

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



УТВЕРЖДАЮ
Декан ФУП

УТВЕРЖДАЮ /Н.И. Ларионова/
(Ф.И.О. декана (директора института))

27.02.2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б.1.2.10 Бизнес-планирование инновационных продуктов

(код и наименование дисциплины по учебному плану)

Направление подготовки
(специальность)

27.03.05 Инноватика

Квалификация выпускника

Бакалавр

(бакалавр/магистр/специалист)

Направленность

Управление инновационными проектами

Курс 4
Семестр 7, 8

Распределение учебного времени

Трудоемкость по учебному плану	144 / 4	часов/зачетных единиц
Лекции	8	часов
Лабораторные работы	-	часов
Практические занятия	8	часов
Иная контактная работа	-	часов
Всего контактной работы (без учета экз.)	16	часов
Контактная работа по экзамену	-	часов
Курсовой проект (работа)	-	семестр
Самостоятельная работа обучающихся (без учета экз.)	128	часов
Самостоятельная работа по подготовке к экзамену	-	часов
Экзамен	-	семестр
Зачет	-	семестр
БРК, ДЗ	8	семестр

(год)

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО направления подготовки (специальности) 27.03.05 Инноватика

Программу составили:

доцент с ученой степенью кандидата наук	МиБ	СОГЛАСОВАНО	С.М. Луговнина
(должность)	(кафедра)		(И.О. Фамилия)

РАССМОТРЕНА и ОДОБРЕНА на заседании кафедры, за которой закреплена дисциплина
Кафедра менеджмента и бизнеса

		(наименование кафедры)	
19.01.2023	протокол №	6	
(дата)			
Заведующий кафедрой	СОГЛАСОВАНО	В.В. Двоеглазов	
		(И.О. Фамилия)	

Рабочая программа СОГЛАСОВАНА с факультетом (институтом), выпускающей(ими)
кафедрой(ами).
СООТВЕТСТВУЕТ действующей ОП.

Заведующий кафедрой	СОГЛАСОВАНО	В.В. Двоеглазов
		(И.О. Фамилия)

Председатель методической комиссии факультета (института), в который входит
выпускающая кафедра

СОГЛАСОВАНО	О.М. Репина
	(И.О. Фамилия)

Эксперт(ы): Норкина Елена Владимировна, Директор по работе с массовым сегментом
филиала в РМЭ ПАО «Ростелеком»

Рабочая программа проверена и зарегистрирована в УМЦ 06.03.2023 г.

Специалист учебно-методического центра СОГЛАСОВАНО /Т.А. Смирнова/

Раздел 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является достижение планируемых результатов обучения, соответствующих установленным в ОПОП индикаторам достижения компетенций:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
1. ПК-2 Способен разрабатывать бизнес-планы инновационных продуктов, формировать ценовую политику планируемой серии продуктов и определять стратегию их развития, проводить оценку и анализ бизнес-эффективности внеоборотных, в том числе интеллектуальных, и оборотных активов организации, разрабатывать предложения по приобретению и продаже технологических, продуктовых и прочих интеллектуальных активов и организаций, оценивать реальные и финансовые инвестиции и принимать решения о вложении капитала	ПК-2.1. Способен разрабатывать бизнес-планы инновационных продуктов	знания: Сущности, классификации и структуры бизнес-планов инновационных продуктов умения: Обора идей для разработки бизнес-планов инновационных продуктов навыки: Разработки бизнес-плана инновационного продукта
	ПК-2.2. Способен проводить оценку и анализ бизнес-эффективности внеоборотных, в том числе интеллектуальных, и оборотных активов организации	знания: Методов и показателей оценки эффективности бизнес-планов умения: Применения методов и показателей оценки эффективности бизнес-планов навыки: Оценки и анализа эффективности бизнес-плана
	ПК-2.3. Способен разрабатывать предложения по приобретению и продаже технологических, продуктовых и прочих интеллектуальных активов и организаций	знания: Методов отбора идей по приобретению и продаже активов организации умения: Применения методов отбора предложений по приобретению и продаже оборудования навыки: Разработки предложений по приобретению и продаже активов предприятия
	ПК-2.3. Способен оценивать реальные и финансовые инвестиции и принимать решения о вложении капитала	знания: Методов отбора идей по приобретению и продаже активов организации умения: Применения методов отбора предложений по приобретению и продаже оборудования навыки: Разработки предложений по приобретению и продаже активов предприятия
	ПК-2.4. Способен формировать ценовую политику планируемой серии продуктов и определять стратегию их развития	знания: Сущности ценовой политики и стратегий по планируемым продуктам умения: Применения ценовой политики инновационного продукта навыки: Формирования ценовой политики и стратегии развития инновационного продукта

Раздел 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП.

Дисциплина является обязательной

Для продолжения формирования заявленных компетенций необходимы знания предшествующих дисциплин: Информационно-учетное обеспечение инновационной деятельности (ПК-2), Управление рисками и венчурное финансирование (ПК-2); практик: Производственная практика. Технологическая (производственно-технологическая) практика (ПК-2)

Изучаемая дисциплина является основой для продолжения формирования указанных компетенций в следующих дисциплинах: Управление финансами и инвестициями инновационной организации (ПК-2), Управление закупками и заказами (ПК-2); государственной итоговой аттестации в форме: Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы (ПК-2)

Раздел 3. ОПИСАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Для формирования заявленных компетенций используются методологические технологии, реализующие деятельностный, личностно-ориентированный, практико-ориентированный подходы.

Основными стратегическими технологиями являются: дискуссионные, лекционные занятия, практические занятия, процедуры самообучения

На достижение конкретных целей обучения направлены применяемые тактические технологии: задания, информационные, классическая лекция, проблемная лекция

Раздел 4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7 семестр

Виды и темы занятий	Количество часов	Формируемые компетенции
Бизнес-планирование инновационного продукта	72	ПК-2
Лекция. Сущность, классификация и структура бизнес-плана инновационного продукта	2	
Лекция. Методы отбора идей по приобретению и продаже активов организации	2	
Практическое занятие. Формирование идей для разработки бизнес-планов инновационных продуктов	2	
Практическое занятие. Разработка бизнес-плана инновационного продукта	2	
Задания для самостоятельной работы, в том числе выполнение - работа с учебной и учебно-методической литературой, научными изданиями и электронными образовательными ресурсами, рекомендованными рабочей программой дисциплины; - подготовка к семинарским занятиям; - выполнение заданий, направленных на закрепление знаний и отработку умений и навыков - подготовка к текущему и промежуточному контролю по дисциплине; - выполнение тестовых контрольных работ на электронном курсе	64	
Иная контактная работа:	0	

8 семестр

Виды и темы занятий	Количество часов	Формируемые компетенции
Оценка эффективности бизнес-плана инновационного	72	ПК-2

продукта		
Лекция. Методы и показатели оценки эффективности бизнес-планов	2	
Лекция. Сущность ценовой политики и стратегий по планируемым продуктам	2	
Практическое занятие. Оценка и анализ эффективности бизнес-плана	2	
Практическое занятие. Оценка предложений по приобретению и продаже активов предприятия	2	
Задания для самостоятельной работы, в том числе выполнение - работа с учебной и учебно-методической литературой, научными изданиями и электронными образовательными ресурсами, рекомендованными рабочей программой дисциплины; - подготовка к семинарским занятиям; - выполнение заданий, направленных на закрепление знаний и отработку умений и навыков - подготовка к текущему и промежуточному контролю по дисциплине; - выполнение тестовых контрольных работ на электронном курсе	64	
Иная контактная работа:	0	

Раздел 5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение дисциплины (**модуля**) рекомендуется начать с ознакомления с рабочей программой, ее структурой и содержанием разделов. Учебный материал структурирован, изучение дисциплины осуществляется в тематической последовательности.

Занятия лекционного типа дают систематизированные знания по дисциплине (**модулю**), концентрируют внимание на наиболее сложных и важных вопросах. Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала; обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть проблемы, явления или процесса; зафиксировать выводы и практические рекомендации. (**при наличии**)

Подготовка к занятиям семинарского типа включает ознакомление с планом **практического (лабораторного)** занятия; работу с конспектом лекций, выполнение домашнего задания, работу с учебной и учебно-методической литературой, научными изданиями и электронными образовательными ресурсами, рекомендованными рабочей программой дисциплины (**модуля**).

Содержание **самостоятельной работы** определяется рабочей программой дисциплины (**модуля**), оценочными и методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя. Самостоятельная работа может осуществляться в аудиторной и внеаудиторной формах. Эффективным средством осуществления самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает доступ к образовательной программе, рабочей программе дисциплины (**модуля**), к электронным библиотечным системам, профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Периодичность проведения, формы текущего контроля успеваемости, система оценивания хода освоения дисциплин представлены в рабочей программе. Условия аттестации приведены в технологической карте, входящей в состав рабочей программы дисциплины (**модуля**).

Формой промежуточной аттестации по дисциплине (**модулю**) является **балльно-рейтинговый контроль**.

Раздел 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Учебно-методическое обеспечение

№№ п/п	Список используемой литературы	Количество экземпляров печатных изданий, имеющих в библиотеке, или электронный адрес издания (ресурса) в сети Интернет
УЧЕБНЫЕ, УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ И НАУЧНЫЕ ИЗДАНИЯ		
1.	Луговнина, Светлана Михайловна. Бизнес-планирование [Текст] : учебное пособие : [по направлению 38.03.02 "Менеджмент"] / С. М. Луговнина; М-во образования и науки Рос. Федерации, ФГБОУ ВО "Поволж. гос. технол. ун-т". Йошкар-Ола: ПГТУ, 2016. - 123 с. ISBN 978-5-8158-1702-9. Экземпляры: всего 22.	22 / https://portal.volgatech.net/books/Lugovnina_biznes_planirovanie_2016.pdf
2.	Ехлаков, Ю. П. Управление программными проектами. Стандарты, модели [Электронный ресурс] / Ехлаков Ю. П. 3-е изд., стер. Санкт-Петербург: Лань, 2021. - 244 с. ISBN 978-5-8114-8362-4.	https://e.lanbook.com/book/175498
3.	Зуб, Анатолий Тимофеевич. Управление проектами [Текст : Электронный ресурс] : учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. Москва: Юрайт, 2022. - 422 с ISBN 978-5-534-00725-1.	https://urait.ru/bcode/489197
4.	Дубровин, Игорь Александрович. Бизнес-планирование на предприятии [Электронный ресурс] : учебник / И.А. Дубровин. Москва: Дашков и К, 2017. - 430, [1] с. [1] с. ISBN 978-5-394-01948-7.	http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=93529
ЭЛЕКТРОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ		
1.	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU	http://elibrary.ru
2.	Научная электронная библиотека «Киберленинка»	http://cyberleninka.ru
3.	Издательство Springer (SpringerOpen)	https://www.springeropen.com
4.	Издательство Elsevier	https://www.sciencedirect.com/
5.	Издательство SpringerNature	https://www.nature.com/
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ		
1.	Справочно-правовая система Консультант+	http://www.consultant.ru
2.	Информационно-правовой портал Гарант	http://www.garant.ru
3.	Профессиональные справочные системы Техэксперт	http://www.cntd.ru

6.2. Материально-техническая база и программное обеспечение

№№ п/п	Аудитории для проведения учебных занятий, самостоятельной работы и проведения государственной итоговой аттестации	Перечень основного оборудования	Программное обеспечение
-----------	---	---------------------------------	-------------------------

Раздел 7. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ/ ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Критерии оценивания индикаторов достижения компетенций направлены на:

- усвоение теоретического материала (объем знаний, глубина усвоения), предусмотренного рабочей программой;
- умение излагать материал (четкость, грамотность изложения материала, точность и полнота воспроизведения учебного материала);
- умение применять теоретические знания при решении практических заданий.

Шкала оценивания представлена ниже.

Уровень сформированности элементов компетенции	Критерии оценивания	Шкала оценивания
Пороговый уровень	Обучающийся имеет знания основного материала, проявляет умение логично его излагать, но может допускать неточности в изложении материала, недостаточно правильные формулировки, испытывает затруднения в выполнении практических заданий.	удовлетворительно
Продвинутый уровень	Обучающийся твердо знает программный материал, излагает его грамотно и по существу, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения	хорошо
Высокий уровень	Обучающийся глубоко и прочно усвоил программный материал, грамотно и логически стройно его излагает, дает исчерпывающие ответы на поставленные вопросы. В ответе тесно увязывается теория с практикой, при этом обучающийся не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, показывает знакомство с монографической литературой, периодическими изданиями, правильно обосновывает принятые решения, свободно владеет разносторонними навыками, приемами выполнения практических работ	отлично

7.1. Промежуточная аттестация обучающихся

Промежуточная аттестация обучающихся направлена на оценивание результатов обучения по дисциплине (модулю) и проводится с использованием фондов оценочных средств.

Примеры типовых контрольных заданий из базы фонда оценочных средств по образовательной программе.

Типовое задание 1.

Сформировать финансовый план сделки и рассчитать ее эффективность работы фирмы за квартал. (данные за квартал)

Объем реализации 65 000 тыс. руб.

Израсходовали материально-технических ресурсов 15 000 тыс. руб.

Начислена заработная плата работникам 8 100 тыс. руб.

Оплачены услуги сторонних организаций 12 000 тыс. руб.

Прочие затраты 2 000 тыс. руб.

Среднегодовая стоимость ОФ 115 000 тыс. руб.

Годовая средняя норма амортизации 10 %.

Численность сотрудников организации 50 человек.

Ставка рефинансирования ЦБ на ____/____/_202__ г.- ____ %.

Типовое задание 2.

Рассчитать чистый дисконтированный доход и рентабельность проекта.

Предприятие рассматривает целесообразность приобретения новой технологии. На рынке имеются 2 модели со следующими параметрами:

Показатели	Модель 1	Модель 2
1. Цена, у.е.	10000	15000
2. Генерируемый доход, у.е.	3800	4500
3. Срок эксплуатации, лет	6	7
4. Ликвидационная стоимость, у.е.	500	900
5. Требуемая норма прибыли, %	10	13

Дополнительное условие:

требуемая норма прибыли составляет 15% по обеим моделям.

Типовое задание 3.

Предприятие производит роботов и реализует 400 роботов в месяц по цене 280 долларов (без НДС). При этом известно, что переменные издержки составляют 150 долларов на штуку, а постоянные - 37 тысяч долларов в месяц. Обсчитать предложения различных отделов по улучшению работы предприятия и выбрать из них реализуемые, обосновать в каких условиях они могут быть реализованы.

Предложение 1. Начальник отдела маркетинга: увеличить расходы на рекламу на 12000 долларов в месяц, при этом ожидается прирост выработки на 35000 долларов.

Предложение 2. Заместитель директора по производству: использовать более дешевые

материалы. В результате примененные издержки уменьшаются на 25 % на 1 работа, но ухудшается качество роботов и уменьшается объем реализации, который сократится и станет 350 штук в месяц.

Предложение 3. Начальник отдела маркетинга: уменьшить цену на 20 %, одновременно увеличить расходы на рекламу до 15000 долларов в месяц. Ожидается, что объем реализации увеличиться на 50 %.

Предложение 4. Начальник отдела сбыта: перевести сотрудников отдела с заработной платы на комиссионное вознаграждение. При этом известно, что оклады этого отдела в общей сумме постоянных расходов - 8000 долларов, а комиссионные предлагаются 15 рублей с работа. Ожидается увеличение объема продаж на 15 %.

Предложение 5. Начальник отдела маркетинга: уменьшить отпускную цену и увеличить объем реализации до 450 плит. Необходимо определить размер цены, при заданном объеме.

Примечание. Использовать курс доллара на _____.202__ г. По ЦБ России.

Перечень вопросов для проведения промежуточной аттестации

1. Сущность бизнес-планирования инновационного продукта
2. Основные элементы бизнес-планирования инновационного продукта
3. Основные методы бизнес-планирования инновационного продукта
4. Понятие и сущность системы планирования инновационного продукта
5. Требования, предъявляемые к системам планирования инновационного продукта
6. Принципиальные подходы к построению системы планирования инновационного продукта
7. Сущность стратегического бизнес-планирования инновационного продукта
8. Процесс бизнес-планирования инновационного продукта
9. Организация системы планирования инновационного продукта
10. Этапы бизнес-планирования инновационного продукта
11. Реализация бизнес-планов инновационного продукта
12. Оценка стратегических планов инновационного продукта
13. Сущность бюджетирования инновационного продукта
14. Этапы составления бюджетов инновационного продукта
15. Сущность, задачи и этапы функционального планирования инновационного продукта
16. Сущность, задачи и этапы оперативного планирования инновационного продукта
17. Особенности планирования себестоимости в условиях инфляции
18. Планирование прибыли от реализации продукции инновационного продукта
19. Структура бизнес-плана инновационного продукта
20. Сущность, задачи и место бизнес-планирования инновационного продукта
21. Сущность, виды и задачи бизнес-планов инновационного продукта

22. Особенности планирования инновационного продукта в условиях инфляции
23. Требования и исходные данные для разработки бизнес-планов инновационного продукта
24. Финансовый план в структуре бизнес-плана инновационного продукта
25. Стратегия финансирования в планировании инновационного продукта