

Министерство образования и науки Российской Федерации  
КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

**Кафедра экономики и предпринимательства в строительстве**

Методические указания  
для выполнения контрольной работы по дисциплине  
«Управление инновациями»



для бакалавров

**Направление подготовки**

Менеджмент

Форма обучения  
заочная

Казань, 2016

**Составитель: О.А. Клещева**

УДК 336.6

ББК 65.9

Б 83

Методические указания для выполнения контрольной работы по дисциплине «Управление инновациями» для бакалавров по направлению подготовки Менеджмент. / Каз. гос. арх.- стр. университет; Сост.: О.А. Клещева, Казань, 2016.– 30 с.

Рецензент: доцент кафедры Экспертиза и управление недвижимостью  
А.А. Кульков

© Казанский государственный  
архитектурно-строительный  
университет, 2016 г.

## Задания для контрольной работы №1

В мировой экономической литературе "инновация" интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Проблематика нововведений в нашей стране на протяжении многих лет разрабатывалась в рамках экономических исследований НТП.

Термин "инновация" стал активно использоваться в переходной экономике России как самостоятельно, так и для обозначения ряда родственных понятий: "инновационная деятельность", "инновационный процесс", "инновационное решение" и т. п. Для уточнения понятия "инновации" познакомим читателей с различными взглядами на ее сущность.

В литературе насчитываются сотни определений. Например, по признаку содержания или внутренней структуры выделяют инновации технические, экономические, организационные, управленческие и др.

Различают три логических формы инновационного процесса: простой внутриорганизационный (натуральный), простой межорганизационный (товарный) и расширенный. Простой ИП предполагает создание и использование новшества внутри одной и той же организации, новшество в этом случае не принимает непосредственно товарной формы. При простом межорганизационном инновационном процессе новшество выступает как предмет купли-продажи. Такая форма инновационного процесса означает отделение функции создателя и производителя новшества от функции его потребителя. Наконец, расширенный инновационный процесс проявляется в создании все новых и новых производителей нововведения, нарушении монополии производителя-пионера, что способствует через взаимную конкуренцию совершенствованию потребительских свойств выпускаемого товара. В условиях товарного инновационного процесса действует как минимум два хозяйственных субъекта: производитель (создатель) и потребитель (пользователь) нововведения. Если новшество является технологическим процессом, его производитель и потребитель могут совмещаться в одном хозяйственном субъекте.

По мере превращения инновационного процесса в товарный выделяются две его органические фазы: а) создание и распространение; б) диффузия нововведения. Первое, в основном, включает последовательные этапы научных исследований, опытно-конструкторских работ, организацию опытного производства и сбыта, организацию коммерческого производства. На первой фазе еще не реализуется полезный эффект нововведения, а только создаются предпосылки такой реализации.

На второй фазе общественно-полезный эффект перераспределяется между производителями нововведения (НВ), а также между производителями и потребителями.

В результате диффузии возрастает число и изменяются качественные характеристики как производителей, так и потребителей. Непрерывность нововеденческих процессов оказывает определяющее воздействие на скорость и широту диффузии НВ в рыночной экономике.

Диффузия инновации — процесс, посредством которого нововведение передается по коммуникационным каналам между членами социальной системы во времени. Нововведениями могут быть идеи, предметы, технологии и т. п., являющиеся новыми для соответствующего хозяйствующего субъекта. Иными словами диффузия — это распространение уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения.

Распространение инновации — это информационный процесс, форма и скорость которого зависит от мощности коммуникационных каналов, особенностей восприятия информации хозяйствующими субъектами, их способностей к практическому использованию этой информации и т. п. Это обусловлено тем, что хозяйствующие субъекты, действующие в реальной экономической среде, проявляют неодинаковое отношение к поиску инноваций и разную способность к их усвоению.

### Вариант 1

1. Установите соответствие между понятиями и их содержанием:

	1. Форма объединения	2. Присвоение статуса
Федеральный центр науки и высоких технологий Технополис Наукоград Российской Федерации Технопарк		

2.Ряд экономистов считает, что инновационная экономика - это не что иное, как национальная реакция государства и населения на значительные ограничения, возникающие на пути экономического роста (например, увеличение или снижение цен на нефть и другие энергоносители), или на изменения «правил игры» на мировом рынке (установление повышенных таможенных тарифов, квот и т.д.). Как вы думаете, насколько это утверждение верно? Приведите примеры и обоснуйте свой ответ.

#### Вариант 2

1.В состав инфраструктуры технопарка входит:

1. структура транспортных коммуникаций;
2. структура консалтинговых, издательских и других услуг;
3. финансово-экономическое обеспечение инновационной деятельности;
4. сертификации, метрология, стандартизация и контроль качества;
5. помощь в маркетинге, в том числе рекламной и выставочной деятельности;
6. помощь в патентно-лицензионной работе для защиты интеллектуальной собственности;
7. медицинские учреждения, пансионаты, санатории и дома отдыха;
8. культурно-просветительные организации.

2. История сотовой связи начинается в 1946 г. Компания AT&T Bell Laboratories (США) выдвинула и реализовала инновационную идею - создала радиотелефоны, устанавливаемые в автомобилях. Радиопередатчик позволял пассажирам или водителю связаться с АТС и таким образом совершить звонок. Для связи выделяется диапазон с фиксированными частотными каналами. Компания разработала систему ячеек или сот, откуда и пошло сегодняшнее название сотовых телефонов. В 1979 г. Япония заинтересовалась американской разработкой и начала проводить соответствующие испытания. В СССР первая автоматическая дуплексная система профессиональной мобильной радиосвязи с подвижными объектами под названием «Алтай» заработала в конце 1950-х гг. В течение долгого времени «Алтай» был единственным средством мобильным связи в стране. В Санкт-Петербурге в 1991 г. начала свою работу сотовая компании «Дельта Телеком». Она являлась первым оператором сотовой связи на российском рынке. На сегодняшний день в России услугами сотовой связи пользуются более 100 млн человек. Развитие новых сетей идет полным ходом, начинают использоваться и внедряться прогрессивные стандарты и спецификации третьего поколения. Компания NTT DoCoMo совместно с МТС ввела в нашей стране услугу i-mode, которая позволяет активно пользоваться Интернетом. I-mode очень популярен в Японии. К какой классификационной группе инноваций по нижеприведённой классификации относится сотовая связь для США, Японии, России? Обоснуйте свое решение

#### Вариант 3

1.Задачи бизнес-инкубаторов:

1. превращение новых технологий, разработанных университетами, лабораториями или исследовательскими институтами, в источник прибыли;
2. восстановление экономики отстающих областей путем повышения благосостояния жителей данной области;
3. проведение мероприятий по ускорению темпов воспроизводства основных фондов на предприятиях региона;
4. обеспечение возможности для получения финансовой прибыли по инвестициям в

новые компании;

5. увеличение численности студентов в регионе.

2. Канцелярская скрепка как простое устройство для соединения нескольких листов бумаги появилась еще в XIX веке. В наше время для этих целей стали использоваться степлер, пружинный зажим, да и у самой скрепки появилось несколько вариантов. Широко распространены прозрачные пакеты – мультифоры, в которые можно поместить несколько листов бумаги, ничем не скрепляя. Оцените преимущества и недостатки известных вам устройств для скрепления листов бумаги и заполните таблицу. Сделайте прогноз: есть ли основания для близкого завершения жизненного цикла канцелярской скрепки?

Виды устройств	Преимущества	Недостатки
→ обычная канцелярская скрепка; → канцелярская скрепка большого размера; → канцелярская скрепка, изготовленная из пластмассы; → степлер; → пружинный зажим; → мультифора.		

#### Вариант 4

1. Впишите в таблицу известные Вам отраслевые, региональные, федеральные, внутрифирменные, межфирменные и международные организационные формы инновационной деятельности.

Организационные формы инновационной деятельности

Отраслевые	Региональные	Федеральные
Внутрифирменные	Межфирменные	Межкорпорационные предприятия

2. Человек, жизнь которого составила основу этого примера, - это Честер Карлсон, изобретатель ксерокопирования. Он родился в начале XX в. и гораздо раньше других понял, что возможно разработать способ производства фотокопий любого документа на листе бумаги. После нескольких лет экспериментирования он в 1938 г. добился производства фотокопий в лабораторных условиях. Он назвал этот процесс ксерографией и в конце 1930-х гг. получил первые патенты на этот процесс. Будучи американцем, он попытался предложить свою идею гигантам американской промышленности. Он обратился в наиболее инновационные, высокотехнологичные компании того времени - IBM, Kodak и многие другие. Но все они отвернулись от этих идей. То ли они не верили в эти идеи, то ли боялись, что в случае успеха пострадает их основной бизнес.

Но Карлсон был очень настойчивым. В конце 1940-х гг. он, наконец, нашел небольшую компанию, которая согласилась инвестировать в его идеи. Это компания называлась Haloid. Позже она решила поменять название на Xerox и стала одной из самых блистательных, наиболее успешных американских компаний 1950-60-х гг. Она далеко обогнала своих конкурентов по масштабам и доходности. Так было до 1970-х гг., когда была разрушена всемирная монополия компании Xerox на рынке копирования.

По-видимому, Карлсон никогда не смог бы упорствовать так долго, если бы он не руководствовался общими представлениями о технологическом развитии и месте в нем его изобретения. Он видел потребность, которую знал, как удовлетворить, поэтому он был настойчив в реализации своих представлений.

Чтобы лучше понять мотивы каждой из участвующих в этой истории сторон, давайте поставим себя на место Честера Карлсона. Итак, представьте себе, что вы являетесь молодым изобретателем, и у вас есть революционная идея о принципиально новой продукции, и вы знаете, как эту идею претворить в жизнь. Вы уже проверили и убедились, что технически идея вполне осуществима, но вам нужны партнеры для развития и реализации идеи, поскольку создание и реализация коммерческой модели требует гораздо больше финансовых

ресурсов, чем есть в вашем распоряжении. Вам необходимо найти компанию, которая инвестирует средства в развитие вашей идеи и реализует ее в рыночной продукции. Поэтому вы, молодой изобретатель, обращаетесь в известные высокотехнологичные инновационные компании и предлагаете им свою идею. Но вы с удивлением обнаруживаете, что они отвергают вашу идею. Почему они так поступают? Они боятся, что ваша продукция не будет достаточно качественной, что ее не смогут продавать? А может, они боятся, что новая продукция «поглотит» ту, которую компания успешно производит? Что останавливает компании инвестировать средства в развитие вашей идеи?

В конце концов, вы находите небольшую компанию, которая готова попытаться произвести новую продукцию, развивая вашу идею. Инвестиции в развитие вашей идеи являются для этой компании основными. Эта малая компания не играет ведущей роли на рынке, где будет продаваться ваша новая продукция. Ее руководство смело решило попытаться создать новый продукт. Оно оценило коммерческий и технический смысл вашей идеи и решило инвестировать в нее свои средства. Конечно, компания опасается потерять свои деньги, если новая продукция окажется неудачной, но она действует, несмотря на свой страх.

Созданная в результате этого сотрудничества продукция пользуется большим успехом на рынке. Успех оказывается более значительным, чем предполагали вы и менеджеры небольшой предпринимательской компании, реализовавшие вашу идею в конкретной продукции. Чем вы, молодой изобретатель, руководствовались в своих действиях? Боялись ли вы потерять свои средства к существованию, стать безработным? Почему вы потратили так много времени на свое изобретение, хотя оно не имело отношения к вашей текущей работе? Какие, по вашему мнению, мотивы определяли поведение и решения, принимаемые каждым из участников описанной выше истории? Заполните таблицу.

Стороны, принимавшие участие в истории	Мотивы, определяющие решение
Молодой изобретатель	
Известные высокотехнологичные компании	
Малая предпринимательская компания	

#### Вариант 5

1. Заполните таблицу, приведя примеры конкретных фирм-производителей инноваций. Дайте им характеристику, укажите особенности таких фирм.

Типы конкурентного поведения N-инновационных организаций

Тип поведения фирмы	N-фирма	Характеристика типа	Особенности фирмы
Венчурное			
Эксплерентное			
Виолентное			
Патентное			
Коммутантное			

2. Предложите новшество для улучшения образовательного процесса в высшем учебном заведении. Это может быть компьютерная технология, порядок составления расписания занятий, организация практических занятий, создание базы данных и т.д. Обоснуйте целесообразность осуществления новшества. Обоснование приведите в таблице.

Основные положения новшества	Содержание
Название новшества	
Цель, которая должна быть достигнута	
Краткое содержание предложения	
Потребитель (для кого предназначено)	
Суть новизны предложения	
Предполагаемый исполнитель	

Порядок реализации проекта	
Необходимые ресурсы	

#### Вариант 6

1. Какие функции можно отнести к предприятиям-виолентам?

1. фундаментальная наука, поисковые НИР, плановые разработки новой продукции;
2. специализированное производство дифференцированных товаров для сегментов рынка;
3. организация системы гарантийного обслуживания;
4. массовое и крупносерийное производство стандартной продукции;
5. разработка и выход на рынок с пионерными радикальными продуктовыми новшествами;
6. имитация новинок и предложение их сегменту рынка с низким платежным спросом;
7. работа по стандартизации продукции, организация систем качества и сертификации;
8. проведение маркетинговых исследований для поиска рыночных ниш (узких сегментов);
9. опытно-конструкторские разработки для дифференциации продукции;
10. мелкосерийное производство совершенно новых пионерных наукоемких продуктов;
11. производство мелких простых деталей и компонентов для крупных фирм;
12. оказание потребителям сложных и редких наукоемких услуг;
13. разработка пионерных технологических новшеств;
14. оказание бытовых и прочих услуг населению;
15. производство товаров местного значения.

2. Ряд экономистов считает, что инновационная экономика - это не что иное, как национальная реакция государства и населения на значительные ограничения, возникающие на пути экономического роста (например, увеличение или снижение цен на нефть и другие энергоносители), или на изменения «правил игры» на мировом рынке (установление повышенных таможенных тарифов, квот и т.д.). Как вы думаете, насколько это утверждение верно? Приведите примеры и обоснуйте свой ответ.

#### Вариант 7

1. Установите соответствие между понятиями и их содержанием:

	1. Форма объединения	2. Присвоение статуса
Федеральный центр науки и высоких технологий Технополис Наукоград Российской Федерации Технопарк		

2. История сотовой связи начинается в 1946 г. Компания AT&T Bell Laboratories (США) выдвинула и реализовала инновационную идею - создала радиотелефоны, устанавливаемые в автомобилях. Радиопередатчик позволял пассажирам или водителю связаться с АТС и таким образом совершить звонок. Для связи выделяется диапазон с фиксированными частотными каналами. Компания разработала систему ячеек или сот, откуда и пошло сегодняшнее название сотовых телефонов. В 1979 г. Япония заинтересовалась американской разработкой и начала проводить соответствующие испытания. В СССР первая автоматическая дуплексная система профессиональной мобильной радиосвязи с подвижными объектами под названием «Алтай» заработала в конце 1950-х гг. В течение долгого времени «Алтай» был единственным средством мобильной связи в стране. В Санкт-Петербурге в 1991 г. начала свою работу сотовая компания «Дельта Телеком». Она являлась первым оператором сотовой связи на российском рынке. На сегодняшний день в России услугами сотовой связи пользуются более 100 млн человек. Развитие новых сетей идет полным ходом, начинают использоваться и внедряться

прогрессивные стандарты и спецификации третьего поколения. Компания NTT DoCoMo совместно с МТС ввела в нашей стране услугу i-mode, которая позволяет активно пользоваться Интернетом. I-mode очень популярен в Японии. К какой классификационной группе инноваций по нижеприведённой классификации относится сотовая связь для США, Японии, России? Обоснуйте свое решение

#### Вариант 8

1. В состав инфраструктуры технопарка входит:

1. структура транспортных коммуникаций;
2. структура консалтинговых, издательских и других услуг;
3. финансово-экономическое обеспечение инновационной деятельности;
4. сертификации, метрология, стандартизация и контроль качества;
5. помощь в маркетинге, в том числе рекламной и выставочной деятельности;
6. помощь в патентно-лицензионной работе для защиты интеллектуальной собственности;
7. медицинские учреждения, пансионаты, санатории и дома отдыха;
8. культурно-просветительные организации.

2. Канцелярская скрепка как простое устройство для соединения нескольких листов бумаги появилась еще в XIX веке. В наше время для этих целей стали использоваться степлер, пружинный зажим, да и у самой скрепки появилось несколько вариантов. Широко распространены прозрачные пакеты – мультифоры, в которые можно поместить несколько листов бумаги, ничем не скрепляя. Оцените преимущества и недостатки известных вам устройств для скрепления листов бумаги и заполните таблицу. Сделайте прогноз: есть ли основания для близкого завершения жизненного цикла канцелярской скрепки?

Виды устройств	Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ обычная канцелярская скрепка;</li> <li>→ канцелярская скрепка большого размера;</li> <li>→ канцелярская скрепка, изготовленная из пластмассы;</li> <li>→ степлер;</li> <li>→ пружинный зажим;</li> <li>→ мультифора.</li> </ul>		

#### Вариант 9

1. Задачи бизнес-инкубаторов:

1. превращение новых технологий, разработанных университетами, лабораториями или исследовательскими институтами, в источник прибыли;
2. восстановление экономики отстающих областей путем повышения благосостояния жителей данной области;
3. проведение мероприятий по ускорению темпов воспроизводства основных фондов на предприятиях региона;
4. обеспечение возможности для получения финансовой прибыли по инвестициям в новые компании;
5. увеличение численности студентов в регионе.

2. Человек, жизнь которого составила основу этого примера, - это Честер Карлсон, изобретатель ксерокопирования. Он родился в начале XX в. и гораздо раньше других понял, что возможно разработать способ производства фотокопий любого документа на листе бумаги. После нескольких лет экспериментирования он в 1938 г. добился производства фотокопий в лабораторных условиях. Он назвал этот процесс ксерографией и в конце 1930-х гг. получил первые патенты на этот процесс. Будучи американцем, он попытался предложить свою идею гигантам американской промышленности. Он обратился в наиболее инновационные, высокотехнологичные компании того времени - IBM, Kodak и многие другие. Но все они отвернулись от этих идей. То ли они не верили в эти идеи, то ли боялись, что в случае успеха пострадает их основной бизнес.



Но Карлсон был очень настойчивым. В конце 1940-х гг. он, наконец, нашел небольшую компанию, которая согласилась инвестировать в его идеи. Это компания называлась Haloid. Позже она решила поменять название на Xerox и стала одной из самых блистательных, наиболее успешных американских компаний 1950-60-х гг. Она далеко обогнала своих конкурентов по масштабам и доходности. Так было до 1970-х гг., когда была разрушена всемирная монополия компании Xerox на рынке копирования.

По-видимому, Карлсон никогда не смог бы упорствовать так долго, если бы он не руководствовался общими представлениями о технологическом развитии и месте в нем его изобретения. Он видел потребность, которую знал, как удовлетворить, поэтому он был настойчив в реализации своих представлений.

Чтобы лучше понять мотивы каждой из участвующих в этой истории сторон, давайте поставим себя на место Честера Карлсона. Итак, представьте себе, что вы являетесь молодым изобретателем, и у вас есть революционная идея о принципиально новой продукции, и вы знаете, как эту идею претворить в жизнь. Вы уже проверили и убедились, что технически идея вполне осуществима, но вам нужны партнеры для развития и реализации идеи, поскольку создание и реализация коммерческой модели требует гораздо больше финансовых ресурсов, чем есть в вашем распоряжении. Вам необходимо найти компанию, которая инвестирует средства в развитие вашей идеи и реализует ее в рыночной продукции. Поэтому вы, молодой изобретатель, обращаетесь в известные высокотехнологичные инновационные компании и предлагаете им свою идею. Но вы с удивлением обнаруживаете, что они отвергают вашу идею. Почему они так поступают? Они боятся, что ваша продукция не будет достаточно качественной, что ее не смогут продавать? А может, они боятся, что новая продукция «поглотит» ту, которую компания успешно производит? Что останавливает компании инвестировать средства в развитие вашей идеи?

В конце концов, вы находите небольшую компанию, которая готова попытаться произвести новую продукцию, развивая вашу идею. Инвестиции в развитие вашей идеи являются для этой компании основными. Эта малая компания не играет ведущей роли на рынке, где будет продаваться ваша новая продукция. Ее руководство смело решило попытаться создать новый продукт. Оно оценило коммерческий и технический смысл вашей идеи и решило инвестировать в нее свои средства. Конечно, компания опасается потерять свои деньги, если новая продукция окажется неудачной, но она действует, несмотря на свой страх.

Созданная в результате этого сотрудничества продукция пользуется большим успехом на рынке. Успех оказывается более значительным, чем предполагали вы и менеджеры небольшой предпринимательской компании, реализовавшие вашу идею в конкретной продукции. Чем вы, молодой изобретатель, руководствовались в своих действиях? Боялись ли вы потерять свои средства к существованию, стать безработным? Почему вы потратили так много времени на свое изобретение, хотя оно не имело отношения к вашей текущей работе? Какие, по вашему мнению, мотивы определяли поведение и решения, принимаемые каждым из участников описанной выше истории? Заполните таблицу.

Стороны, принимавшие участие в истории	Мотивы, определяющие решение
Молодой изобретатель	
Известные высокотехнологичные компании	
Малая предпринимательская компания	

#### Вариант 10

1. Впишите в таблицу известные Вам отраслевые, региональные, федеральные, внутрифирменные, межфирменные и международные организационные формы инновационной деятельности.

Организационные формы инновационной деятельности

Отраслевые	Региональные	Федеральные

Внутрифирменные	Межфирменные	Межкорпорационные предприятия

2. Предложите новшество для улучшения образовательного процесса в высшем учебном заведении. Это может быть компьютерная технология, порядок составления расписания занятий, организация практических занятий, создание базы данных и т.д. Обоснуйте целесообразность осуществления новшества. Обоснование приведите в таблице.

Основные положения новшества	Содержание
Название новшества	
Цель, которая должна быть достигнута	
Краткое содержание предложения	
Потребитель (для кого предназначено)	
Суть новизны предложения	
Предполагаемый исполнитель	
Порядок реализации проекта	
Необходимые ресурсы	

#### Вариант 11

1. Заполните таблицу, приведя примеры конкретных фирм-производителей инноваций. Дайте им характеристику, укажите особенности таких фирм.

Типы конкурентного поведения N-инновационных организаций

Тип поведения фирмы	N-фирма	Характеристика типа	Особенности фирмы
Венчурное			
Эксплерентное			
Виолентное			
Пациентное			
Коммутантное			

2. Ряд экономистов считает, что инновационная экономика - это не что иное, как национальная реакция государства и населения на значительные ограничения, возникающие на пути экономического роста (например, увеличение или снижение цен на нефть и другие энергоносители), или на изменения «правил игры» на мировом рынке (установление повышенных таможенных тарифов, квот и т.д.). Как вы думаете, насколько это утверждение верно? Приведите примеры и обоснуйте свой ответ.

#### Вариант 12

1. Какие функции можно отнести к предприятиям-виолентам?

1. фундаментальная наука, поисковые НИР, плановые разработки новой продукции;
2. специализированное производство дифференцированных товаров для сегментов рынка;
3. организация системы гарантийного обслуживания;
4. массовое и крупносерийное производство стандартной продукции;
5. разработка и выход на рынок с пионерными радикальными продуктовыми новшествами;
6. имитация новинок и предложение их сегменту рынка с низким платежным спросом;
7. работа по стандартизации продукции, организация систем качества и сертификации;
8. проведение маркетинговых исследований для поиска рыночных ниш (узких сегментов);
9. опытно-конструкторские разработки для дифференциации продукции;
10. мелкосерийное производство совершенно новых пионерных наукоемких продуктов;
11. производство мелких простых деталей и компонентов для крупных фирм;
12. оказание потребителям сложных и редких наукоемких услуг;

13. разработка пионерных технологических новшеств;
14. оказание бытовых и прочих услуг населению;
15. производство товаров местного значения.

2. История сотовой связи начинается в 1946 г. Компания AT&T Bell Laboratories (США) выдвинула и реализовала инновационную идею - создала радиотелефоны, устанавливающиеся в автомобилях. Радиопередатчик позволял пассажирам или водителю связаться с АТС и таким образом совершить звонок. Для связи выделяется диапазон с фиксированными частотными каналами. Компания разработала систему ячеек или сот, откуда и пошло сегодняшнее название сотовых телефонов. В 1979 г. Япония заинтересовалась американской разработкой и начала проводить соответствующие испытания. В СССР первая автоматическая дуплексная система профессиональной мобильной радиосвязи с подвижными объектами под названием «Алтай» заработала в конце 1950-х гг. В течение долгого времени «Алтай» был единственным средством мобильной связи в стране. В Санкт-Петербурге в 1991 г. начала свою работу сотовая компания «Дельта Телеком». Она являлась первым оператором сотовой связи на российском рынке. На сегодняшний день в России услугами сотовой связи пользуются более 100 млн человек. Развитие новых сетей идет полным ходом, начинают использоваться и внедряться прогрессивные стандарты и спецификации третьего поколения. Компания NTT DoCoMo совместно с МТС ввела в нашей стране услугу i-mode, которая позволяет активно пользоваться Интернетом. I-mode очень популярен в Японии. К какой классификационной группе инноваций по нижеприведённой классификации относится сотовая связь для США, Японии, России? Обоснуйте свое решение

#### Вариант 13

1. Установите соответствие между понятиями и их содержанием:

	1. Форма объединения	2. Присвоение статуса
Федеральный центр науки и высоких технологий Технополис Наукоград Российской Федерации Технопарк		

2. Канцелярская скрепка как простое устройство для соединения нескольких листов бумаги появилась еще в XIX веке. В наше время для этих целей стали использоваться степлер, пружинный зажим, да и у самой скрепки появилось несколько вариантов. Широко распространены прозрачные пакеты – мультифоры, в которые можно поместить несколько листов бумаги, ничем не скрепляя. Оцените преимущества и недостатки известных вам устройств для скрепления листов бумаги и заполните таблицу. Сделайте прогноз: есть ли основания для близкого завершения жизненного цикла канцелярской скрепки?

Виды устройств	Преимущества	Недостатки
→ обычная канцелярская скрепка; → канцелярская скрепка большого размера; → канцелярская скрепка, изготовленная из пластмассы; → степлер; → пружинный зажим; → мультифора.		

#### Вариант 14

1. В состав инфраструктуры технопарка входит:

1. структура транспортных коммуникаций;
2. структура консалтинговых, издательских и других услуг;
3. финансово-экономическое обеспечение инновационной деятельности;
4. сертификации, метрология, стандартизация и контроль качества;
5. помощь в маркетинге, в том числе рекламной и выставочной деятельности;

6. помощь в патентно-лицензионной работе для защиты интеллектуальной собственности;
7. медицинские учреждения, пансионаты, санатории и дома отдыха;
8. культурно-просветительские организации.

2. Человек, жизнь которого составила основу этого примера, - это Честер Карлсон, изобретатель ксерокопирования. Он родился в начале XX в. и гораздо раньше других понял, что возможно разработать способ производства фотокопий любого документа на листе бумаги. После нескольких лет экспериментирования он в 1938 г. добился производства фотокопий в лабораторных условиях. Он назвал этот процесс ксерографией и в конце 1930-х гг. получил первые патенты на этот процесс. Будучи американцем, он попытался предложить свою идею гигантам американской промышленности. Он обратился в наиболее инновационные, высокотехнологичные компании того времени - IBM, Kodak и многие другие. Но все они отвернулись от этих идей. То ли они не верили в эти идеи, то ли боялись, что в случае успеха пострадает их основной бизнес.

Но Карлсон был очень настойчивым. В конце 1940-х гг. он, наконец, нашел небольшую компанию, которая согласилась инвестировать в его идеи. Это компания называлась Haloid. Позже она решила поменять название на Xerox и стала одной из самых блистательных, наиболее успешных американских компаний 1950-60-х гг. Она далеко обогнала своих конкурентов по масштабам и доходности. Так было до 1970-х гг., когда была разрушена всемирная монополия компании Xerox на рынке копирования.

По-видимому, Карлсон никогда не смог бы упорствовать так долго, если бы он не руководствовался общими представлениями о технологическом развитии и месте в нем его изобретения. Он видел потребность, которую знал, как удовлетворить, поэтому он был настойчив в реализации своих представлений.

Чтобы лучше понять мотивы каждой из участвующих в этой истории сторон, давайте поставим себя на место Честера Карлсона. Итак, представьте себе, что вы являетесь молодым изобретателем, и у вас есть революционная идея о принципиально новой продукции, и вы знаете, как эту идею претворить в жизнь. Вы уже проверили и убедились, что технически идея вполне осуществима, но вам нужны партнеры для развития и реализации идеи, поскольку создание и реализация коммерческой модели требует гораздо больше финансовых ресурсов, чем есть в вашем распоряжении. Вам необходимо найти компанию, которая инвестирует средства в развитие вашей идеи и реализует ее в рыночной продукции. Поэтому вы, молодой изобретатель, обращаетесь в известные высокотехнологичные инновационные компании и предлагаете им свою идею. Но вы с удивлением обнаруживаете, что они отвергают вашу идею. Почему они так поступают? Они боятся, что ваша продукция не будет достаточно качественной, что ее не смогут продавать? А может, они боятся, что новая продукция «поглотит» ту, которую компания успешно производит? Что останавливает компании инвестировать средства в развитие вашей идеи?

В конце концов, вы находите небольшую компанию, которая готова попытаться произвести новую продукцию, развивая вашу идею. Инвестиции в развитие вашей идеи являются для этой компании основными. Эта малая компания не играет ведущей роли на рынке, где будет продаваться ваша новая продукция. Ее руководство смело решило попытаться создать новый продукт. Оно оценило коммерческий и технический смысл вашей идеи и решило инвестировать в нее свои средства. Конечно, компания опасается потерять свои деньги, если новая продукция окажется неудачной, но она действует, несмотря на свой страх.

Созданная в результате этого сотрудничества продукция пользуется большим успехом на рынке. Успех оказывается более значительным, чем предполагали вы и менеджеры небольшой предпринимательской компании, реализовавшие вашу идею в конкретной продукции. Чем вы, молодой изобретатель, руководствовались в своих действиях? Боялись ли вы потерять свои средства к существованию, стать безработным? Почему вы потратили так много времени на свое изобретение, хотя оно не имело отношения к вашей текущей работе? Какие, по вашему мнению, мотивы определяли поведение и решения, принимаемые

каждым из участников описанной выше истории? Заполните таблицу.

Стороны, принимавшие участие в истории	Мотивы, определяющие решение
Молодой изобретатель	
Известные высокотехнологичные компании	
Малая предпринимательская компания	

#### Вариант 15

1. Задачи бизнес-инкубаторов:

1. превращение новых технологий, разработанных университетами, лабораториями или исследовательскими институтами, в источник прибыли;
  2. восстановление экономики отстающих областей путем повышения благосостояния жителей данной области;
  3. проведение мероприятий по ускорению темпов воспроизводства основных фондов на предприятиях региона;
  4. обеспечение возможности для получения финансовой прибыли по инвестициям в новые компании;
  5. увеличение численности студентов в регионе.
2. Предложите новшество для улучшения образовательного процесса в высшем учебном заведении. Это может быть компьютерная технология, порядок составления расписания занятий, организация практических занятий, создание базы данных и т.д. Обоснуйте целесообразность осуществления новшества. Обоснование приведите в таблице.

Основные положения новшества	Содержание
Название новшества	
Цель, которая должна быть достигнута	
Краткое содержание предложения	
Потребитель (для кого предназначено)	
Суть новизны предложения	
Предполагаемый исполнитель	
Порядок реализации проекта	
Необходимые ресурсы	

#### Вариант 16

1. Впишите в таблицу известные Вам отраслевые, региональные, федеральные, внутрифирменные, межфирменные и международные организационные формы инновационной деятельности.

Организационные формы инновационной деятельности

Отраслевые	Региональные	Федеральные
Внутрифирменные	Межфирменные	Межкорпорационные предприятия

2. Ряд экономистов считает, что инновационная экономика - это не что иное, как национальная реакция государства и населения на значительные ограничения, возникающие на пути экономического роста (например, увеличение или снижение цен на нефть и другие энергоносители), или на изменения «правил игры» на мировом рынке (установление повышенных таможенных тарифов, квот и т.д.). Как вы думаете, насколько это утверждение верно? Приведите примеры и обоснуйте свой ответ.

#### Вариант 17

1. Заполните таблицу, приведя примеры конкретных фирм-производителей инноваций. Дайте им характеристику, укажите особенности таких фирм.  
Типы конкурентного поведения N-инновационных организаций

Тип поведения фирмы	N-фирма	Характеристика типа	Особенности фирмы
Венчурное			
Эксплерентное			
Виолентное			
Пациентное			
Коммутантное			

2. История сотовой связи начинается в 1946 г. Компания AT&T Bell Laboratories (США) выдвинула и реализовала инновационную идею - создала радиотелефоны, устанавливаемые в автомобилях. Радиопередатчик позволял пассажирам или водителю связаться с АТС и таким образом совершить звонок. Для связи выделяется диапазон с фиксированными частотными каналами. Компания разработала систему ячеек или сот, откуда и пошло сегодняшнее название сотовых телефонов. В 1979 г. Япония заинтересовалась американской разработкой и начала проводить соответствующие испытания. В СССР первая автоматическая дуплексная система профессиональной мобильной радиосвязи с подвижными объектами под названием «Алтай» заработала в конце 1950-х гг. В течение долгого времени «Алтай» был единственным средством мобильной связи в стране. В Санкт-Петербурге в 1991 г. начала свою работу сотовая компания «Дельта Телеком». Она являлась первым оператором сотовой связи на российском рынке. На сегодняшний день в России услугами сотовой связи пользуются более 100 млн человек. Развитие новых сетей идет полным ходом, начинают использоваться и внедряться прогрессивные стандарты и спецификации третьего поколения. Компания NTT DoCoMo совместно с МТС ввела в нашей стране услугу i-mode, которая позволяет активно пользоваться Интернетом. I-mode очень популярен в Японии. К какой классификационной группе инноваций по нижеприведенной классификации относится сотовая связь для США, Японии, России? Обоснуйте свое решение

#### Вариант 18

1. Какие функции можно отнести к предприятиям-виолентам?

1. фундаментальная наука, поисковые НИР, плановые разработки новой продукции;
2. специализированное производство дифференцированных товаров для сегментов рынка;
3. организация системы гарантийного обслуживания;
4. массовое и крупносерийное производство стандартной продукции;
5. разработка и выход на рынок с пионерными радикальными продуктовыми новшествами;
6. имитация новинок и предложение их сегменту рынка с низким платежным спросом;
7. работа по стандартизации продукции, организация систем качества и сертификации;
8. проведение маркетинговых исследований для поиска рыночных ниш (узких сегментов);
9. опытно-конструкторские разработки для дифференциации продукции;
10. мелкосерийное производство совершенно новых пионерных наукоемких продуктов;
11. производство мелких простых деталей и компонентов для крупных фирм;
12. оказание потребителям сложных и редких наукоемких услуг;
13. разработка пионерных технологических новшеств;
14. оказание бытовых и прочих услуг населению;
15. производство товаров местного значения.

2. Канцелярская скрепка как простое устройство для соединения нескольких листов бумаги появилась еще в XIX веке. В наше время для этих целей стали использоваться степлер, пружинный зажим, да и у самой скрепки появилось несколько вариантов. Широко распространены прозрачные пакеты – мультифоры, в которые можно поместить несколько

листов бумаги, ничем не скрепляя. Оцените преимущества и недостатки известных вам устройств для скрепления листов бумаги и заполните таблицу. Сделайте прогноз: есть ли основания для близкого завершения жизненного цикла канцелярской скрепки?

Виды устройств	Преимущества	Недостатки
→ обычная канцелярская скрепка; → канцелярская скрепка большого размера; → канцелярская скрепка, изготовленная из пластмассы; → степлер; → пружинный зажим; → мультифора.		

#### Вариант 19

1. Установите соответствие между понятиями и их содержанием:

	1. Форма объединения	2. Присвоение статуса
Федеральный центр науки и высоких технологий Технополис Научноград Российской Федерации Технопарк		

2. Человек, жизнь которого составила основу этого примера, - это Честер Карлсон, изобретатель ксерокопирования. Он родился в начале XX в. и гораздо раньше других понял, что возможно разработать способ производства фотокопий любого документа на листе бумаги. После нескольких лет экспериментирования он в 1938 г. добился производства фотокопий в лабораторных условиях. Он назвал этот процесс ксерографией и в конце 1930-х гг. получил первые патенты на этот процесс. Будучи американцем, он попытался предложить свою идею гигантам американской промышленности. Он обратился в наиболее инновационные, высокотехнологичные компании того времени - IBM, Kodak и многие другие. Но все они отвернулись от этих идей. То ли они не верили в эти идеи, то ли боялись, что в случае успеха пострадают их основной бизнес.

Но Карлсон был очень настойчивым. В конце 1940-х гг. он, наконец, нашел небольшую компанию, которая согласилась инвестировать в его идеи. Это компания называлась Haloid. Позже она решила поменять название на Xerox и стала одной из самых блистательных, наиболее успешных американских компаний 1950-60-х гг. Она далеко обогнала своих конкурентов по масштабам и доходности. Так было до 1970-х гг., когда была разрушена всемирная монополия компании Xerox на рынке копирования.

По-видимому, Карлсон никогда не смог бы упорствовать так долго, если бы он не руководствовался общими представлениями о технологическом развитии и месте в нем его изобретения. Он видел потребность, которую знал, как удовлетворить, поэтому он был настойчив в реализации своих представлений.

Чтобы лучше понять мотивы каждой из участвующих в этой истории сторон, давайте поставим себя на место Честера Карлсона. Итак, представьте себе, что вы являетесь молодым изобретателем, и у вас есть революционная идея о принципиально новой продукции, и вы знаете, как эту идею претворить в жизнь. Вы уже проверили и убедились, что технически идея вполне осуществима, но вам нужны партнеры для развития и реализации идеи, поскольку создание и реализация коммерческой модели требует гораздо больше финансовых ресурсов, чем есть в вашем распоряжении. Вам необходимо найти компанию, которая инвестирует средства в развитие вашей идеи и реализует ее в рыночной продукции. Поэтому вы, молодой изобретатель, обращаетесь в известные высокотехнологичные инновационные компании и предлагаете им свою идею. Но вы с удивлением обнаруживаете, что они отвергают вашу идею. Почему они так поступают? Они боятся, что ваша продукция не будет достаточно качественной, что ее не смогут продавать? А может, они боятся, что новая продукция «поглотит» ту, которую компания успешно производит? Что останавливает

компании инвестировать средства в развитие вашей идеи?

В конце концов, вы находите небольшую компанию, которая готова попытаться произвести новую продукцию, развивая вашу идею. Инвестиции в развитие вашей идеи являются для этой компании основными. Эта малая компания не играет ведущей роли на рынке, где будет продаваться ваша новая продукция. Ее руководство смело решило попытаться создать новый продукт. Оно оценило коммерческий и технический смысл вашей идеи и решило инвестировать в нее свои средства. Конечно, компания опасается потерять свои деньги, если новая продукция окажется неудачной, но она действует, несмотря на свой страх.

Созданная в результате этого сотрудничества продукция пользуется большим успехом на рынке. Успех оказывается более значительным, чем предполагали вы и менеджеры небольшой предпринимательской компании, реализовавшие вашу идею в конкретной продукции. Чем вы, молодой изобретатель, руководствовались в своих действиях? Боялись ли вы потерять свои средства к существованию, стать безработным? Почему вы потратили так много времени на свое изобретение, хотя оно не имело отношения к вашей текущей работе? Какие, по вашему мнению, мотивы определяли поведение и решения, принимаемые каждым из участников описанной выше истории? Заполните таблицу.

Стороны, принимавшие участие в истории	Мотивы, определяющие решение
Молодой изобретатель	
Известные высокотехнологичные компании	
Малая предпринимательская компания	

#### Вариант 20

1. В состав инфраструктуры технопарка входит:

1. структура транспортных коммуникаций;
2. структура консалтинговых, издательских и других услуг;
3. финансово-экономическое обеспечение инновационной деятельности;
4. сертификации, метрология, стандартизация и контроль качества;
5. помощь в маркетинге, в том числе рекламной и выставочной деятельности;
6. помощь в патентно-лицензионной работе для защиты интеллектуальной собственности;
7. медицинские учреждения, пансионаты, санатории и дома отдыха;
8. культурно-просветительные организации.

2. Предложите новшество для улучшения образовательного процесса в высшем учебном заведении. Это может быть компьютерная технология, порядок составления расписания занятий, организация практических занятий, создание базы данных и т.д. Обоснуйте целесообразность осуществления новшества. Обоснование приведите в таблице.

Основные положения новшества	Содержание
Название новшества	
Цель, которая должна быть достигнута	
Краткое содержание предложения	
Потребитель (для кого предназначено)	
Суть новизны предложения	
Предполагаемый исполнитель	
Порядок реализации проекта	
Необходимые ресурсы	

#### Вариант 21

1. Задачи бизнес-инкубаторов:

1. превращение новых технологий, разработанных университетами, лабораториями или исследовательскими институтами, в источник прибыли;
2. восстановление экономики отстающих областей путем повышения благосостояния жителей данной области;
3. проведение мероприятий по ускорению темпов воспроизводства основных фондов на



предприятиях региона;

4. обеспечение возможности для получения финансовой прибыли по инвестициям в новые компании;

5. увеличение численности студентов в регионе.

2.Ряд экономистов считает, что инновационная экономика - это не что иное, как национальная реакция государства и населения на значительные ограничения, возникающие на пути экономического роста (например, увеличение или снижение цен на нефть и другие энергоносители), или на изменения «правил игры» на мировом рынке (установление повышенных таможенных тарифов, квот и т.д.). Как вы думаете, насколько это утверждение верно? Приведите примеры и обоснуйте свой ответ.

#### Вариант 22

1.Впишите в таблицу известные Вам отраслевые, региональные, федеральные, внутрифирменные, межфирменные и международные организационные формы инновационной деятельности.

Организационные формы инновационной деятельности

Отраслевые	Региональные	Федеральные
Внутрифирменные	Межфирменные	Межкорпорационные предприятия

2. История сотовой связи начинается в 1946 г. Компания AT&T Bell Laboratories (США) выдвинула и реализовала инновационную идею - создала радиотелефоны, устанавливаемые в автомобилях. Радиопередатчик позволял пассажирам или водителю связаться с АТС и таким образом совершить звонок. Для связи выделяется диапазон с фиксированными частотными каналами. Компания разработала систему ячеек или сот, откуда и пошло сегодняшнее название сотовых телефонов. В 1979 г. Япония заинтересовалась американской разработкой и начала проводить соответствующие испытания. В СССР первая автоматическая дуплексная система профессиональной мобильной радиосвязи с подвижными объектами под названием «Алтай» заработала в конце 1950-х гг. В течение долгого времени «Алтай» был единственным средством мобильным связью в стране. В Санкт-Петербурге в 1991 г. начала свою работу сотовая компания «Дельта Телеком». Она являлась первым оператором сотовой связи на российском рынке. На сегодняшний день в России услугами сотовой связи пользуются более 100 млн человек. Развитие новых сетей идет полным ходом, начинают использоваться и внедряться прогрессивные стандарты и спецификации третьего поколения. Компания NTT DoCoMo совместно с МТС ввела в нашей стране услугу i-mode, которая позволяет активно пользоваться Интернетом. I-mode очень популярен в Японии. К какой классификационной группе инноваций по нижеприведённой классификации относится сотовая связь для США, Японии, России? Обоснуйте свое решение

#### Вариант 23

1.Заполните таблицу, приведя примеры конкретных фирм-производителей инноваций. Дайте им характеристику, укажите особенности таких фирм.

Типы конкурентного поведения N-инновационных организаций

Тип поведения фирмы	N-фирма	Характеристика типа	Особенности фирмы
Венчурное			
Эксплерентное			
Виолентное			
Пациентное			
Коммутантное			

2. Канцелярская скрепка как простое устройство для соединения нескольких листов бумаги появилась еще в XIX веке. В наше время для этих целей стали использоваться степлер,

пружинный зажим, да и у самой скрепки появилось несколько вариантов. Широко распространены прозрачные пакеты – мультифоры, в которые можно поместить несколько листов бумаги, ничем не скрепляя. Оцените преимущества и недостатки известных вам устройств для скрепления листов бумаги и заполните таблицу. Сделайте прогноз: есть ли основания для близкого завершения жизненного цикла канцелярской скрепки?

Виды устройств	Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ обычная канцелярская скрепка;</li> <li>→ канцелярская скрепка большого размера;</li> <li>→ канцелярская скрепка, изготовленная из пластмассы;</li> <li>→ степлер;</li> <li>→ пружинный зажим;</li> <li>→ мультифора.</li> </ul>		

#### Вариант 24

1. Какие функции можно отнести к предприятиям-виолентам?

1. фундаментальная наука, поисковые НИР, плановые разработки новой продукции;
2. специализированное производство дифференцированных товаров для сегментов рынка;
3. организация системы гарантийного обслуживания;
4. массовое и крупносерийное производство стандартной продукции;
5. разработка и выход на рынок с пионерными радикальными продуктовыми новшествами;
6. имитация новинок и предложение их сегменту рынка с низким платежным спросом;
7. работа по стандартизации продукции, организация систем качества и сертификации;
8. проведение маркетинговых исследований для поиска рыночных ниш (узких сегментов);
9. опытно-конструкторские разработки для дифференциации продукции;
10. мелкосерийное производство совершенно новых пионерных наукоемких продуктов;
11. производство мелких простых деталей и компонентов для крупных фирм;
12. оказание потребителям сложных и редких наукоемких услуг;
13. разработка пионерных технологических новшеств;
14. оказание бытовых и прочих услуг населению;
15. производство товаров местного значения.

2. Человек, жизнь которого составила основу этого примера, - это Честер Карлсон, изобретатель ксерокопирования. Он родился в начале XX в. и гораздо раньше других понял, что возможно разработать способ производства фотокопий любого документа на листе бумаги. После нескольких лет экспериментирования он в 1938 г. добился производства фотокопий в лабораторных условиях. Он назвал этот процесс ксерографией и в конце 1930-х гг. получил первые патенты на этот процесс. Будучи американцем, он попытался предложить свою идею гигантам американской промышленности. Он обратился в наиболее инновационные, высокотехнологичные компании того времени - IBM, Kodak и многие другие. Но все они отвернулись от этих идей. То ли они не верили в эти идеи, то ли боялись, что в случае успеха пострадает их основной бизнес.

Но Карлсон был очень настойчивым. В конце 1940-х гг. он, наконец, нашел небольшую компанию, которая согласилась инвестировать в его идеи. Это компания называлась Haloid. Позже она решила поменять название на Xerox и стала одной из самых блистательных, наиболее успешных американских компаний 1950-60-х гг. Она далеко обогнала своих конкурентов по масштабам и доходности. Так было до 1970-х гг., когда была разрушена всемирная монополия компании Xerox на рынке копирования.

По-видимому, Карлсон никогда не смог бы упорствовать так долго, если бы он не

руководствовался общими представлениями о технологическом развитии и месте в нем его изобретения. Он видел потребность, которую знал, как удовлетворить, поэтому он был настойчив в реализации своих представлений.

Чтобы лучше понять мотивы каждой из участвующих в этой истории сторон, давайте поставим себя на место Честера Карлсона. Итак, представьте себе, что вы являетесь молодым изобретателем, и у вас есть революционная идея о принципиально новой продукции, и вы знаете, как эту идею претворить в жизнь. Вы уже проверили и убедились, что технически идея вполне осуществима, но вам нужны партнеры для развития и реализации идеи, поскольку создание и реализация коммерческой модели требует гораздо больше финансовых ресурсов, чем есть в вашем распоряжении. Вам необходимо найти компанию, которая инвестирует средства в развитие вашей идеи и реализует ее в рыночной продукции. Поэтому вы, молодой изобретатель, обращаетесь в известные высокотехнологичные инновационные компании и предлагаете им свою идею. Но вы с удивлением обнаруживаете, что они отвергают вашу идею. Почему они так поступают? Они боятся, что ваша продукция не будет достаточно качественной, что ее не смогут продавать? А может, они боятся, что новая продукция «поглотит» ту, которую компания успешно производит? Что останавливает компании инвестировать средства в развитие вашей идеи?

В конце концов, вы находите небольшую компанию, которая готова попытаться произвести новую продукцию, развивая вашу идею. Инвестиции в развитие вашей идеи являются для этой компании основными. Эта малая компания не играет ведущей роли на рынке, где будет продаваться ваша новая продукция. Ее руководство смело решило попытаться создать новый продукт. Оно оценило коммерческий и технический смысл вашей идеи и решило инвестировать в нее свои средства. Конечно, компания опасается потерять свои деньги, если новая продукция окажется неудачной, но она действует, несмотря на свой страх.

Созданная в результате этого сотрудничества продукция пользуется большим успехом на рынке. Успех оказывается более значительным, чем предполагали вы и менеджеры небольшой предпринимательской компании, реализовавшие вашу идею в конкретной продукции. Чем вы, молодой изобретатель, руководствовались в своих действиях? Боялись ли вы потерять свои средства к существованию, стать безработным? Почему вы потратили так много времени на свое изобретение, хотя оно не имело отношения к вашей текущей работе? Какие, по вашему мнению, мотивы определяли поведение и решения, принимаемые каждым из участников описанной выше истории? Заполните таблицу.

Стороны, принимавшие участие в истории	Мотивы, определяющие решение
Молодой изобретатель	
Известные высокотехнологичные компании	
Малая предпринимательская компания	

#### Вариант 25

1. Установите соответствие между понятиями и их содержанием:

	1. Форма объединения	2. Присвоение статуса
Федеральный центр науки и высоких технологий Технополис Наукоград Российской Федерации Технопарк		

2. Предложите новшество для улучшения образовательного процесса в высшем учебном заведении. Это может быть компьютерная технология, порядок составления расписания занятий, организация практических занятий, создание базы данных и т.д. Обоснуйте целесообразность осуществления новшества. Обоснование приведите в таблице.

Основные положения новшества	Содержание
Название новшества	

Цель, которая должна быть достигнута	
Краткое содержание предложения	
Потребитель (для кого предназначено)	
Суть новизны предложения	
Предполагаемый исполнитель	
Порядок реализации проекта	
Необходимые ресурсы	

### Примерные задания для контрольной работы №2

Для учета неопределенности и риска при проведении экономического анализа проекта рекомендуется использовать следующие методы:

проверка устойчивости;

корректировка показателей проекта и экономических нормативов; замена их проектных значений на ожидаемые;

формализованное описание неопределенности.

Первый метод — проверка устойчивости — предусматривает разработку сценариев реализации проекта в наиболее вероятных и наиболее опасных для каких-либо участников условиях. Практически этот метод может быть реализован путем анализа прогноза финансовых показателей проекта при трех возможных вариантах его реализации: пессимистическом, наиболее вероятном и оптимистическом. Кроме того, в качестве показателя, характеризующего степень надежности проекта, используется точка безубыточности.

Оценка эффективности проекта включает в себя как составной элемент оценку рискованности проекта, т. е. возможности для инвестора не получить требуемую прибыль при реализации проекта в результате неблагоприятных событий. Реализация любого инвестиционного проекта — это вероятностный процесс с точки зрения отдачи: проект может принести запланированные доходы, а может и не принести. Количественным фактором, определяющим меру риска, является коэффициент риска, который в общем случае определяет отношение возможных позитивных и негативных исходов при заданном уровне значений агрегированных показателей, характеризующих данный проект.

Общий риск зависит от систематического и несистематического риска. Под систематическим риском понимается вероятностный характер будущих доходов из-за чувствительности динамики дохода на инвестиции по проекту к колебаниям отдачи на инвестиции в экономике в целом. Несистематический риск есть функция характеристик отрасли и отдельного предприятия.

Один из основных способов компенсации риска состоит в варьировании нормы дисконтирования будущих доходов, при этом большая величина дисконта соответствует большему риску.

Для оценки систематической составляющей риска необходимо привлечение экспертов и наличие информации по уже реализованным в отрасли проектам. Такая информация дает возможность количественной оценки степени неопределенности относительно получения финансовых результатов реализации конкретного проекта.

Поскольку фактор риска проявляется во времени, его учет при проведении оценки проектов осуществляется введением некоего поправочного коэффициента (рыночной премии за риск). Следовательно, учет риска сводится к выбору величины рискованной премии и оценке возможных потерь. В мировой практике введение рискованной надбавки в значение нормы дисконта является наиболее распространенной. Кроме этого, используются занижение прибыли, завышение стоимости затрат, сокращение периода получения прибыли и др. Для повышения надежности применяется сразу несколько методов компенсации риска.

1 вариант.

Через два года инвестор получит 11214 млн. руб. Определить современную стоимость этого

платежа и дисконт при ставке дисконтирования 10% годовых (по сложной ставке наращеня).

2 вариант.

Определить доходность инвестиций в виде годовой ставки сложных процентов. В финансирование инновационного проекта инвестор вложил 15 млн. руб., через два года он получит 24,4 млн. руб.

3 вариант.

Средний темп инфляции за два года составил 15 %. Определите, на сколько обесценились 65000 руб., положенные в банк под 10 % годовых (по сложной ставке наращеня).

4 вариант.

Предприниматель получил кредит 20 млн руб. сроком на 150 дней под 50 % годовых. Рассчитать сумму к погашению по схеме простых и сложных процентов.

5 вариант.

Найти текущую стоимость депозита, если через 8 лет банк выплатит 1500 тыс. руб. Ставка банковского процента – 20%, схема начисления – сложные проценты.

6 вариант.

Организация получила кредит 8 млн. руб. Ставка банковского процента - 30% годовых. Срок кредитования – 3 года. Определить сумму, которую организация выплатит банку по схеме простых процентов.

7 вариант.

Предприятие получило ссуду 4 млн.руб. под 20 % годовых на 100 дней. Определить сумму, получаемую банком, если начисление производится по схеме сложных процентов.

8 вариант.

Вычислите простую ставку процента, при которой текущая сумма 30 млн.руб. увеличится до 40 млн.руб. за 300 дней.

9 вариант.

Вычислите простую и сложную ставку процента, при которой текущая сумма 40 млн.руб. увеличится на 20 млн.руб. за 180 дней.

10 вариант.

Вычислите простую и сложную ставку процента, при которой текущая сумма 20 млн.руб. увеличится на 5 млн.руб. за 3 месяца.

11 вариант.

Получена ссуда в банке в сумме 10 млн руб. на три года с ежеквартальным начислением процентов под 18 % годовых. Рассчитать сумму к погашению и величину процентов.

12 вариант.

4 млн. руб. внесены на депозит сроком на 9 месяцев под 20 % годовых. Определить различными итоговую сумму через 9 месяцев.

13 вариант.

Ссуда в размере 1200 тыс. руб. была получена под 20 % годовых 15 апреля 2018 г. 20 сентября 2018 г. заемщик погасил ссуду. Рассчитать величину процентов при различных вариантах их начисления. Сформулировать выводы о том какая схема начисления процентов более выгодна банку, а какая заемщику.

14 вариант.

Насколько больше получит вкладчик за 3 года от вложения 1500 тыс. руб. под 7,5 % годовых, если полугодое начисление процентов заменить поквартальными процентами? Непрерывными процентами?

15 вариант.

Банк выдал кредит в сумме 7 млн руб. на 22 месяца под 20 % годовых с ежеквартальным начислением процентов. Рассчитайте сумму, которую получит банк?

16 вариант.

Банк выдал кредит в сумме 35 млн руб. на 30 месяцев под 15 % годовых. В договоре указано, что банк должен получить одновременно основную сумму кредита и начисленные

проценты. Рассчитать и сделать вывод, при какой схеме начисления процентов банк получит наибольшую выгоду а) годовое начисление; б) полугодовое; в) квартальное. Какая схема начисления процентов более выгодна заемщику?

17 вариант.

Рассчитать текущую стоимость 157 тыс. руб. при условии, что их выдадут через год, при ставке процента 20%? При ставке 40%?

18 вариант.

Найти будущую стоимость денежной суммы, если текущая стоимость составляет 40 млн руб. Средства размещены на депозит в банке по схеме простых и сложных процентов, под 15% годовых, на срок: 90 дн., 180 дн., 1 год, 5 лет, 10 лет.

19 вариант.

Рассчитать текущую стоимость депозита, если через 5 лет банк вернет 150 тыс. руб. При этом: а) ежегодное начисление процентов по ставке 17%, б) ежемесячное начисление процентов по ставке 13%, в) ежеквартальное начисление процентов по ставке 15%.

20 вариант.

В момент открытия вклада до востребования 17 июня 2018 г. в банк была внесены денежные средства в размере 450 тыс. руб. 25 августа 2018 г. вкладчик добавил 80 тыс. руб.; 10 октября 2018 г. вкладчик снял денежные средства в сумме 90 тыс. руб., 25 декабря 2018 г. счет был закрыт. Рассчитайте сумму, которую получил вкладчик при закрытии счета, при условии, что использовалась схема сложных процентов 3% годовых.

21 вариант.

Организации предложили взять кредит в банке а) при ежеквартальном начислении процентов под 25 % годовых, б) при начислении процентов раз в полгода под 20 % годовых. Рассчитать и сделать вывод, какой вариант более выгоден организации?

22 вариант.

Определить величину эффективной годовой процентной ставки, если номинальная ставка процента 20%, а частота начисления: а) ежемесячно, б) ежеквартально, в) два раза в год.

23 вариант.

В государстве производятся три типа продуктов А, Б и В

Типы товаров	2018		2019	
	Объем производства	Цена	Q	P
А	3	20	5	30
Б	80	3	70	6
В	6	10	6	25

Определите норму инфляции для 2015 года.

24 вариант.

Инвестору предложили вложить средства в инвестиционный проект, при условии возврата вложенных средств в течение пяти лет по 35 млн. руб. ежегодно. Сумма инвестиций составляет 140 млн. руб. Стоит ли принимать это предложение, если ставка банковского процента 15% годовых?

25 вариант.

Средний темп инфляции за два года составил 21 %. Определите, на сколько обесценились 76000 руб., положенные в банк под 7 % годовых (по сложной ставке наращенная).

### Примерные задания для контрольной работы №3

Для оценки экономической эффективности инноваций используются следующие показатели:  
1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД, ЧТС, NPV) - эта разница между будущим доходом от реализации проекта, в который вкладываются инвестиции, и инвестиционными вложениями за расчетный период времени, приведенными к одному году, и определяется как:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+d)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+d)^t},$$

Где NPV – чистая текущая стоимость дохода;

$CF_t$  – поступление денежных средств (денежный приток) в конце периода  $t$ ;

$I_t$  – затраты в период времени  $t$ ;

$d$  – коэффициент дисконтирования.

Если ЧДД инновационного проекта положителен, проект является эффективным и может рассматриваться вопрос о его принятии. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект. Если инвестиционный проект будет осуществлен при отрицательном ЧДД, инвестор понесет убытки.

2. Индекс доходности (ИД, РИ, PI) - это отношение будущего дохода от реализации проекта, в который вкладываются инвестиции, к величине этих инвестиций за расчетный период времени, приведенными к одному году, и определяется как:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+d)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+d)^t}}.$$

Проект считается эффективным, если  $ИД > 1$ .

3. Период окупаемости инновационного проекта (срок окупаемости) - это число лет, необходимых для возмещения инвестиционных расходов.

4. Внутренняя норма доходности (ВНД, ВНР, IRR) - это норма дисконта, при которой будущий доход от реализации проекта, в который вкладываются инвестиции, равен величине этих инвестиций.

При единовременных инвестициях ВНД находится по формуле:

$$IRR = d_a + (d_b - d_a) * NPV_a / (NPV_a - NPV_b),$$

где:  $d_a$  и  $d_b$  - произвольные значения нормы дисконта в %.

В экономической практике принято затраты, осуществляемые в разные периоды времени, приводить к единой временной дате расчетов с помощью коэффициента дисконтирования.

1 вариант.

Выберите один из двух инновационных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	5
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	5
		1 год	8
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	3
		2 год	10
		3 год	12
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	18
		1 год	5
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	3
		2 год	22
		3 год	10

2 вариант.

Выберите один из двух инновационных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	12
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	14
		1 год	14
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	11
		2 год	6

		3 год	17
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	7
		1 год	11
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	8
		2 год	5
		3 год	12

3 вариант.

Выберите один из двух инновационных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	11
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	13
		1 год	17
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	12
		2 год	14
		3 год	8
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	5
		1 год	5
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	5
		2 год	6
		3 год	5

4 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	20
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	17
		1 год	13
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	15
		2 год	18
		3 год	9
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	6
		1 год	19
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	5
		2 год	13
		3 год	7

5 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	8
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	12
		1 год	14
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	13
		2 год	13
		3 год	15
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	20
		1 год	11
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	14
		2 год	17
		3 год	17

6 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.



		Ставка дисконта, %	19
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	6
		1 год	14
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	10
		2 год	11
		3 год	18
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	5
		1 год	19
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	7
		2 год	10
		3 год	9

7 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	18
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	12
		1 год	16
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	9
		2 год	16
		3 год	15
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	10
		1 год	19
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	15
		2 год	19
		3 год	11

8 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	16
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	15
		1 год	15
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	8
		2 год	9
		3 год	12
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	15
		1 год	13
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	18
		2 год	15
		3 год	16

9 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	13
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	13
		1 год	6
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	17
		2 год	10
		3 год	18
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	16
		1 год	19

	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	12
		2 год	20
		3 год	8

10 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	6
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	8
		1 год	19
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	7
		2 год	10
		3 год	20
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	10
		1 год	9
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	7
		2 год	7
		3 год	15

11 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	12
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	17
		1 год	18
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	11
		2 год	18
		3 год	5
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	10
		1 год	7
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	18
		2 год	14
		3 год	18

12 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	10
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	20
		1 год	17
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	16
		2 год	5
		3 год	19
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	15
		1 год	8
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	10
		2 год	13
		3 год	16

13 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	16
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	9
		1 год	18

	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	6
		2 год	15
		3 год	12
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	18
		1 год	12
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	16
		2 год	15
		3 год	15

14 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	14
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	7
		1 год	7
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	11
		2 год	5
		3 год	18
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	17
		1 год	19
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	8
		2 год	11
		3 год	15

15 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	9
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	20
		1 год	15
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	11
		2 год	18
		3 год	14
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	5
		1 год	7
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	5
		2 год	8
		3 год	17

16 вариант.

Задача 1.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	17
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	13
		1 год	16
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	14
		2 год	16
		3 год	16
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	16
		1 год	19
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	8
		2 год	5

		3 год	19
--	--	-------	----

17 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	18
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	10
		1 год	10
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	9
		2 год	5
		3 год	11
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	7
		1 год	19
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	12
		2 год	13
		3 год	5

18 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	6
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	12
		1 год	6
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	8
		2 год	11
		3 год	20
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	18
		1 год	5
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	8
		2 год	9
		3 год	17

19 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	9
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	19
		1 год	11
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	12
		2 год	19
		3 год	8
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	13
		1 год	13
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	6
		2 год	7
		3 год	6

20 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	15
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	19
		1 год	19
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	20
		2 год	12

		3 год	5
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	19
		1 год	14
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	16
		2 год	14
		3 год	15

21 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	12
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	8
		1 год	9
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	19
		2 год	7
		3 год	9
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	10
		1 год	8
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	15
		2 год	20
		3 год	15

22 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	7
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	8
		1 год	18
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	11
		2 год	20
		3 год	9
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	6
		1 год	18
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	11
		2 год	16
		3 год	16

23 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	9
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	11
		1 год	10
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	12
		2 год	8
		3 год	9
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	12
		1 год	17
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	10
		2 год	11
		3 год	5

## 24 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	17
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	17
		1 год	20
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	16
		2 год	15
		3 год	9
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	14
		1 год	16
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	13
		2 год	20
		3 год	19

## 25 вариант.

Выберите один из двух альтернативных проектов по критерию NPV. Сделайте вывод.

		Ставка дисконта, %	20
Проект 1:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	14
		1 год	8
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	14
		2 год	6
		3 год	7
Проект 2:	Инвестиции в год, млн. руб.:	Текущий момент времени	15
		1 год	12
	Доходы в год, млн. руб.:	1 год	13
		2 год	15
		3 год	10

## ЛИТЕРАТУРА

1. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент [Текст] : учебник для вузов, обуч.по экон. и техн.спец. / Фатхутдинов, Раис Ахметович. - 6-е изд., испр. и доп. - СПб. : Питер, 2008. - 448с.
2. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс] : учебное пособие / С.Д. Ильенкова, В.И. Кузнецов, С.Ю. Ягудин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2009. — 192 с. — 978-5-374-00302-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11031.html>
3. Загидуллина Г.М., Файзуллин И.Э., Клещева О.А., Файзуллина Л.И., Сиразетдинов Р.М. Моделирование инновационного развития регионального инвестиционно-строительного комплекса (на примере Республики Татарстан) Казань: КазГАСУ, 2011.— 329 с.
4. Инновационный менеджмент [Текст] : учеб.пособие для студ.вузов, обуч.по спец. "Менеджмент организации" / К.В.Балдин и др. - М. : Академия, 2008. - 368с.
5. Беляев Ю.М. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс] : учебное пособие / Ю.М. Беляев. — Электрон. текстовые данные. — Краснодар: Южный институт менеджмента, 2012. — 176 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/9596.html>