

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

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

Кафедра экономической безопасности

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

к проведению практических занятий и самостоятельной работе
для студентов направления 38.03.02 «Менеджмент»
(профиль «Логистика и управление цепями поставок»)
всех форм обучения

Воронеж 2021

УДК 338.05(07)
ББК 65.29я7

Составитель: канд. экон. наук Н. Н. Макаров

Технологическое предпринимательство: методические указания к проведению практических занятий и самостоятельной работе для студентов направления 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Логистика и управление цепями поставок») всех форм обучения / ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»; сост.: Н. Н. Макаров, Воронеж: Изд-во ВГТУ 2021. – 22 с.

В методических указаниях представлены рекомендации к проведению практических занятий и выполнению самостоятельной работы по дисциплине.

Предназначены для студентов направления 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Логистика и управление цепями поставок») всех форм обучения.

Методические указания подготовлены в электронном виде и содержатся в файле МУ_ТП_ПРиСР_2021.pdf.

Табл. 1. Ил. 2 . Библиогр.: 9 назв.

УДК 338.05(07)
ББК 65.29я7

Рецензент – К. С. Кривякин, канд. экон. наук, доц.
кафедры экономической безопасности ВГТУ

*Издается по решению редакционно-издательского совета
Воронежского государственного технического университета*

ВВЕДЕНИЕ

Учебная дисциплина «Технологическое предпринимательство» относится к числу специальных дисциплин профиля «Логистика и управление цепями поставок» направления подготовки бакалавров 38.03.02 «Менеджмент». Ее цель вооружить будущего выпускника знаниями в области организации, продвижения и построения технологического предпринимательства, сформировать у него потребность в использовании полученных знаний в научной и практической деятельности. Назначение курса состоит в обучении студентов практическому применению полученных знаний в организации проектов технологического предпринимательства.

Цель дисциплины состоит в формировании у обучающихся комплекса теоретических знаний и практических навыков в сфере коммерциализации высоких технологий, организации процесса технологического предпринимательства и реализации управления инновационными проектами.

Задачи освоения дисциплины:

- ознакомление студентов с основными понятиями и категориями коммерциализации инновационных технологий;
- формирование базового комплекса знаний и практических навыков в области описания инновационных технологий и их представления потенциальным инвесторам;
- развитие умения квалифицированно использовать основные методы аналитического инструментария для продвижения наукоемких технологий.

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Практическое занятие № 1. Генерация бизнес-идей

Цель занятия

Целью занятия является получение навыков генерации бизнес-идей, знакомство с методом «мозгового штурма»

Порядок проведения занятия

Занятие проводится в виде «мозговой атаки». Группа студентов разбивается на творческие группы численностью 4-6 человек. Преподаватель формулирует общие цели и задачи, стоящие перед творческими группами, кратко излагает порядок проведения «мозговой атаки», указывает на особенности решаемой проблемы.

Студенты в течение 10-15 минут записывают свои идеи самостоятельно, а затем зачитывают их вслух по очереди. Остальные слушают и записывают возникшие под влиянием услышанного мысли. Затем происходит комбинирование идей и дается оценка выдвинутым идеям.

В конце занятия каждая творческая группа оформляет свои идеи в окончательном виде. Преподаватель дает оценку работе каждой группы.

Методические рекомендации по проведению «мозговой атаки»

Основной целью «мозговой атаки» является стимулирование участников к быстрому генерированию большого количества идей по изучаемой теме.

Основные правила проведения «мозговой атаки»;

- запрещается критиковать любую идею, какой бы невероятной она не казалась;
- довести до сознания участников, что приветствуются любые идеи;
- необходимо получить много идей;
- участники могут и должны комбинировать и усовершенствовать идеи, предложенные другими;
- необходимо зафиксировать выдвинутые идеи и дать им затем оценку.

Тему для проведения «мозговой атаки» студенты выбирают группой совместно с преподавателем.

Основные этапы проведения «мозговой атаки»

Руководит группой «мозговой атаки» – модератор. Он определяет коллектив из специалистов различного профиля и информирует их о теме исследования. Также должны параллельно работать и другие группы. Состав группы «мозговой атаки» должен периодически обновляться, так как новые члены оживляют работу коллектива.

Содержание отчета

Каждая группа составляет письменный отчет, в котором приводится окончательный перечень идей с рекомендациями по приоритету, возможности реализации сразу или по истечении какого-то периода времени

Практическое занятие № 2. Заполнение шаблона бизнес-модели

Цель занятия

Целью занятия является получение навыков разработки стандартных требований бизнес-модели.

Порядок проведения занятия

Бизнес-модель — это анализ и схематичное описание взаимосвязанных бизнес-процессов компании. Модель наглядно показывает: что, кому и как именно продавать, а также насколько это выгодно. Это не глубинное исследование бизнеса, а скорее экспресс-анализ, который позволяет понять:

- как развивать компанию;
- как оптимизировать бизнес-процессы;
- какие ресурсы нужно привлечь для роста бизнеса.

Стартапам бизнес-модель помогает оценить нишу, увидеть перспективы и скрытые риски, протестировать идеи. Действующему бизнесу — нащупать слабые места и точки роста, чтобы скорректировать свою работу.

Структура бизнес-модели

Самый популярный шаблон бизнес-модели предприятия (Business Model Canvas) разработали Александр Остервальдер и Ив Пинье представлен на рис. 1. Он состоит из 9 блоков — ключевых элементов бизнеса.

Ключевые партнеры <ul style="list-style-type: none">• Поставщики• Партнеры• Что для нас делают• Что мы для них делаем	Ключевые процессы <ul style="list-style-type: none">• Как производим• Как продаем• Как решаем проблему клиента• Как поддерживаем платформы	Достоинства предложения <ul style="list-style-type: none">• Что предлагаем• Какую проблему клиента решаем• Почему люди будут покупать у нас	Отношения с клиентами <ul style="list-style-type: none">• Как привлекаем• Как удерживаем• Как общаемся• Как помогаем	Сегменты ЦА <ul style="list-style-type: none">• Кому продаем• Чего хотят• Что для них важно• За что готовы платить• Сколько готовы платить
	Ключевые ресурсы <ul style="list-style-type: none">• Финансовые• Людские• Интеллектуальные• Физические		Каналы взаимодействия <ul style="list-style-type: none">• Точки касаний• Как рассказываем о продукте• Как доставляем• Как обслуживаем	
Структура издержек <ul style="list-style-type: none">• За что мы платим• Сколько платим• Что обходится дороже всего			Источники доходов <ul style="list-style-type: none">• За что нам платят• Как платят• Как образуем цены	

Рис. 1. Бизнес-модель Остервальдера

Сегменты целевой аудитории (ЦА). Это ключевое место всей бизнес-модели. Нужно описать сегменты целевой аудитории, то есть людей, которые будут покупать ваши товары или услуги. Важно понять, кто ваши клиенты, какие качества продукта для них важны, сколько они готовы платить и за что.

Сегментов ЦА может быть несколько. Для каждого нужно сформировать отдельное предложение и взаимодействовать с его представителями, исходя из

их потребностей и предпочтений. Чем лучше вы узнаете своих покупателей, тем эффективнее будут рекламные кампании и выше продажи.

Достоинства предложения (УТП). Опишите товары или услуги, которые планируете продавать. Проанализируйте: какую проблему покупателя решает продукт, почему человек будет его покупать у вас, а не у конкурентов.

Суть в том, чтобы построить бизнес-модель вокруг создания большей ценности для покупателя. Чем лучше вы удовлетворите его потребности, тем охотнее он купит продукт и тем с большей вероятностью вернется к вам снова.

Каналы взаимодействия (сбыта). Опишите, какими путями будете «касаться» клиента и рассказывать о продукте, как донесете ценность предложения, как будете доставлять продукт и обслуживать клиентов, как сформируете положительное впечатление от сотрудничества и будете напоминать о себе после продажи.

Отношения с клиентами. Решите, как вы будете привлекать и удерживать клиентов. Нужно понять, как лучше общаться с покупателями (например, лично или через автоматическую рассылку), нужно ли обучать их и чему именно, предполагает ли продукт самообслуживание или требуется ваша помощь.

Источники доходов. Перечислите откуда, за что и как именно вы будете получать деньги. Здесь же опишите принципы ценообразования и способы оплаты. Проанализируйте, сколько каждый из сегментов ЦА готов платить. В будущем это поможет посчитать доходность бизнес-модели.

Ключевые ресурсы. Перечислите, что вам нужно, чтобы запустить бизнес, обеспечить его дальнейшее функционирование и развитие. Это всё то, что поможет вам произвести продукт, рассказать о нём покупателям, обеспечить доставку, продажу, послепродажное обслуживание и так далее. Ресурсы могут быть финансовыми, людскими, интеллектуальными, физическими.

Ключевые процессы (активности). Опишите:

- что будете делать, чтобы произвести и продать продукт;
- как будете решать проблемы клиента и обслуживать его, чтобы он остался максимально доволен сотрудничеством;
- как будете поддерживать и развивать сети/CRM-систему/программное обеспечение и прочие платформы, через которые будете взаимодействовать с потребителем.

Ключевые партнеры. Перечислите поставщиков и партнеров, с которыми будете сотрудничать. Определите взаимные выгоды.

Структура издержек. Опишите, на что и сколько именно денег будете тратить. Этот блок поможет наглядно увидеть, какой объем инвестиций потребуются для старта, поддержания и развития бизнеса, какие статьи расходов самые затратные.

Популярные виды бизнес-моделей, которые доказали свою эффективность:

1. Брокерская. Когда предприниматель сводит продавцов и покупателей, за что взимает определенную комиссию или процент от суммы сделки. По этой

бизнес-модели построены торговые биржи, биржи фриланса, маркетплейсы. Пример: FL.ru, eBay.

2. Рекламная. Когда бизнес получает прибыль от размещения рекламы на своем ресурсе. Пример: Lenta.ru, YouTube.

3. Модель краудсорсинга. Когда ресурс получает прибыль с рекламы, но контент там создают сами пользователи. Пример: Diets.ru, Яндекс.Дзен.

4. Модель производителя. Когда производитель продает свой продукт напрямую потребителю, отказываясь от посредников. Пример: Avon, Кухня на районе.

5. Модель дистрибьютора. Предприниматель закупает товар у производителей и реализует с собственной наценкой. Продавать он может по-разному: в розницу, специализироваться на нишевых товарах, предлагать один товар в день с максимальной скидкой, оформлять сделку на сайте с последующей выдачей товара в магазине или со склада. Пример: Пятерочка, Etsy.

6. Франчайзинг. Прибыль получают от продажи доступа к запуску успешной бизнес-модели. Пример: McDonald's, Додо Пицца.

7. Бритва и лезвие. Основной товар продают дешево, а прибыль получают от реализации расходников. Обратный вариант: прибыль идет от продажи основного дорогого товара, а расходники продают дешево. Пример: Gillette, HP (принтеры).

8. Аренда. Когда отдают помещения или продукцию во временное пользование. Пример: каршеринг, коворкинг.

9. Подписка. Когда продают временный доступ к продукту. Пример: Netflix, ЛитРес.

10. Партнерский маркетинг. Предприниматель получает вознаграждение за продвижение чужих товаров и услуг. Пример: Сравни.ру, Aviasales.

11. Freemium. Когда доступ к основным функциям продукта для клиента бесплатный, а прибыль получают от продажи дополнительных опций. Пример: Spotify, Lingualeo.

Бизнес-модель — это не бизнес-план. Построение модели не предполагает глубокого анализа и поэтому не может быть основанием для принятия стратегических решений. Но бизнес-модель идеально подходит для быстрой оценки гипотез и выявления текущих рисков для компании.

На основе изученного теоретического материала и выбранной на предыдущем практическом занятии бизнес-идеи составить шаблон для воплощения ее в жизнь.

Пользуясь различными источниками найти и составить шаблон бизнес-модели, точно указав минимально необходимые требования, размеры финансирования, сроки выполнения, необходимые ресурсы, ответственных и т.д.

Содержание отчета

Каждый студент составляет письменный отчет, в котором приводится окончательный вариант предлагаемой бизнес-модели.

Практическое занятие № 3. Экспертная оценка рынка

Цель занятия

Целью занятия является закрепление навыков разработки критериев оценки и проведения экспертной оценки рынка.

Порядок проведения занятия

После установления цели исследования рынка, можно приступать к подготовке его плана. Для этого нужно провести сбор данных (через опрос, интервью и/или фокус-группы), после чего аналитикам потребуется последовательно выполнить ряд действий. Наиболее комплексный анализ рынка состоит из десяти этапов:

- 1) Исследование объемов (емкости) рынка, динамики и потенциала его развития;
- 2) Изучение экономической ситуации на рынке, разделение его на сегменты и оценка возможностей их развития, определение групп потребителей, продуктов или предприятий;
- 3) Конкурентный анализ рынка с определением преимуществ конкурентов и их слабых мест;
- 4) Исследование цен и общий экономический анализ рынка;
- 5) Оценка структуры распределения или дистрибуции товара/услуги на рынке;
- 6) Изучение способов продвижения и поддержки продукта на рынке, сравнение методов увеличения продаж;
- 7) Оценка силы бренда: его узнаваемости на фоне конкурентов, запоминаемости рекламы;
- 8) Анализ спроса (в частности, поведения и мотивов потребителей), исследование факторов, влияющих на покупку, в том числе повторную;
- 9) Оценка восприятия товара/услуги, в том числе удовлетворенности качеством и свойствами, а также органолептического восприятия продуктов;
- 10) Определение ключевых тенденций — как рыночных, так и покупательских. Прогноз развития рынка на три года.

Стоит отметить, что подробный комплексный анализ требуется не всегда. Иногда нужно просто оценить общее состояние рынка (например, для составления бизнес-плана) или создать краткий срез по одному–двум пунктам.

Инструменты для проведения анализа

После того как цели анализа рынка определены и план составлен, необходимо выбрать методы исследования рынка и инструменты для его проведения. По сути, анализ рынка — это сбор информации и ее последующая обработка. А для сбора и систематизации необходимой информации могут применяться различные методы анализа рынка. Их можно условно разделить на три категории:

– количественные. Это все данные, которые можно посчитать и сравнить, – например, результаты опросов. Количественные исследования позволяют понять покупателя, узнать его мнение об изменении ассортимента, повышении цен, качестве товаров и услуг. Также подсчеты помогают при составлении различных прогнозов и статистики. Количественные методы наиболее объективны;

– качественные. Результатами использования таких методов становится информация, которую невозможно подсчитать. Тем не менее она также должна учитываться при разработке стратегии развития бизнеса. Речь идет, например, о поведенческих факторах целевой аудитории, мнении аналитиков и конкурентов. Разумеется, такого рода данные субъективны;

– смешанные. Бывают случаи, когда разумнее объединить преимущества количественных и качественных методов, в том числе с точки зрения экономии бюджета. К таким смешанным методам относят холл-тесты, домашнее тестирование, наблюдение.

На основе изученного теоретического материала и выбранной на предыдущем практическом занятии бизнес-идеи провести анализ рынка, оценить возможности и сроки ее воплощения, долю рынка, составить прогноз на несколько лет, предложить стратегию завоевания рынка. Разработать критерии оценки потенциального рынка и провести экспертную оценку, в качестве экспертов выступают другие студенты.

Содержание отчета

Каждый студент составляет письменный отчет с подробным описанием выполненной работы, результатами оценки рынка и вывод.

Практическое занятие № 4. Оценка результатов проекта

Цель занятия

Целью занятия является закрепление навыков оценки результатов проекта.

Порядок проведения занятия

Объективная оценка на всех этапах проекта — важный процесс, направленный на достижение успеха проектной деятельности.

Рассмотрим основные шаги оценки проекта.

Шаг 1. Оценка потребностей рынка и аудитории

Оценку потребностей проводят перед описанием бизнес-идеи – она необходима для принятия решения о запуске проекта. Именно на оценке потребностей рынка и целевой аудитории, анализе ситуации должно основываться решение о старте проработки бизнес-идеи и подготовке устава проекта или подобного документа, подписание и утверждение которого служат формальным подтверждением начала проекта.

В результате оценки потребностей формируется понимание и видение бизнес-цели и бизнес-задач, а также возможных проблем, важных допущений и рисков. Также оценка потребностей помогает сформировать первичное пони-

мание того, каких показателей и в течение какого срока должен добиться проект, с учётом возможных рисков и описанных в рамках оценки допущений.

Шаг 2. Оценка бизнес-идеи

Оценка бизнес-идеи — творческий процесс, который зависит от отрасли и специфики проекта. Для каждой отрасли процесс оценки бизнес-идеи будет отличаться, но есть универсальные рекомендации:

- описывайте идеи проекта в удобном формате — чтобы каждый участник проекта понял содержание проекта и мог интерпретировать данные;
- внедряйте проработку идей, их анализ и обсуждение в общий процесс работы отдела или организации — чтобы избежать однобокости и ограниченности информации;
- правильно презентуйте идею проекта — участники могут не понять идею, если она будет оформлена неправильно. К тому же, не нужно пренебрегать стилистикой компании.

Шаг 3. Оценка плана управления проектом

План управления проектом — это живая сущность, требующая постоянного внимания. Практически невозможно распланировать проект на этапе инициации так, чтобы после старта не пришлось пересматривать сроки, стоимость, менять содержание или очерёдность задач. Поэтому оценка плана управления проектом, его актуализация и пересмотр — нормальная практика для любого проекта.

В случае реализации непродолжительного проекта (3–9 месяцев) рекомендуем производить оценку и обновление плана каждые 2–3 недели.

Если длительность проекта составляет от 9 месяцев до нескольких лет, лучше переоценивать план и актуализировать его не реже одного раза в месяц.

Шаг 4. Оценка MVP

MVP — минимально жизнеспособный продукт. Это прототип продукта проекта, который можно представить инвестору или потенциальным пользователям в качестве демообразца для сбора обратной связи и последующей доработки продукта до полностью рабочего состояния.

Оценка MVP может строиться на следующих инструментах:

- опрос клиентов;
- запуск тестовых посадочных страниц;
- тестовые рекламные кампании и фандрайзинг;
- продажа MVP клиенту с условием сбора обратной связи и последующей заменой на полноценный продукт;
- оформление предзаказа.

После сбора информации об MVP с помощью предложенных или других инструментов команда проекта должна проанализировать полученные данные и доработать продукт до финального состояния.

Нельзя считать выпуск MVP и сбор предзаказов по продукту успехом и завершающим этапом проекта. После выпуска MVP его доработка обязательно должна продолжиться — одним из основных приоритетов любого проекта

должна быть нацеленность на разработку качественного продукта для его пользователей.

Шаг 5. Оценка результата проекта

Представляет собой глубокий анализ собранных данных и результата деятельности проекта в целом.

Для финальной оценки необходимо:

- проанализировать и соотнести запланированные и реальные показатели по проекту;
- выявить лучшие практики и оформить их в удобный для последующего использования вид;
- собрать обратную связь от участников проектных команд для улучшения рабочих процессов;
- проанализировать результат проекта для выявления возможностей его дальнейшего развития и поддержки;
- для крупных проектов, в рамках которых происходит выпуск сложной продукции, на данном этапе может быть инициирован проект по разработке способов утилизации выпущенной продукции.

Вне зависимости от сложности проекта, его продолжительности и предполагаемого результата проектной команде и менеджеру проекта важно придерживаться систем оценок проекта, работать над его развитием и прислушиваться ко мнению будущих пользователей результата проекта. Следование описанным в статье рекомендациям поможет снизить риски проекта и минимизировать ошибки в самом проекте, снизить количество ошибок и при его оценке.

На основе изученного теоретического материала и выбранной на предыдущем практическом занятии бизнес-идеи провести оценку предложенного проекта: сроки его реализации, срок окупаемости, количество привлекаемых инвестиций, жизненный цикл, продолжительность существования, возможность развития.

Содержание отчета

Каждый студент составляет письменный отчет с подробным описанием выполненной работы, результатами оценки предложенного проекта.

Практическое занятие № 5. Методы моделирования в управлении проектами

Цель занятия: получить теоретические знания о методах построения моделей и практические навыки применения системного моделирования при организации инновационного проекта.

Порядок проведения занятия

Для продолжения разработки проекта из предыдущей работы необходимо изучить и выбрать наиболее подходящие методы моделирования. Построить

модель бизнеспроцессов или систем, проверить их корректность, проанализировать проблемные места в процессах, предложить меры по их устранению.

Одним из распространённых методов моделирования является системное моделирование, которое применяется при использовании системного подхода. Суть метода заключается в построении упрощенной модель системы с подробным описанием входа, выхода, цели, связей подсистем в системе по принципу «черного ящика» (рис. 2):



Рис. 2. Модель «черного ящика»

1. Представьте видение Вашей бизнес-модели: отрасль, виды продукции, положение на рынке, финансовое состояние и др.;
2. Определите миссию и цель организации;
3. Опишите Вашу организацию через следующие описания: морфологическое, функциональное.
4. Определите входы для системы: ресурсы, без наличия которых система не сможет функционировать;
5. Определите выходы (результат) системы и потребителей системы;
6. Определите системы, взаимодействующие с анализируемой системой: не менее трех систем, взаимодействующих на входе, и трех – на выходе.

Содержание отчета

В отчета обязательно должны быть отражены результаты выполнения всех заданий, приведена модель (системы, процесса, математической модели и т.д.).

Практическое занятие № 6. Выбор источников инвестирования проектов

Цель занятия

Целью занятия является получение навыков поиска и выбора оптимального источника инвестирования проектов.

На основе изученного теоретического материала и выбранной на предыдущих практических занятиях бизнес-идеи создать презентацию проекта с подробным описанием всех ранее произведенных работ по его реализации. Результат представить в виде презентации для потенциального инвестора.

Содержание отчета

Порядок проведения занятия

Ознакомьтесь с теоретическими положениями по финансированию проектов.

Поиск инвесторов и выбор способа обеспечения финансирования проекта является важнейшим этапом всей вашей подготовительной работы над проектом. Составляя смету затрат и отчет о движении денежных средств, получаем четкое представление о сроках и количестве финансов требующихся для его реализации.

Возможны два способа финансирования проекта: это самофинансирование (внутреннее) и внешнее:

- внутреннее финансирование осуществляется за счет самого предприятия, которое планирует осуществить инвестиционный проект. Предполагается использовать собственные средства, а также поток средств, который формируется в процессе деятельности предприятия. Самофинансирование, как правило, применяется только для небольших проектов, а для более крупных привлекают сторонних инвесторов либо совмещают, частично используя оба ресурса;

- внешнее финансирование подразумевает опираться на всевозможные посторонние источники средств. Финансовые институты, государство, нефинансовые компании, иностранные инвесторы и учредителей компании могут выступать в роли внешнего инвестора.

Существуют различные варианты финансирования:

1. Финансирование с помощью акционеров и авансированные платежи. Акционирование подразумевает под собой не только покупку акций, но и возможность передачи земли, оборудования, технологий и зданий в ваше распоряжение. Авансовые платежи в виде заинтересованных лиц в осуществлении проекта и готовых вложить свои средства с целью являться потребителями товаров и услуг, а не их собственниками. Таким партнерам предоставляют льготное обслуживание, взамен на материальную помощь либо консалтинговых услуг.

2. Кредитование в плане финансирования. Довольно распространенный способ финансирования бизнес плана. Обеспечивающими кредиторами могут выступать как банки и организации, так и частные лица. Банковский кредит обладает способностью учитывать особенности заемщика. Возможность изменения сроков и условий ссуды к более выгодным обстоятельствам заемщика важ-

ное преимущество по сравнению с рынком ценных бумаг и их стандартными сроками. Основные подразделения банковских кредитов наблюдаются по: обеспечению, назначению, срокам, виду процентных ставок и способы погашения.

По обеспечению кредиты разделяют на обеспеченные и необеспеченные. Последние не имеют обеспечения либо предоставляемый залог не отвечает требованиям. Обеспеченные ссуды подтверждаются залогом, который отвечает определенным требованиям. В которые входят проценты, всевозможные издержки, суммы компенсации банку по договору и стоимость залога. Сроки на оформление необходимых документов не более 150 суток с момента залоговых прав.

По назначению в кредитовании наблюдаются следующие группы: ипотечные, предоставляются физическим лицам и организациям под залог недвижимости для строительства, приобретения либо реконструкции жилья. промышленные: предназначены для закупки производственных и материальных ресурсов на начальном этапе развития компании. потребительские: доступны физическим лицам для удовлетворения потребностей в ремонте недвижимости, бытовых нужд и приобретение жилплощади. сельскохозяйственные: для организаций занимающихся сельскохозяйственным видом деятельности. Эти, в свою очередь, делятся по срокам разделяют онкольные (до востребования) и срочные. По виду процентной ставки различают кредиты с фиксированной и плавающей процентной ставкой. Первая предполагает собой определенную ставку без изменения ее величины. Вторая имеет переменную величину. По способу погашения разделяют на единовременно погашаемые и в рассрочку.

3. Лизинг Аренда имущества, оборудования либо транспорта в долгосрочной перспективе. Различают два основных вида лизинговых услуг: краткосрочный и капитальный. Данный вид финансирования наиболее предпочтителен непосредственно перед покупкой в связи с тем, что не требует большого количества финансов для старта проекта. Что невозможно купить сразу, вполне реально арендовать. Финансовый лизинг уместен, когда имеет смысл подвергнуть серьезным изменениям производство, внесение nano технологий, замена оборудования обзавестись транспортными средствами. Срок службы оборудования напрямую зависит на заключение сделки, если контракт разорван ранее оговоренной даты, арендодатель получает полное право на возмещение ущерба. Главное отличие лизинга щадящие условия соглашения, потому как дает возможность не изымать средства из оборота фирмы. Процедура оформления документов требует минимального пакета, что существенно экономит время. Государственное финансирование бизнес плана Возможность получения льготного инвестирования за бюджетный счет. Изучите программы бизнес поддержки в вашем городе, и при условии правильного составления заявки плюс выполнение необходимых условий, участие в конкурсе вам обеспечено. Государство проводит мероприятия, по поддержки предпринимателей выступая финансовым инвестором. Главным инструментом, которого являются региональные, федеральные, муниципальные и отраслевые программы поддержки и развития

предпринимательства. Меры реализации по развитию бизнеса исполняет Федеральный фонд, который осуществляет поддержку федеральных и региональных программ. Финансовые возможности фонда формируются за счет поступлений средств из госбюджета.

На основе изученных теоретических положений определите источники финансирования и обоснуйте свой выбор.

Составьте финансовый план- примерный перечень необходимых затрат на реализацию проекта с разделением по основным направлениям.

Если вы собираетесь арендовать помещение или оборудование, приложите протокол о намерениях на аренду.

Составьте план денежных потоков на месяц, квартал, год. Это позволит оценить, сколько денег необходимо вложить в бизнес, проверить синхронность поступления и расходования денежных средств. Надо учесть и наличие денег (или долгов), которые перешли из предыдущего месяца.

Содержание отчета

Отчет должен содержать подробное описание выбора источника финансирования проекта, финансовый план и план денежных потоков на месяц, квартал, год.

Практическое занятие № 7. Составление презентации проекта

Цель занятия

Целью занятия является закрепление навыков разработки и представления проектов.

Порядок проведения занятия

Для выбранной на предыдущих практических занятиях бизнес-идеи создать презентацию проекта с подробным описанием всех ранее произведенных работ по его реализации. Результат представить в виде презентации для потенциального инвестора.

Содержание отчета

Каждый студент составляет представляет презентацию в Microsoft PowerPoint, объемом 15-20 слайдов, продолжительность презентации 5-7 минут, затем ответы на вопросы слушателей.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

2.1. Общие положения по выполнению самостоятельной работы

Рабочей программой дисциплины «Технологическое предпринимательство» предусмотрена самостоятельная работа обучающихся. Виды самостоятельной работы:

1. Подготовка к лекциям и самостоятельная проработка материала;
2. Подготовка к лабораторным работам;
3. Самоподготовка к итоговой проверке знаний;
4. Выполнения домашних заданий.

2.1.1. Подготовка к лекциям и самостоятельная проработка материала является обязательным видом самостоятельной работы и предполагает предварительное ознакомление обучающихся с вопросами предстоящей лекции с целью наиболее эффективного усвоения материала. Особое внимание следует уделить вопросам, выносимым на самостоятельное изучение.

2.1.2. Подготовка к практическим занятиям и лабораторным работам заключается в выполнении определенных заданий к каждому практическому занятию и лабораторной работе. Выполнение заданий в качестве подготовки к практическим занятиям является обязательным и оценивается преподавателем как элемент общей успеваемости.

2.1.3. Самоподготовка к итоговой проверке знаний предполагает самостоятельную проработку материала, опираясь на содержание лекций и практических занятий, вопросы, выносимые на самостоятельное изучение.

Обучающийся допускается к итоговой аттестации (экзамену) на основании посещения лекций, практических занятий и выполнению лабораторных работ.

2.1.4. Выполнение домашних заданий является обязательным элементом процесса обучения, домашние задания оформляются в рабочей тетради по дисциплине.

2.2. Задание для самостоятельной работы

Планирование и исполнение индивидуального проекта

Этап 1. Выдвинуть элементарную по сложности проектную инициативу.

Этап 2. Инициация и планирование проекта.

По выбранному проекту предоставить (в презентации Power Point) следующую информацию:

2.1. Общая информация о проекте (аннотация):

- наименование проекта;
- менеджер проекта;
- даты начала и окончания, длительность проекта;
- причины инициации проекта (обоснование);

- цели;
- продукты/результаты проекта и требования к ним;
- оценка бюджета проекта;
- список заинтересованных сторон.

2.2. Состав работ проекта

Представить иерархическое разбиение всей работы, которую необходимо выполнить для достижения целей проекта,

2.3. Расписание проекта

Используя составленную иерархическую структуру работ по проекту, составить упрощённое расписание проекта в таблице MS Excel, как показано в таблице.

Таблица

Основные элементы расписания проекта

	Наименование	Предшественник	Начало (дата)	Конец (дата)	Длительность (дней)
	Проект				
1	Создание результата 1.				
1.1	Пакет работ 1.1.- ...				
1.1.1					
1.1.2					
1.2					
2.	Создание результата 2.				
2.1					
2.2					
2.2.1					
2.2.2					

Этап 3. Исполнение и контроль исполнения проекта

Выполнить запланированные работы и осуществить контроль исполнения проекта, ответив на вопросы:

- Все ли работы выполнены?
- Получены ли запланированные продукты/результаты проекта?
- Соответствуют ли продукты/результаты проекта требованиям к ним?
- Соблюдено ли расписание и бюджет проекта?

2.3. Вопросы задания для самопроверки

1. Какие методы генерации бизнес-идей могут применяться в технологическом предпринимательстве.
2. Сколько уровней задач рассматривается в ТРИЗ.
3. Какие бизнес-модели применяются в технологическом предпринимательстве.
4. Какие этапы включает в себя продукт-ориентированная методология создания стартапа.
5. В каких случаях целесообразно использовать продукт-ориентированную методологию создания продукта.
6. Стадии развития компании по клиент-ориентированной методологии.
7. Методы и модели прогнозирования рынка.
8. Гипотезы о продуктах и потребителях.
9. Гипотезы о канале продаж и ценовой политике.
10. Гипотезы о формировании спроса и о типе рынка.
11. Содержание блоков шаблона бизнес-модели.
12. Понятие минимально жизнеспособного продукта.
13. Схема подготовки экспертного опроса.
14. На какие группы можно подразделить экспертов. Пути поиска экспертов.
15. Вопросы для проведения экспертного опроса.
16. Обработка результатов экспертного опроса.
17. Какие метрики используются для оценки стартапов.
18. Стадии развития команды.
19. Признаки эффективных команд.
20. Модели календарного планирования реализации проекта.
21. Стадии жизненного цикла проекта и привлечение инвестиций.
22. Критерии оценки инновационной компании.
23. Понятие венчурного финансирования проекта.
24. Финансирование проекта с помощью бизнес-ангелов.
25. Содержание презентации проекта для инвесторов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучение дисциплины «Технологическое предпринимательство» направлено на получение знаний и общих представлений о способах, методах и подходах к выбору бизнес-идеи, построению модели и реализации инновационного проекта.

Кроме того, дисциплина ориентирована на развитие умений и навыков студентов в части работы с научной литературой, публичных выступлений, ответов на вопросы, работы в команде, принятия решений и обсуждения проблемных вопросов и ситуаций, связанных с разработкой и внедрением инновационных проектов.

Изучение дисциплины «Технологическое предпринимательство» является одним из основных этапов в формировании высококвалифицированных кадров, которые необходимы предприятиям и организациям в современных условиях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Попадюк Т.Г., Горфинкель В.Я. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля -М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М.2014.-248с.
2. Дубровин И.А. Бизнес-планирование на предприятии [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров. -М.: НИЦ ИНФРА-М. 2016. – 160с.
3. Баркалов С.А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Баркалов С.А., Бекирова О.Н.—Электрон. текстовые данные.— Воронеж: Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2015.—266 с.
4. Елфимова И.Ф., Каруна С.Н. Деловая игра «Разработка бизнес-плана предприятия»: учеб.-метод. пособие / И. Ф. Елфимова, С. Н. Каруна. Воронеж: ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный технический университет», 2015. 102 с.
5. Усенко Л.Н., Чернышева Ю.Г. Гончарова Л.В. Бизнес-анализ деятельности организации: Учебник / Под ред. Л.Н. Усенко -М: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М. 2016.- 203с.
6. Первушин В.А. Практика управления инновационными проектами [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.А. Первушин. —Электрон. текстовые данные. —М. : Дело, 2017. —208 с.
7. Баранов А.О. Оценка эффективности венчурного финансирования инновационных проектов методом реальных опционов [Электронный ресурс] : монография / А.О. Баранов, Е.И. Музыко. —Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2017. —272 с.
8. Минко И.С. Бизнес-планирование инновационных проектов [Электронный ресурс] : учебное пособие / И.С. Минко. —Электрон. текстовые данные. —СПб. : Университет ИТМО, Институт холода и биотехнологий, 2017. — 171 с.
9. В.И. Бариленко Информационно-аналитические методы оценки и мониторинга эффективности инновационных проектов [Электронный ресурс] : монография / В.И. Бариленко [и др.].—Электрон. текстовые данные. —М. : Русайнс, 2017. —163 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ.....	4
Практическое занятие № 1. Генерация бизнес-идей.....	4
Практическое занятие № 2. Заполнение шаблона бизнес-модели.....	5
Практическое занятие № 3. Экспертная оценка рынка.....	8
Практическое занятие № 4. Оценка результатов проекта.....	9
Практическое занятие № 5. Методы моделирования в управлении проектами.....	11
Практическое занятие № 6. Выбор источников инвестирования проектов.....	13
Практическое занятие № 7. Составление презентации проекта.....	15
2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ.....	16
2.1. Общие положения по выполнению самостоятельной работы.....	16
2.2. Задание для самостоятельной работы.....	16
2.3. Вопросы задания для самопроверки.....	18
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	19
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	20

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

к проведению практических занятий и самостоятельной работе
для студентов направления 38.03.02 «Менеджмент»
(профиль «Логистика и управление цепями поставок»)
всех форм обучения

Составитель

Макаров Николай Николаевич

Издается в авторской редакции

Подписано к изданию 13.12.2021.

Уч.- изд. л. 1,2.

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»
394026 Воронеж, Московский просп., 14