач

1. Рассчитайте эффективную стоимость кредита под 13 процентов годовых при ставке налога 30 процентов.

1) 9,10%

2) 8,10%

3) 7,10%

2. Текущая цена одной обыкновенной акции компании составляет \$50. Ожидаемая в следующем году величина дивиденда \$5. Кроме того, предприятие планирует ежегодный прирост дивидендов 4%. Определить стоимость обыкновенного капитала предприятия.

1) 14%

2) 12%

3) 15%

3. Ожидается, что прибыль, дивиденды и рыночная цена акции компании УЦППП будут иметь ежегодный рост на 7 процентов. В настоящее время акции компании продаются по \$23 за штуку, ее последний дивиденд составил \$2.00 и компания выплатит \$2.14 в конце текущего года. Используя модель прогнозируемого роста дивидендов определите стоимость собственного капитала предприятия.

1) 16,3%

2) 15,2%

3) 14,5%

4. Ожидается, что прибыль, дивиденды и рыночная цена акции компании УЦППП будут иметь ежегодный рост на 7 процентов. В настоящее время акции компании продаются по \$23 за штуку, ее последний дивиденд составил \$2.00 и компания выплатит \$2.14 в конце текущего года. Оцените стоимость собственного капитала компании, используя ценовую модель капитальных активов.

1) 15,4%

2) 19,2%

3) 12,5%

5. Ожидается, что прибыль, дивиденды и рыночная цена акции компании УЦППП будут иметь ежегодный рост на 7 процентов. В настоящее время акции компании продаются по \$23 за штуку, ее последний дивиденд составил \$2.00 и компания выплатит \$2.14 в конце текущего года. Средняя прибыльность на рынке ссудного капитала составляет 12 процентов, и предприятие рассматривает возможную премию за риск в объеме 4 процентов. Какова будет оценка стоимости капитала с помощью модели премии за риск?

1) 16 %

2) 17,2%

3) 13,5%

6. Рассчитайте эффективную стоимость кредита под 15 процентов годовых при ставке налога 30 процентов.

1) 9,10%

2) 12,2%

3) 8,9%

7. Текущая цена одной обыкновенной акции компании составляет \$30. Ожидаемая в следующем году величина дивиденда \$3. Кроме того, предприятие планирует ежегодный прирост дивидендов 5%. Определить стоимость обыкновенного капитала предприятия.

1) 10%

2) 16%

3) 15%

8. За выполненную работу предприниматель должен получить 600 тыс. руб. Заказчик не имеет возможности рассчитаться в данный момент и предлагает отложить срок уплаты на 2 года, по истечении которых он обязуется выплатить 730 тыс. руб. Выгодно ли это предпринимателю, если приемлемая норма прибыли составляет 10%? Какова ставка, которая делает подобные условия невыгодными для предпринимателя?

- 1) 10,3%
- 2) 12%
- 3) 19%

9. Через 2 года ваш сын будет поступать в университет на коммерческой основе. Плата за весь срок обучения составит 5600 долл., если внести её в момент поступления в университет. Вы располагаете в данный момент суммой в 4000 долл. Под какую минимальную ссудную ставку нужно положить деньги, а банк, чтобы накопить требуемую сумму?

- 1) 18,32%
- 2) 19%
- 3) 25%

10. За выполненную работу организация должна получить 1000 тыс. руб. Заказчик не имеет возможности рассчитаться в данный момент и предлагает отложить срок уплаты на 3 года, по истечении которых он обязуется выплатить 1130 тыс. руб. Выгодно ли это предпринимателю, если приемлемая норма прибыли составляет 10%? Какова ставка, которая делает подобные условия невыгодными для предпринимателя?

- 1) 10,3%
- 2) 12%
- 3) 19%

4 Вопросы для подготовки к зачету

1. Определение технологического предпринимательства?
2. Наступательные стратегии для сохранения конкурентного преимущества. Догнать и перегнать конкурента.
3. Взаимодействие крупных, средних и малых фирмы в инновационном процессе. Малый инновационный бизнес (стратегия прорывной инновации). Источники финансирования инновационной деятельности.
4. Отличительные черты технологического предпринимательства от традиционных форм предпринимательства.
5. Ключевые факторы успеха продукта (технологии) на рынке. Отраслевая конкурентоспособность: оценка и формирование. Оценка уровня конкуренции на рынке нового продукта (технологии) и его конкурентной силы.
6. Возрастание маркетингового и технологического потенциала конкурентов, потребителей и поставщиков. Увеличение доли новых товаров и технологических процессов на предприятии. Сокращение длительности разработки новых товаров и сроков их эксплуатации. Моральный износ техники. Рост затрат на проведение научных исследований и разработок.

7. Функции технологического предпринимательства.
8. Общественно-политические и социальные предпосылки развития новых рынков. Наука - образование - производство: модель взаимодействия и взаимовлияния. Маркетинговый потенциал развития инновационного бизнеса. Риски при развитии технологического бизнеса.
9. Определение хозяйственной функции технологического предпринимательства.
10. Определение новаторской функции технологического предпринимательства.
11. Виды предпринимательства.
12. Информационное предпринимательство.
13. Что такое корпорация, основные ее особенности.
14. Этапы процесса технологического маркетинга: анализ будущего рынка, прогнозирование поведения потребителей и разработка подхода к продвижению нового продукта/технологии
15. Видовые признаки бизнеса?
16. Научно-технические и технологические факторы развития новых рынков. Дискретность технологического развития и динамика смены технологий. Конвергенция в науке и технологических областях.
17. Рост бизнеса характеризуется такими измерителями как?
18. Этапы генерирования предпринимательской идеи?
19. Организация бизнеса?
20. Какие пункты должна содержать презентация?
21. Проектные структуры и в каком случае они применяются?
22. Смысл проектной структуры управления?
23. Недостатки проектной системы управления?
24. Матричные структуры управления?
25. Достоинствами матричной структуры являются:
26. Контроль и регулирование при реализации проекта?
27. Обеспечение качества проекта.
28. Цель проведения эксплуатационных испытаний?
29. Какие мероприятия проводятся по закрытию контракта?
30. Что такое проект?
31. Социально-экономические условия формирования новых рынков. Насыщение рынков и стагнация развития традиционных технологий. Модели конкуренции и динамики.
32. Оценка рыночного потенциала идеи продукта/технологии. Прогнозирование емкости рынка, устойчивости и эластичности спроса и особенности поведения потребителей. Предварительная оценка привлекательности рынка для нового продукта/технологии: методы, инструмента, интерпретация результатов
33. Проектное управление?
34. Современное управление проектом?
35. Инвестиционный проект и его составляющая?
36. Общие сведения о инвестиционном проекте должны включать?

37. Баланс проекта?
38. Определение временного принципа?
39. Из каких элементов состоит денежный поток инвестиционного проекта?
40. Причины неэффективности партнерств и союзов. Зависимость компаний от партнеров и союзников Конкурентные преимущества стратегий вертикальной интеграции. Стратегии слияния и поглощения

Тестирование осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных тест-заданий на бумажном носителе. Время тестирования 30 мин. Затем осуществляется проверка теста экзаменатором и выставляется оценка согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение стандартных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется проверка решения задач экзаменатором и выставляется оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение прикладных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется проверка решения задач экзаменатором и выставляется оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Прохождение технологической практики предоставляет студентам возможность развивать мышление, формировать и развивать профессиональные знания, закрепить полученные теоретические знания.

В процессе прохождения технологической практики, подготовка студента проводится путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью, способствующих формированию, закреплению и развитию практических навыков и компетенций по профилю соответствующей образовательной программы. При этом студент приобретает профессиональные компетенции, необходимые для повышения эффективности инженерно-геодезических изысканий, обеспечения информационных систем и градостроительной деятельности геодезической информацией. Становится способным разрабатывать и исследовать технологии создания тематических информационных продуктов и оказания услуг на основе использования данных геодезии и ДЗЗ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Безпалов В.В., Жариков В.В. Основы бизнес-планирования в организации. Учебное пособие. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.book.ru/book/917605>
2. Малое и среднее предпринимательство [Электронный ресурс]: правовое обеспечение/ И.В. Ершова [и др.].— Электрон. текстовые данные.—М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, Юриспруденция, 2014.—457 с.—Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23017>.—ЭБС «IPRbooks»
3. Грибов В.Д. Малое инновационное предпринимательство и его роль в реализации стратегии инновационного развития России [Электронный ресурс]: монография/ Грибов В.Д., Камчатников Г.В.— Электрон. текстовые данные.—М.: Русайнс, 2015.—187 с.—Режим доступа:<http://www.iprbookshop.ru/48911>.—ЭБС «IPRbooks»
4. Скрыбин О.О. Основы предпринимательства [Электронный ресурс] : практикум / О.О. Скрыбин, А.А. Гудилин. —Электрон. текстовые данные. — М. : Издательский Дом МИСиС, 2016. —126 с. — 978-5-87623-995-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/64190.html>
5. Предпринимательство [Электронный ресурс]: учебник для магистров/ А.Т.Алиев [и др.].—Электрон. текстовые данные.—М.: Дашков и К, 2015.— 191 с.—Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52286>.— ЭБС «IPRbooks»