

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. В.Г.ШУХОВА»**
(БГТУ им. В.Г.Шухова)



УТВЕРЖДАЮ
Директор ИЭМ

Дорошенко Ю.А.

«19» июня 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«Основы предпринимательской деятельности в сфере высоких технологий»

Научная специальность:

1.3.8; 1.4.10; 1.5.15; 1.6.16; 2.1.11; 2.1.13; 2.1.14; 2.1.1; 2.1.3; 2.1.5; 2.3.1; 2.3.3;
1.2.2; 2.4.3; 2.4.5; 2.4.6; 2.5.6; 2.5.21; 2.5.4; 2.6.13; 2.6.14; 2.10.3; 5.2.3; 5.4.7;
5.7.1

Форма обучения: очная

Белгород 2022

Рабочая программа дисциплины «Основы предпринимательской деятельности в сфере высоких технологий» составлена в соответствии с Федеральными государственными требованиями к структуре программ подготовки научных и научно-педагогических кадров в аспирантуре, условиям их реализации, срокам освоения этих программ с учетом различных форм обучения, образовательных технологий и особенностей отдельных категорий аспирантов, утвержденными приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 20 октября 2021 г. № 951.

Составители:

к.э.н., доц. _____ Д.В. Кадацкая

д.э.н., проф. _____ Ю.И. Селиверстов

Заведующий кафедрой: д.э.н., проф. _____ Ю.И. Селиверстов

« 15 » _____ 2022 г., протокол № _____

Рабочая программа обсуждена на базовой кафедре по группе научных специальностей аспирантуры:

АиГ, ТиПХ, ПЭ, СиГХ, СМИиК, ТГВ, ПОВТАС, ТК, МО, БЖД, ЭиА, ЭТ, ТМ, ТСиК, СУ, ВМ, СиУ, ТиМН

Одобрена научно-методической комиссией института

« 26 » _____ 2022 г., протокол № _____

Директор института ИЭМ _____ Ю.А. Дорошенко

« 19 » _____ 2022 г.,

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень сокращений, используемых в тексте рабочей программы дисциплины.....	4
2. Цель изучения дисциплины	4
3. Требования к результатам освоения дисциплины.....	4
4. Объем дисциплины	5
5. Содержание дисциплины	5
6. Ресурсное обеспечение.....	7
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины.....	8
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «интернет», необходимых для освоения дисциплины	9
10. Перечень лицензионного программного обеспечения:.....	9
11. Оценочные средства	10

1. Перечень сокращений, используемых в тексте рабочей программы дисциплины

- з.е. – зачетная единица
- ФГТ– Федеральные государственные требования
- ФОС – фонд оценочных средств
- Пр – практическое занятие
- Лаб – лабораторное занятие
- Лек – лекции
- СР – самостоятельная работа

2. Цель изучения дисциплины

Дать обучающимся знания основ по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в сфере высоких технологий», направленных на формирование умения разрабатывать предпринимательские бизнес-идеи для решения исследовательских и практических задач, а также новых представлений о целях, задачах, методологии, правовых, экономических и технических аспектах организации предпринимательской деятельности в сфере высоких технологий, навыков практической социально-экономической оценки эффективности хозяйствования.

3. Требования к результатам освоения дисциплины

В результате изучения дисциплины, аспирант должен:

Знать: приоритеты развития предпринимательства в современных условиях, как источника формирования инновационных бизнес-идей;

- содержание процесса целеполагания профессионального и личностного развития, его особенности и способы реализации при решении профессиональных задач в процессе предпринимательской деятельности.

Уметь: на основе анализа и оценки современных научных достижений в профессиональной сфере разрабатывать предпринимательские бизнес-идеи для решения исследовательских и практических задач;

- осуществлять личностный выбор в различных профессиональных и морально-ценностных ситуациях, оценивать последствия принятого решения и нести за него ответственность перед собой и обществом.

Владеть: навыками планирования и реализации основных управленческих функций предпринимательства (принятие решений, организация, мотивирование и контроль) как в профессиональной сфере, так и в междисциплинарных областях;

- приемами и технологиями целеполагания, бизнес-планирования и оценки результатов деятельности по решению профессиональных предпринимательских задач.

4. Объем дисциплины

4.1 Общая трудоемкость дисциплины составляет: **2 з.е. / 72 ч.**
(из них 56 ч. – самостоятельная работа обучающихся).

4.2. Контактная работа включает:

- лекции: **8 ч.**
- практические занятия: 8 ч.

4.3. Форма контроля – зачет:

- зачёт проводится в 4 семестре 2 курса.

5. Содержание дисциплины

5.1 Наименование тем, их содержание и объем

Курс 2 Семестр 4

№ п/п	Наименование раздела (краткое содержание)	Объем на тематический раздел по видам учебной нагрузки, час			
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Самостоятельная работа
1	2	3	4	5	6
1.	Введение в предпринимательство. Нормативно-правовое регулирование инновационной деятельности.				
	Предпринимательство в глобальной экономике знаний. Современное предпринимательство. Актуальные проблемы. Положительный опыт РФ и зарубежных государств. Законодательство и нормативно-правовое регулирование инновационной деятельности.	1	1		6
2.	Методы отбора инновационных проектов. Маркетинг инновационного продукта.				
	Разработка нового продукта и методы его отбора. Маркетинг и оценка реализуемости новаций.	1	1		6
3.	Организация предпринимательской деятельности в сфере высоких технологий. Особенности организации инновационных предприятий с участием вуза.				
	Юридическое лицо. Организационно-правовые формы коммерческих организаций. Субъекты малого и среднего предпринимательства. Организация предприятия с участием вуза.	1	1		6
4.	Государственная регистрация предприятий. Налогообложение предпринимательской деятельности. Льготы для инновационного предпринимательства.				
	Учредительные документы. Государственная регистрация и ее порядок для юридических лиц. Федеральные и региональные льготы для	1	1		6

	инновационного предпринимательства.				
5.	Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности (РИД). Положительный опыт коммерциализации РИД зарубежных государств и РФ.				
	Понятие интеллектуальной собственности. Нормативно-правовое регулирование. Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности. Лицензионные договор и договор отчуждения. Положительный опыт коммерциализации РИД зарубежных государств и РФ.	1	1		8
6.	Финансирование инновационной деятельности.				
	Особенности финансирования рискованных проектов. Источники финансирования инновационной деятельности. Программы финансовой поддержки предприятий в сфере высоких технологий.	1	1		8
7.	Основы бизнес-планирования в сфере высоких технологий.				
	Понятие инвестиционного проекта и его жизненный цикл. Виды и типы рисков в инновационных процессах. Бизнес-план: структура и оценка эффективности проекта. Основы управления проектами и предпринимательскими рисками.	1	1		8
8.	Этические нормы в профессиональной деятельности.				
	Сущность культуры предпринимательства. Культура предпринимательских организаций. Предпринимательская этика и этикет. Этические нормы в предпринимательстве.	1	1		8
	ВСЕГО	8	8		56

5.2. Содержание практических (семинарских) занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тема практического (семинарского) занятия	К-во часов	Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям
семестр № 7				
1	Особенности проектирования бизнеса в современных условиях развития экономики	Тест: «Выявление предпринимательских способностей»	1	2
2	Организационно-правовые формы хозяйствующих субъектов	Выбор и обоснование формы собственности для нового бизнеса в сфере высоких технологий	1	4
3	Бизнес-идея и ее выбор	Проектная сессия «Выбор идеи для нового бизнеса в сфере высоких технологий»	1	4
4	Разработка продукта.	Деловая игра «Разработка	1	4

	Product development	продукта»		
5	Проектирование бизнес-модели, бизнес-план	Построение бизнес-модели Разработка бизнес-плана	1	4
6	Принципы создания маркетинговой стратегии в процессе проектировании бизнеса	Разработка маркетинговой стратегии для нового бизнеса в сфере высоких технологий	1	4
7	Оценка эффективности бизнеса в условиях неопределенности. Риски в бизнесе	Кейс «Обоснование экономической целесообразности реализации проекта» Кейс «Идентификация рисков»	1	4
8	Инструменты привлечения финансирования	Выбор и обоснование источников финансирования проекта в сфере высоких технологий.	1	4
9	Трансфер технологий и лицензирование	Подготовка сделки по лицензированию разработки, лежащей в основе нового бизнеса в сфере высоких технологий	1	4
ИТОГО:			8	34

6. Ресурсное обеспечение.

Кафедра Экономики и организации производства располагает кадровыми ресурсами, гарантирующими качество подготовки аспиранта по специальностям: 1.2.2 Математическое моделирование, численные методы и комплексы; 1.3.8 Физика конденсированного состояния; 1.4.10 Коллоидная химия; 5.15 Экология; 1.6.16 Гидрология суши, водные ресурсы, гидрохимия; 2.1.11 Теория и история архитектуры, реставрация и реконструкция историко-архитектурного наследия; 2.1.13 Градостроительство, планировка сельских населенных пунктов; 2.1.14 Управление жизненным циклом объектов строительства; 2.1.16 Охрана труда в строительстве; 2.1.1 Строительные конструкции, здания и сооружения; 2.1.3 Теплоснабжение, вентиляция, кондиционирование воздуха, газоснабжение и освещение; 2.1.5 Строительные материалы и изделия; 2.3.1 Системный анализ, управление и обработка информации; 2.3.3 Автоматизация и управление технологическими процессами и производствами; 2.4.3 Электроэнергетика; 2.4.5 Энергетические системы и комплексы; 2.4.6 Теоретическая и прикладная теплотехника; 2.5.6 Технология машиностроения; 2.5.21 Машины, агрегаты и технологические процессы; 2.5.4 Роботы, мехатроника и робототехнические системы; 2.6.13 Процессы и аппараты химических технологий; 2.6.14

Технология силикатных и тугоплавких неметаллических материалов; 5.2.3 Региональная и отраслевая экономика; 5.4.7 Социология управления; 5.7.1 Онтология и теория познания в соответствии с ФГТ.

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

№	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Читальный зал библиотеки для самостоятельной работы	Специализированная мебель; компьютерная техника, подключенная к сети «Интернет», имеющая доступ в электронную информационно-образовательную среду
2	Учебная аудитория для проведения лекционных и практических занятий, консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, самостоятельной работы	Специализированная мебель; мультимедийный проектор, переносной экран, ноутбук
3	Методический кабинет	Специализированная мебель; мультимедийный проектор, переносной экран, ноутбук

8. Основная и дополнительная литература

8.1. Перечень основной литературы

1. Алексеева О.А., Гаврилова Е.Ю., Груздева Е.В., Денисов Д.С., Егошина Е.В., Иващенко Н.П., Казин Ф.А. (отв. редактор), Коваленко Б.Б., Красностанова М.В., Лебедева М.Е., Макаренко М.А., Мальчукова А.Л., Матвиенко Д.Ю. (отв. редактор), Мельченко С.В., Павлова Е.А., Поспелова Т.В., Рождественский И.В., Рыдлева Е.В., Сергеева И.Г., Тихомирова О.Г., Тищенко Е.Б., Фенькин А.А., Чашкина Д.И., Энговатова А.А., Яныкина Н.О. Инновационная экономика и технологическое предпринимательство: Учебное пособие. – Санкт-Петербург: Университет ИТМО, 2019. –231 с.

2. Баев Л.А. Бизнес-планирование: учебное пособие / Л.А. Баев, М.Г. Литке; под ред. Л.А. Баева. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2017. – 70 с.

3. Кадацкая Д.В., Лаврова Ю.С. Основы предпринимательской деятельности в сфере высоких технологий: Методические указания к выполнению индивидуального домашнего задания и самостоятельной работы для студентов всех направлений подготовки кадров высшей квалификации / сост. Д.В. Кадацкая, Лаврова Ю.С. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2021. – 68 с.

8.2. Перечень дополнительной литературы

1. Вопросы использования технологического предпринимательства

для модернизации систем управления хозяйствующих субъектов: монография. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2021. – 140 с.

2. Кадацкая Д. В. Онлайн курс Цифровой маркетинг: эффективный инструмент развития бизнеса в период трансформации экономики Электронный доступ. – https://course.bstu.ru/courses/course-v1:PDE+CS003+2020_C1/about

3. Кадацкая Д. В. Основы цифрового маркетинга в период трансформации экономики : учебное пособие для студентов всех направлений и специальностей. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2020. – 113 с.

4. Хеслоп, Эндрю Как оценить и продать свой бизнес / Эндрю Хеслоп; перевод С. Новицкая, С. Сурин. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2019. – 184 с. – ISBN 978-5-9614-0997-0. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/82883.html> (дата обращения: 21.01.2022). – Режим доступа: <https://www.iprbookshop.ru/82883.html>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. <http://smb.gov.ru/> – Федеральный портал малого и среднего предпринимательства РФ.

2. <http://роспредприниматель.рф/> – Российский центр содействия молодежному предпринимательству.

3. <http://startapy.ru/> – Бизнес идеи, новые технологии, инвестиции, онлайн бизнес – официальный сайт Start-Up в России.

4. <http://generation-startup.ru/> – Федеральный акселератор технологических стартапов.

5. <https://startup.skolkovo.ru/ru/ssa/about/> – официальный сайт стартап Академии Сколково.

6. <http://www.skolkovo.ru/event/breakthrough/zimin/2016/> – Гранты в области предпринимательства Московская школа управления СКОЛКОВО

7. <http://www.napartner.ru/> – биржа стартапов РФ.

8. <http://molodchiny.ru/> – официальная страница управления молодёжной политики Белгородской области.

9. <http://www.mb31.ru/> – Микрофинансовая компания Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства.

10. <https://vk.com/club132951450> – Ты – предприниматель – центр содействия молодежному предпринимательству в Белгородской области.

11. <http://predprinimatelstvo.su/> – журнал-книга «Предпринимательство».

12. <https://www.bizfabrika.ru/> – Фабрика предпринимательства.

10. Перечень лицензионного программного обеспечения:

№	Перечень лицензионного программного обеспечения.	Реквизиты подтверждающего документа
1	Microsoft Windows 10 Корпоративная	Соглашение Microsoft Open Value Subscription V6328633. Соглашение действительно с 02.10.2017 по 31.10.2023). Договор поставки ПО 0326100004117000038-0003147-01 от 06.10.2017
2	Microsoft Office Professional Plus 2016	Соглашение Microsoft Open Value Subscription V6328633. Соглашение действительно с 02.10.2017 по 31.10.2023
3	Kaspersky Endpoint Security «Стандартный Russian Edition»	Сублицензионный договор № 102 от 24.05.2018. Срок действия лицензии до 19.08.2020 Гражданско-правовой Договор (Контракт) № 27782 «Поставка продления права пользования (лицензии) Kaspersky Endpoint Security от 03.06.2020. Срок действия лицензии 19.08.2022г.
4	Google Chrome	Свободно распространяемое ПО согласно условиям лицензионного соглашения
5	Mozilla Firefox	Свободно распространяемое ПО согласно условиям лицензионного соглашения

11. Оценочные средства

Оценочные средства для проведения текущего, промежуточного и итогового контроля знаний по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в сфере высоких технологий» представлены в виде фонда оценочных средств (далее – ФОС) в Приложении 1 к настоящей рабочей программе дисциплины.

12. УТВЕРЖДЕНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Утверждение рабочей программы без изменений

Рабочая программа без изменений утверждена на 20__/20__ учебный

год.

Протокол № _____ заседания кафедры от «__» _____ 20__

г.

Заведующий кафедрой _____
подпись, ФИО

Директор института _____
подпись, ФИО

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

входного, текущего контроля/промежуточной аттестации аспирантов
при освоении программы аспирантуры, реализующей ФГТ

ДИСЦИПЛИНА

«Основы предпринимательской деятельности в сфере высоких технологий»

Специальности:

1.2.2 Математическое моделирование, численные методы и комплексы;
1.3.8 Физика конденсированного состояния; 1.4.10 Коллоидная химия; 5.15
Экология; 1.6.16 Гидрология суши, водные ресурсы, гидрохимия; 2.1.11 Теория
и история архитектуры, реставрация и реконструкция историко-
архитектурного наследия; 2.1.13 Градостроительство, планировка сельских
населенных пунктов; 2.1.14 Управление жизненным циклом объектов
строительства; 2.1.16 Охрана труда в строительстве; 2.1.1 Строительные
конструкции, здания и сооружения; 2.1.3 Теплоснабжение, вентиляция,
кондиционирование воздуха, газоснабжение и освещение; 2.1.5 Строительные
материалы и изделия; 2.3.1 Системный анализ, управление и обработка
информации; 2.3.3 Автоматизация и управление технологическими
процессами и производствами; 2.4.3 Электроэнергетика; 2.4.5
Энергетические системы и комплексы; 2.4.6 Теоретическая и прикладная
теплотехника; 2.5.6 Технология машиностроения; 2.5.21 Машины, агрегаты и
технологические процессы; 2.5.4 Роботы, мехатроника и робототехнические
системы; 2.6.13 Процессы и аппараты химических технологий; 2.6.14
Технология силикатных и тугоплавких неметаллических материалов; 5.2.3
Региональная и отраслевая экономика; 5.4.7 Социология управления; 5.7.1
Онтология и теория познания в соответствии с ФГТ.

1. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

В разделе приводится перечень заданий и материалов по оценке заявленных результатов обучения, определяющий процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующий этапы формирования компетенций.

Текущий контроль осуществляется в течение семестра в форме выполнения заданий на практических занятиях (собеседования, презентации, бизнес-план, тесты, кейс-задачи), индивидуального домашнего задания.

Типовые варианты теоретических вопросов для собеседования

1. Дайте характеристику основным типам предпринимателей в период развития предпринимательской деятельности в России.
2. Дайте определение термина «предпринимательская деятельность» с различных подходов.
3. Представьте краткую характеристику предпринимательской деятельности.
4. Перечислите концепции предпринимательской деятельности и их особенности.
5. Каковы цели предпринимательской деятельности?
6. Обозначьте функции предпринимательской деятельности.
7. Что понимается под «субъектом предпринимательской деятельности» и их основные функции?
8. В чем сущность товара как объект предпринимательской деятельности?
9. Что представляет собой «предпринимательская среда» и основные факторы ее формирования.
10. Каковы черты современного предпринимателя.
11. Сущность франчайзинга и его роль в развитии малого предпринимательства.
12. Функции и роль рынка инвестиций в экономике.
13. Классификация форм и видов инвестиций.
14. Субъекты, объекты и содержание инвестиционной деятельности.
15. Источники инвестиционных вложений и их привлекательности.
16. Последовательность оформления ИП и ООО.
17. Уставный капитал предприятия.
18. Основные документы при регистрации ИП
19. Каковы состав и структура бизнес-плана?
20. Каковы этапы разработки бизнес-плана?
21. Нужно ли предъявлять бизнес-план при государственной регистрации организации?
22. Дайте описание резюме и его основному содержанию?
23. Обоснуйте, почему необходимо дать подробное описание товаров (услуг), которые фирма предлагает потребителям.

24. Важно ли изучить предполагаемые рынки сбыта и дайте характеристику.

25. Расскажите о порядке составления и сущности раздела о конкуренции.

26. Расскажите о сущности и порядке разработки производственного плана, о расчетах, которых следует провести при составлении производственного плана.

27. Назовите основные моменты повышения качества продукции (товаров) и услуг.

28. Расскажите о сущности организационного плана.

29. Опишите маркетинговый раздел бизнес-плана и подразделы плана маркетинга. Дайте их описание.

30. Опишите цель разработки финансового раздела бизнес-плана.

31. Что представляет собой бизнес-план? Раскройте его содержание и порядок разработки.

32. Дайте характеристику показателям, которые пользуются в международной практике при обосновании проектов.

33. Опишите структуру бизнес-плана принятая, при получении кредитов в западных банках.

34. Назовите основные подразделы финансового раздела бизнес-плана. Дайте их характеристику.

35. Опишите приложения к бизнес-плану.

36. Подходы к управлению: рационалистический, поведенческий, системный, ситуационный.

37. Управленческие действия: планирование, организация, руководство, контроль.

38. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и экономические методы принятия предпринимательских решений

39. Понятие предпринимательского риска.

40. Как определяется степень предпринимательского риска.

41. Какие существуют виды потерь.

42. Перечислите и раскройте суть методов управления риском.

43. Как определяется показатели риска.

44. Формы коммерциализации научно-технических разработок и оценка рыночных перспектив.

45. Организационно-правовые формы малых инновационных предприятий.

46. Финансирование инновационной деятельности предприятий и организаций.

47. Основные формы и методы поддержки малых инновационных предприятий.

Критерии оценивания собеседования:

Типовые варианты тем для презентации

1. Обязательные этапы для создания предприятия.
2. Понятие несостоятельности предприятия, формы ее реализации.
3. Экономические, социальные и правовые условия необходимые для формирования предприимчивости людей.
4. Порядок регистрации предприятия.
5. Организационные формы предприятий имеющие особенности при регистрации (их содержание).
9. Виды и формы предпринимательства.
6. Особенность финансового предпринимательства.
7. Преимущества малого предприятия.
8. Компании инновационного типа: особенности функционирования
9. Предпринимательская идея и ее выбор.
10. Методы принятия предпринимательских решений.
11. Структура предпринимательской деятельности.
12. Методы оптимизации структуры предпринимательской деятельности.
13. Показатели эффективности предпринимательской деятельности.
14. Методы оценки предпринимательской деятельности.
15. Преимущества и выгоды ведения предпринимательской деятельности, истории успеха.
16. Приоритеты и особенности мышления предпринимателя.
17. Понятие рынка, его исследование, сегменты рынка.
18. Методы продвижения товара на рынок.
19. Понятие рекламы, ее виды.
20. Ценообразование: бонусы и скидки.
21. Оформление специальных режимов налогообложения, заполнение кредитной заявки.
22. Ликвидация предприятия.
23. Ответственность должностных лиц организаций и предпринимателей.
24. Особенности составления отдельных частей бизнес-плана: маркетинга, операционной, организационной и финансовой.
25. Оценка эффективности и рисков инвестиционного проекта.
26. Понятие бизнес-инкубатора, механизм функционирования.

Критерии оценивания презентации:

Методические рекомендации для составления типового бизнес-плана

Рекомендуемая структура бизнес-плана с краткими рекомендациями по его разработке приведена ниже.

Структура бизнес-плана:

1. Обзорный раздел (резюме)

2. Описание предприятия
3. Описание продукции (услуг)
4. Анализ рынка
5. Производственный план
6. План сбыта
7. Финансовый план
8. Анализ чувствительности проекта
9. Экологическая и нормативная информация приложения
1. Обзорный раздел (резюме) должно включать следующую

информацию

- наименование проекта;
- характеристика организации, обращающейся за предоставлением средств:
 - организационно-правовая форма
 - форма собственности
 - среднесписочная численность
 - уставной фонд
 - оборот за последний год
 - точный почтовый адрес, телефон
 - банковские реквизиты (в т.ч. рублевый, валютный, депозитный счета)
- фамилия, имя, отчество, возраст и квалификация руководителя проекта.
 - описание проекта, особо выделив, идет ли речь о начале работы "с нуля" или о расширении существующего дела;
 - описание предприятия, его специфических черт, основные этапы в его развитии;
 - краткие сведения о квалификации управленческого персонала, какими особенностями, применительно к настоящему проекту, обладает управленческий персонал, каковы доли участия управленческого персонала в капитале предприятия;
 - описание ситуации на рынке (отечественном и зарубежном) и в отрасли;
 - преимущество продукции или услуг предприятия, собственные ресурсы компании и ее текущее финансовое состояние;
 - долгосрочные и краткосрочные цели проекта, какого роста можно ожидать, какие доходы предполагается получить, за какой период времени;
 - тактический план, краткое изложение того, как будут достигаться поставленные цели;
 - степень согласования проекта с федеральными, региональными и отраслевыми приоритетами;
 - потребность в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, как они будут возвращаться

(погашаться) инвесторам;

- если заявитель является физическим лицом, то инвестор должен знать, каким имуществом он владеет;
- наличие лицензий, сертификатов, разрешений и т.д.;
- ключевые экономические показатели эффективности проекта;
- возможные риски и система страховок.

В случае необходимости (возможности) привлечения иностранных инвесторов резюме составляется как на русском, так и на английском языках. В резюме также отражается степень конфиденциальности изложенной в бизнес-плане информации.

2. Описание предприятия. В этом разделе необходимо охарактеризовать предприятие, обратив внимание на его отличия от других компаний, присутствующих на рынке:

- цели и задачи на ближайший период и на перспективу;
- перечень основных владельцев, роль каждого из них в основании и деятельности предприятия;
- события, повлиявшие на развитие предприятия;
- финансирование предприятия в прошлом и в настоящее время;
- организационная структура и кадровый состав;
- тенденции в сбыте продукции (услуг) в ближайшее время и в перспективе;
- основные достижения предприятия;
- показатели финансовой эффективности предприятия за последние три года;
- каковы преимущества предприятия;
- какие потребности заказчиков обеспечивает предприятие;
- объем рынка продукции или услуг, предоставляемых предприятием;
- какова доля предприятия на рынке и каковы тенденции;
- каковы возможности рекламы;
- сезонность;
- как увеличить долю предприятия на рынке;
- используемые ноу-хау;
- территориальное расположение клиентов;
- основные конкуренты и их сильные стороны;
- уровень технологии;
- анализ издержек;
- с какими проблемами сталкивается предприятие;
- анализ сильных и слабых сторон предприятия (качество продукции и услуг, возможности сбыта, уровень производственных издержек, квалификация, опыт персонала, уровень технологии, условия поставок материалов или комплектующих, уровень менеджмента).
- географическое положение предприятия;

- ближайшие транспортные магистрали.

3. Описание продукции (услуг). В этом разделе приводится подробная характеристика производимой предприятием продукции или услуг, производится сравнение ее с продукцией конкурентов, анализируются планы развития производства.

4. Анализ рынка. В этом разделе должно быть показано, что продукция или услуги имеют рынок сбыта, а также возможность предприятия добиться успеха на этом рынке; необходимо показать затраты в связи с выходом на рынок и возможные риски.

5. Производственный план. Этот раздел должен подробным образом описывать путь, посредством которого предприятие планирует эффективно производить продукцию или услуги и поставлять их потребителю. Необходимо отразить все этапы подготовительного периода в календарном плане (сетевом графике). Календарный план выполнения работ в рамках проекта должен включать прогноз сроков действий (мероприятий) и потребности в финансовых ресурсах для его реализации.

6. План сбыта. План сбыта должен отражать стратегию продаж компании в различные временные периоды и показывать:

- цену продукции;
- методы ценообразования и установления гарантийного срока;
- схему реализации продукции (с авансом, в кредит, на экспорт);
- размеры скидок;
- время на сбыт;
- уровень запасов;
- процент потерь;
- условия оплаты (по факту, с предоплатой, в кредит);
- время задержки платежа.

7. Финансовый план. Этот раздел бизнес-плана должен дать возможность оценить способность проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для обслуживания долга (или выплаты дивидендов, когда речь идет об инвестициях).

8. Анализ чувствительности проекта. Необходимо проанализировать устойчивость проекта к возможным изменениям как экономической ситуации в целом (изменение структуры и темпов инфляции, увеличении сроков задержки платежей), так и внутренних показателей проекта (изменение объемов сбыта, цены продукции).

Степень устойчивости проекта по отношению к возможным изменениям условий реализации может быть охарактеризована показателями границ безубыточности (предельных уровней) объемов производства, цен производимой продукции и иных параметров. Эти и им подобные показатели по существу отвечают сценариям, предусматривающим соответствующее снижение объемов реализации, цен реализуемой продукции и т. д., но они не

являются показателями эффективности самого проекта. Граница безубыточности (предельный уровень) параметра проекта для некоторого шага расчетного периода определяется как такой коэффициент к значению параметра, при применении которого чистая прибыль участника на данном шаге становится нулевой.

Наиболее часто граница безубыточности определяется для объема производства. Она рассчитывается только в период эксплуатации предприятия и носит название уровня безубыточности (точки безубыточности, break-even point). Уровнем безубыточности называется отношение "безубыточного" объема УБ продаж (т. е. объема, которому отвечают нулевая прибыль и нулевые убытки) на некотором шаге t к проектному. При определении этого показателя принимается, что полные текущие издержки производства продукции на шаге t могут быть разделены на условно-постоянные не зависящие от объема производства, и условно-переменные, изменяющиеся прямо пропорционально объемам производства.

Уровень безубыточности может определяться также и для цены продукции, или, например, для цены основного используемого в производстве сырья.

9. Экологическая и нормативная информация. В бизнес-плане должно содержаться достаточно сведений относительно экологических аспектов проекта, чтобы можно было оценить его экологические последствия, в т.ч.:

- местонахождение объектов проекта;
- использование земли отведенной под объект в прошлом и в настоящее время;
- описание строительных работ или физических изменений, связанных с проектом;
- предлагаемые меры по смягчению воздействия на окружающую среду или её улучшению;
- заявление о распределении обязанностей при любом загрязнении и/или ответственности за него;
- размеры штрафов за загрязнение окружающей среды;
- любые заявления предприятия об его экологической политике.

Следует дать описание распространяющихся на проект общегосударственных, региональных и местных требований, связанных с защитой окружающей среды, охраной здоровья персонала и обеспечением техники безопасности.

Инвестор должен оценить нормативную базу реализации предлагаемого проекта. Необходимо осветить следующие аспекты:

- какие правительственные лицензии или разрешения потребуются для выполнения проекта; каким образом предприятие намеревается их получить и сколько на это потребуется времени;
- каков характер ввозных тарифов и квот;
- наличие ограничений на импорт на рынках сбыта за рубежом.

В приложения включаются документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане.

Типовые варианты проведения деловой игры

Цель. Получить практические навыки формирования инфраструктуры предпринимательской деятельности и организации бизнеса в условиях конкурентной среды.

Правила проведения бизнес-сессии: учащиеся группы делятся на несколько команд, каждая из которых представляет отдельное предприятие.

В ходе выполнения задания следует проанализировать выбор предпринимательской деятельности и целесообразность проекта.

Задание следует выполнять, используя следующую информацию:

1. Выбрать вид конкретной предпринимательской деятельности (производственная, коммерческая, финансовая, консалтинговая и т.д.).

2. Конкретизировать условия развития предпринимательства для Вашей деятельности. (Стабильность государственной экономической и социальной политики, долгосрочная стабильность налоговых ставок, соблюдение антимонопольного законодательства. Льготный налоговый режим – при обслуживании определенной доли малообеспеченного населения предоставление дополнительных налоговых льгот. Развитая инфраструктура поддержки предпринимательства – своевременный ремонт дорожных покрытий, наличие консультационных центров для владельцев мелких фирм. Формирование гибких рыночных механизмов повышения деловой активности предпринимателей – при соблюдении экологических норм выбросов предоставление работникам предприятия дополнительных условий и объемов работ со стороны администрации.)

3. Описать и детально охарактеризовать макро- и микросреду деятельности Вашей фирмы.

Макросреда:

а. Экономическая – наличие свободной рабочей силы, существование достаточного спроса на оказываемую услугу, платежеспособность населения.

б. Социально-культурная – наличие правовой базы для деятельности, стабильная политическая ситуация в городе.

в. Технологическая – большая разновидность транспортных средств для оказания подобных услуг, развитая сеть.

г. Организационно-техническая – наличие в городе банков, страховых компаний, рекламных агентств способствует развитию бизнеса.

д. Физическая – природные условия позволяют разместить предприятие на территории города и оказывать услуги круглогодично.

Микросреда:

- поставщики – обеспечение предприятия ГСМ и запчастями,

- посредники – торговые посредники и специалисты по организации товародвижения отсутствуют; предприятие может воспользоваться услугами маркетинговых посредников при начале деятельности и в дальнейшем при наличии необходимости; кредитно-финансовые посредники необходимы для организации финансирования и страхования деятельности,

- покупатели (клиенты) – физические лица, юридические лица, занимающиеся продажей бытовой техники или мебели, стройматериалов и т.д.,

- бюджетные организации для работы жилищно-коммунальных предприятий,

- конкуренты – АТП существующие в городе, а также частные лица, занимающиеся этим видом деятельности, контактные аудитории.

Данные предоставляются участниками в произвольной форме и обсуждаются в процессе дискуссии.

Типовые варианты тестов

1. Вид инновационного предпринимательства, направленного на повышение производительности труда и экономии ресурсов, что дает возможность увеличить прибыль коммерческой организации, усовершенствовать технику безопасности, эффективно использовать внутрифирменные информационные системы:

- а. инновация продукции;
- б. социальные инновации;
- в. инновация технологий.

2. Виды деятельности, непосредственно связанные с получением, воспроизводством новых научных, научно-технических знаний и их реализацией в материальной сфере:

- а. рационализаторство;
- б. научная деятельность;
- в. инновационная деятельность.

3. К объектам инфраструктуры науки и инноваций относятся:

- а. концерны и ассоциации;
- б. общественные академии;
- в. технопарки.

4. Основным органом, координирующим деятельность министерств и ведомств в научно-технической и инновационной областях, является

- а. Правительственная комиссия по научно-технической политике;
- б. Миннауки и технологий РФ;
- в. Министерство экономики РФ;
- г. Государственная Дума.

5. Относительно внутренней среды инновационная стратегия может быть:

- а. продуктовая;
- б. функциональная;

- в. ресурсная;
- г. организационно-управленческая;
- д. ситуационная.

6. Инновация это:

- а. новшество;
- б. нововведение;
- в. инновационный процесс;
- г. инновационная деятельность;
- д. инновационный потенциал.

7. Среди индивидуальных и коллективных методов экспертных оценок выделите коллективные:

- а. оценка типа «интервью»;
- б. метод «мозговой атаки»;
- в. метод морфологического анализа;
- г. метод «635»;
- д. метод «комиссий»;
- е. метод «Дельфи»;
- ж. метод взвешенных оценок;
- з. аналитическая экспертная оценка.

8. Ко второму этапу жизненного цикла инноваций относится:

- а. ОКР;
- б. фундаментальные НИР;
- в. коммерциализация;
- г. прикладные НИР.

9. Разрыв, возникающий между реализацией этих двух типов инноваций получил название - организационного лага.

- а. базисная (радикальная) и улучшающая (приростная);
- б. производственная и управленческая;
- в. продуктовая и процессная.

10. Ставка дисконтирования определяется на основе:

- а. индекса инфляции;
- б. ставки рефинансирования Центрального банка;
- в. ставки налога на прибыль.

11. Как называются рисковые фирмы, которые обычно создаются в областях предпринимательской деятельности, связанных с повышенной опасностью потерпеть убытки?

- а. аудиторские;
- б. лизинговые;
- в. венчурные;
- г. потребительские.

12. Укажите название фазы развития технологического уклада на кривой его жизненного цикла. (см. рис.)

- а. монополия;
- б. угасание;

- в. зарождение;
- г. доминирование.

13. Внедрение нового продукта определяется как радикальная инновация, если:

- а. охватывает технологические изменения продукта;
- б. касается использования усовершенствованного технологического процесса;
- в. предполагаемая область применения, функциональные характеристики, конструктивные или использованные материалы и компоненты существенно отличаются от ранее использованных продуктов.

14. Какой тип инновационного поведения описывается следующим образом: "массовое производство нового продукта с опережением конкурентов за счет серийности производства и эффекта масштаба"?

- а. виолентный;
- б. патиентный;
- в. эксплерентный;
- г. коммутантный.

15. Й. Шумпетер понимал под нововведениями:

- а. новые комбинации факторов производства;
- б. изобретения;
- в. новые технологии.

16. Функции фрэнчайзиатов:

- а. поставки капитала для создания торгового предприятия;
- б. руководство торговым предприятием;
- в. средство мобилизации капитала;
- г. позволяют хозяйствующему субъекту получить основные фонды и начать их эксплуатацию, не отвлекая деньги из оборота.

17. Методом оценки экономической эффективности инвестиционных проектов может быть:

- а. метод чистого дисконтированного дохода;
- б. метод индекса доходности и рентабельности проекта;
- в. метод срока окупаемости;
- г. метод внутренней нормы доходности;
- д. метод расчета точки безубыточности проекта.

18. Функции государства в инновационной сфере это:

- а. аккумулялирование средств;
- б. стимулирование инноваций;
- в. координация инновационной деятельности;
- г. правовое обеспечение;
- д. кадровое обеспечение.

19. Чем для внешнего инвестора является показатель "цена собственного капитала"?

- а. нижним пределом рентабельности;
- б. гарантией возврата вложенных средств;

в. единственным критерием для принятия решения о вложении средств.

20. Фирмы, которые работают на узкий сегмент рынка и удовлетворяют потребности, сформированные под действием моды, рекламы и других средств, - это

- а. пациенты;
- б. виоленты;
- в. коммунтанты.

Критерии оценивания теста:

Типовые кейс-задачи

Кейс «Внешняя среда высокотехнологичной компании»

Компания Apple в 2017 г. столкнулась с большими проблемами при поставках своего нового продукта iPhone. В первую очередь, проблемы были вызваны ажиотажным спросом на продукт.

Аналитики Apple даже не предполагали, что величина спроса достигнет подобных значений. Аналитик Apple Майкл Гартенберг отмечал: «Несмотря на дефицит, популярность iPhone продолжает расти.

На улицах США можно увидеть людей в строгих деловых костюмах, стоящих в очередях в рабочее время. Такое несвойственное деловым людям поведение наиболее красноречиво демонстрирует успех продукции Apple». Проанализируйте, к какой среде – прямого или косвенного воздействия – относятся нижеперечисленные факторы, и объясните, почему Стив Джобс должен был учитывать их при формировании стратегии компании Apple.

1. Увеличение доли «гиков» в структуре населения США, ожидающих новинок на рынке технологичных гаджетов.

2. Решение эксклюзивного провайдера Apple, компании AT&T, привязать продажи iPhone к продажам более дорогих тарифов на услуги своей сотовой связи.

3. Возможное решение государства о предоставлении налоговых льгот Apple и другим технологичным компаниям для более успешной инновационной деятельности.

4. Рост численности населения США за предыдущие 5 лет.

5. Требование Citibank применить оферту о погашении кредита, данного Apple, в размере 250 млн. долл. США в связи с признаками мирового экономического кризиса.

6. Потенциальная возможность покупки государством пакета акций компании в случае возникновения угрозы технического дефолта.

7. Решение Samsung выпустить модель WiTu, которая по свойствам и функциям почти полностью копирует iPhone, а в некоторых моментах превосходит его.

8. Возрастающий спрос на продукт Apple со стороны жителей Азиатского и Тихоокеанского регионов, который во многом может быть удовлетворен местными, более дешевыми аналогами продукта.

9. Появившиеся тогда новости об уходе Стива Джобса с поста руководителя компании, вызванные постоянным муссированием слухов о его болезни.

10. Падение благосостояния среднего жителя США.

11. Падение доли молодежи в структуре населения США, вызванное падением рождаемости в конце 80-х – начале 90-х гг. XX в.

12. Требование поставщиков компании повысить закупочные цены комплектующих, вызванное ростом стоимости сырья.

13. Меры США, в частности «План Полсона», направленные на оздоровление финансового сектора экономики государства.

14. Требование профсоюзов повысить заработную плату на заводах компании.

15. Новые требования директора по маркетингу и брендингу к особенностям позиционирования компании как производителя для более «серьезных» потребителей, в частности для менеджеров среднего звена.

16. Рост доли рынка компании RIM – крупнейшего поставщика услуг на рынках корпоративной мобильной почты США и разработка этой компанией своего продукта Blackberry Th under, копирующего iPhone.

17. Возможный приход к власти представителей демократической партии США, занимающих более жесткую позицию в сфере трудовых отношений.

Индивидуальное задание.

Самостоятельная работа предназначена для более широкого изучения вопросов, входящих в перечень лекционных и практических занятий, с целью раскрытия использования методических подходов к решению задач в сфере предпринимательской деятельности. На самостоятельную работу отводится 74 часа, из них 9 часов на выполнение индивидуального домашнего задания (ИДЗ).

Целью индивидуального домашнего задания является формирование научного представления о стартап-проектах в сфере высоких технологий, целях и их результатах и практических навыков реализации предпринимательской идеи в стартап.

Задачи, реализуемые в ходе выполнения индивидуального домашнего задания:

- закрепить теоретические знания основных принципов реализации стартапов и их презентации с целью привлечения инвесторов;
- научиться оценивать бизнес-идею, рынок, конкурентов; излагать письменно бизнес-идею и стратегию стартапа, обосновывать ее реализуемость,

разрабатывать план действий; составлять план маркетинговых мероприятий, в т.ч. используя методы продвижения проекта на начальной стадии в условиях ограниченности финансовых и кадровых ресурсов; оценивать финансовые затраты стартапа.

- овладеть методикой описания экономики стартапа, расчетом показателей его эффективности и реализации.

Процесс работы над стартапом предполагает использование всех ранее сформированных навыков и умений, максимальное вовлечение креативных возможностей личности, таких как постановка задачи, выбор порядка ее разрешения, накопление и анализ исходной информации, определение основных вариантов решения проблемы, формулирование выводов и заключений, оформление их в логическую (убедительную) форму и их публичное представление.

Выполнение стартапа проходит в индивидуальном порядке призвано помочь освоить методы, приемы и процедуры научной работы, научиться использовать способы моделирования, познакомиться с методами определения эффективности предложенных стартапов, получить навыки оформления и подготовки презентации в соответствии с действующими стандартами и правилами, освоить этику оппонирования в профессиональной дискуссии.

Основная идея данного подхода заключается в том, что знания не передаются в готовом виде, а приобретаются в процессе учебной деятельности, имитирующей процесс разработки и обоснования стартапа в сфере высоких технологий, организуемый и направляемый преподавателем.

В результате такого подхода к организации обучения студенты должны освоить приемы и последовательность вхождения в самостоятельную работу с собственным видением профессиональных проблем и личным представлением о наиболее адекватных методах их решения.

Структура работы: ИДЗ предоставляется преподавателю для проверки в виде презентации, которая содержит следующие разделы: титульный лист, введение в предметную область (ситуация как есть), цель и результаты предпринимательской идеи, предметная область – как будет после реализации, этапы реализации или блоки работ по стартапу, бюджет и источники его формирования, целевая аудитория, план выхода на рынок, оценка эффективности стартапа и срок окупаемости, риски, команда проекта, контактная информация.

Оформление индивидуального домашнего задания:

ИДЗ предоставляется преподавателю для проверки в виде презентации в электронном виде.

Защита стартапа проходит в формате Elevator pitch – выступление в условиях ограниченного времени (время движения лифта в высотном здании). Время по защите презентации должно составлять 5-7 минут. По

итогу представления стартапа студент отвечает на вопросы преподавателя либо экспертной комиссии.

Критерии оценки стартапа представлены в таблице.

Промежуточная аттестация осуществляется в конце семестра после завершения изучения дисциплины в форме **зачета**.

Перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Общие положения оценки проектов в сфере высоких технологий.
2. Портфельный анализ концепций новых товаров.
3. Оценка коммерческой (финансовой) состоятельности проектов в сфере высоких технологий.
4. Методы оценки экономической эффективности проектов в сфере высоких технологий.
5. Особенности оценки бюджетных последствий реализации проектов в сфере высоких технологий.
6. Понятия «неопределенность» и «риск» проектов в сфере высоких технологий.
7. Виды инновационных рисков.
8. Особенности количественной и качественной оценки рисков.
9. Основные этапы анализа (оценки) рисков, их содержание.
10. Методы (качественные и количественные), используемые при оценке рисков ИП.
11. Модель управления риском.
12. Методы снижения рисков.
13. Сущность понятия «интеллектуальная собственность».
14. Международная классификация изобретений.
15. Понятие ноу-хау.
16. Промышленные образцы и их защита.
17. Права автора на объекты интеллектуальной собственности.
18. Формы защиты интеллектуальной собственности.
19. Виды лицензионных соглашений.
20. Рынок интеллектуальной собственности.
21. Системы патентования изобретений.
22. Охрана интеллектуальной собственности в режиме ноу-хау.
23. Соотношения патентного права и охраны в режиме ноу-хау?
24. Объекты смежного и авторского права.
25. Методы стоимостной оценки интеллектуальной собственности.
26. Экономические факторы государственного регулирования в инновационной сфере.
27. Финансовые факторы государственного регулирования в инновационной сфере.
28. Организационные факторы государственного регулирования в инновационной сфере.

29. Нормативно-правовые факторы государственного регулирования в инновационной сфере.
30. Функции государственных органов в сфере высоких технологий.
31. Формы государственной поддержки инновационной деятельности.
32. Направления государственной инновационной политики.
33. Инструменты взаимодействия государства и бизнеса.
34. Задачи системной организации инновационной деятельности.
35. Отечественный опыт государственного регулирования.
36. Зарубежный опыт государственного регулирования.
37. Инновационные, административные и экономические механизмы развитых стран.
38. Налоговые льготы в развитых странах.
39. Формы внебюджетной поддержки инновационной деятельности.
40. Характеристика внебюджетных фондов.
41. Инновации как фактор конкурентного успеха фирмы.
42. Инновационный потенциал предприятия.
43. Сущность диагностического подхода к анализу среды предприятия и оценка его инновационного потенциала.
44. Общий вид матрицы SWOT-анализа.

Методические материалы:

1. <http://molodchiny.ru/> – официальная страница управления молодёжной политики Белгородской области.
2. <http://predprinimatelstvo.su/> – журнал-книга «Предпринимательство».
3. <http://smb.gov.ru/> – Федеральный портал малого и среднего предпринимательства РФ.
4. <http://www.consultant.ru/> – официальный сайт справочно-правовой системы Консультант плюс.
5. <http://www.mb31.ru/> – Микрофинансовая компания Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства.
6. <http://www.skolkovo.ru/event/breakthrough/zimin/2016/> – Гранты в области предпринимательства Московская школа управления СКОЛКОВО
7. <http://роспредприниматель.рф/> – Российский центр содействия молодежному предпринимательству.
8. <https://startup.skolkovo.ru/ru/ssa/about/> – официальный сайт стартап Академии Сколково.
9. <https://vk.com/club132951450> – Ты – предприниматель – центр содействия молодежному предпринимательству в Белгородской области.
10. WebИРБИС НТБ БГТУ им. В. Г. Шухова : <http://irbis.bstu.ru>.

11. [Буклей Т. В.](#) Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т.В. Буклей [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2014. – 294 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24755.html>
12. Голов Р.С., Теплышев В.Ю., Пророков А.Н. и др.; под ред. проф. Р.С. Голова/Бизнес-энциклопедия. - 2-е изд.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 776 с.
13. Дэвид Коэн Стартап в Сети [Электронный ресурс]: мастер-классы успешных предпринимателей / Коэн Дэвид, Фелд Брэд. – Электрон. текстовые данные. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 344 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34791.html>
14. Зайцева Г.В. Предприниматель как продукт взаимодействия власти, бизнеса и общества, создаваемый в образовательном процессе высшего учебного заведения [Электронный ресурс]: монография / Г.В. Зайцева. – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2015. – 79 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/32826.html>
15. Каран Гиротра Оптимальная бизнес-модель [Электронный ресурс] : четыре инструмента управления рисками / Гиротра Каран, Нетесин Сергей. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2014. — 216 с. — 978-5-9614-4652-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34786.html>
16. Куприянов С. В., Пересыпкина В. В., Стрябкова Е. А., Трошин А. С. Роль инновационного развития вуза в экономике региона: монография. – Белгород: Издательство БГТУ им. В. Г. Шухова, 2016 – 128 с.
17. Матвеев С.Ю., Романович Л.Г., Бабаев В.Б., Дорошенко Ю.А., Зинькова В.А., Осипенко Н.В., Оспищев П.И., Трошин А.С., Евтушенко Е.И. Малое инновационное предприятие шаг за шагом. [Электронный ресурс]: Методические рекомендации. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. – Режим доступа. – <http://www.bstu.ru/research/innovations/mip>
18. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: курс лекций / Н.М. Зубко [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – Минск: ТетраСистемс, Тетралит, 2014. – 272 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/28199.html>
19. Стив Бланк Четыре шага к озарению [Электронный ресурс] : стратегии создания успешных стартапов / Бланк Стив. – Электрон. текстовые данные. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 376 с. – 978-5-9614-4645-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34795.html>