

МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Факультет исторических и политических наук



Рабочая программа дисциплины

**Предпринимательство**

по направлению подготовки

**46.03.03 Антропология и этнология**

Направленность (профиль) подготовки

**Теория и практика антропологических исследований**

Форма обучения

**Очная**

Квалификация

**Бакалавр**


Год приема

**2020**

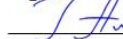
Код дисциплины в учебном плане: **Б1.Б.06**

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОП

 О.В. Зайцева

Председатель УМК

 Г.Н. Алишина

**1. Код и наименование дисциплины**

Б1.Б.06 Предпринимательство

**2. Место дисциплины в структуре ООП** Относится к базовым дисциплинам**3. Год/годы и семестр/семестры обучения**

2 курс, 4 семестр обучения

**4. Входные требования для освоения дисциплины (модуля), предварительные условия.**

Результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Формулировка индикатора достижения компетенции
<b>Знать</b>	основные понятия, категории инструменты, применяемые в аналитических целях, закономерности функционирования экономики, взаимосвязи между социально-экономическими явлениями, процессами, институтами
<b>Уметь</b>	определять цель, задачи, методы поведения аналитических процедур для целей принятия управленческого решения
<b>Владеть</b>	навыками конструирования количественных и качественных показателей, характеризующих предпринимательскую деятельность на микро- и макроуровне, позволяющих оценить качество полученного результата

**5. Общая трудоемкость дисциплины (модуля)** составляет 2 зачетные единицы, 72 часа, из которых 30 часов составляет контактная работа обучающегося с преподавателем (30 часов – занятия семинарского типа), 1.75 часа – контактная работа в период теоретического обучения (консультации, зачет), 40.25 часа составляет самостоятельная работа обучающегося.

**6. Формат обучения.**

Принимая во внимание, что в рамках контактной работы отсутствуют лекционные часы, теоретический материал изучается студентами самостоятельно с помощью электронного курса «Социальное и технологическое предпринимательство», выложенного на платформе moodle.tsu.ru

**7. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

<b>Формируемые компетенции</b> <i>(код компетенции, уровень (этап) освоения)</i>	<b>Планируемые результаты обучения</b> <b>по дисциплине (модулю)</b>
<p>ОК-3: способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности II уровень</p>	<p><b>Знать:</b></p> <p>Порядок регистрации субъекта предпринимательской деятельности в России на основе действующих нормативно-правовых актов;  Этапы создания компании и выведения продукции на рынок;  Инфраструктуру поддержки предпринимательской деятельности в России;  Основные подходы к генерированию предпринимательской идеи с учетом потребностей бизнеса, и/или общества, и/или государства;  Порядок и структуру бизнес-моделирования;  Подходы и инструменты проведения исследования рынка;  Экономические и финансовые показатели предпринимательского проекта;  Способы и каналы привлечения финансирования под реализацию предпринимательского проекта;  Виды рисков осуществления предпринимательской деятельности и способы их минимизации;  Структуру и содержание презентации проекта</p> <p><b>Уметь:</b></p> <p>Генерировать предпринимательскую идею, исходя из запросов общества, и/или бизнеса, и/или государства;  Разрабатывать бизнес-модель предпринимательского проекта на основе существующих подходов;  Выявлять целевую аудиторию, релевантную предпринимательской идее;  Проводить анализ потенциального рынка и рассчитывать емкость рынка;  Разрабатывать ценностное предложение для целевой аудитории;  Рассчитывать финансовые показатели предпринимательского проекта и объем инвестиций, необходимых для реализации проекта;  Оценивать и определять способы минимизации рисков;  Презентовать предпринимательский проект инвесторам</p>

	<p><b>Владеть:</b>  Навыками разработки  предпринимательского проекта  Методикой выявления и проработки  предпринимательской идеи.  Навыками тестирования  предпринимательской идеи для оценки ее  коммерческой реализуемости</p>
--	---

### 8. Содержание дисциплины (модуля) и структура учебных видов деятельности

Наименование разделов и тем	Всего (час.)	Контактная работа	СРС, час.
		Практики (час.)	
Введение в предпринимательство и предпринимательская экосистема	6	2	4
Бизнес-идея, бизнес-модель и бизнес-план проекта	10	4	6
Маркетинг предпринимательского проекта	14	6	6.25
Разработка и продвижение продукта (услуги)	12	6	6
Финансовый план проекта	14	6	8
Оценка рисков проекта	10	4	6
Методические аспекты подготовки презентации проекта	6	2	4
<b>Итого</b>	<b>70.25</b>	<b>30</b>	<b>40.25</b>

### 9. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине и методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Курс предусматривает адаптивные технологии обучения в рамках изучения реальных предпринимательских кейсов, привязанных к направлению подготовки обучающегося. Кроме того, тематика итоговых проектов в рамках курса задается, в основном, тематикой направления подготовки. Такой подход обеспечивает заинтересованность и дополнительную мотивацию к лучшему изучению материалов и выработке предпринимательских компетенций, подстраиваясь под предметную область обучающегося и его потребности как будущего профессионала.

Освоение дисциплины происходит на основе технологии "перевернутый класс". В рамках данной технологии студентам предлагается теоретический материал для предварительного изучения, позволяющий обеспечить интерактивный характер лекций, активное участие студентов при обучении в лекционном формате, полнее учитывать возможность перехода от универсализации к индивидуализации, ориентируясь на специфику конкретного потока.

Основными видами учебной деятельности являются интерактивные лекции и практические занятия. Лекции организуются по потокам, объединяющим группы курса. Все лекции проводятся с использованием средств визуализации (презентации, видеоролики).

Практические занятия проводятся по микрогруппам, формируемым в составе академических групп. Занятия проводятся в интерактивной форме. В процессе изучения данной дисциплины используются различные виды интерактивных технологий: лекции-дискуссии, гостевые лекции, деловые игры, мозговой штурм, кейс-стади, технология взаимного оценивания и экспертного оценивания, технология проектной деятельности, питч-сессии.

Изучение курса предполагает систематическую и интенсивную самостоятельную работу студентов. Самостоятельная работа предполагает: изучение вопросов программы дисциплины с применением основной и дополнительной литературы, использование Интернет-ресурсов для выполнения заданий по разработке бизнес-идей в составе микрогрупп; подготовку к практическим занятиям, к текущему контролю, к зачёту. Полученные результаты студенты обсуждают на практических занятиях, дорабатывают с учётом замечаний, высказанных преподавателем и студентами в процессе коллективных обсуждений.

Основным оценивающим мероприятием по курсу является групповой проект, выполняемый в формате whitepaper и презентуемый на последнем практическом занятии в семестре. Проект выполняется группой студентов в количестве 5-7 человек в одной группе. На основе теоретической информации по командообразованию студенты должны распределить роли в своей команде. По результатам распределения ролей студентам дается задание по распределению командных функций. Это задание должно осуществляться командой коллегиально при совместном обсуждении сделанной студентами домашней работы.

Опираясь на вопросы и описания девяти блоков в бизнес-модели студентам необходимо дать описание выбранной ими технологии, бизнес-идею и суть их группового проекта, ответив в том числе на следующие вопросы:

- В чем состоит ценностное предложение вашего проекта?
- Кто является потребителем вашего проекта?
- Какая работа должна быть сделана для решения ключевых проблем или удовлетворения ключевых потребностей целевых потребителей?
- Каким образом ваш проект может удовлетворить потребности или решить проблемы потребителя?
- Какие преимущества получит потребитель, воспользовавшись вашим проектом?

На основе технологии бизнес-канвы студентам необходимо подготовить бизнес-модель собственного проекта, презентовав полученные результаты на первой питч-сессии с участием экспертов. Возможна корректировка бизнес-модели после первой питч-сессии.

В рамках маркетинговой части студентам предлагается выбрать сегмент (сегменты) рынка и описать его:

1. Выбор сегмента рынка.
2. Анализ и описание потребностей представителей данного сегмента.
3. Количественный и качественный анализ данного сегмента:
4. Сколько таких клиентов?
5. Какие они (возраст, пол, интересы, род деятельности, если это B2C; или отрасль, размер компании, сферы деятельности, если это B2B)?
6. В чем нуждаются, какая потребность и причина использования данной услуги и почему она до сих пор не удовлетворена?
7. Максимально подробное описание услуги, которая может быть оказана данному сегменту.

8. Выделить целевые сегменты потребителей (на основе вторичной информации).

9. Сформировать «Гайд-интервью с потенциальным потребителем» — беседу по технологии «глубинного интервью», составить карту эмпатии клиента;

10. Побеседовать с 3–5 клиентами (выборка дидактическая).

11. Проанализировать полученные данные и сформулировать выводы, значимые для проекта.

На основе проделанной работы студентам необходимо разработать предложение для клиента.

В рамках группового проекта студентам дается задание по определению основных источников финансирования для реализуемого ими проекта. При этом им необходимо использовать результаты переговоров с потенциальными инвесторами, полученные в процессе участия в деловой игре.

В рамках финансовой части проекта, студентам необходимо:

- Рассчитать затраты на привлечение клиентов проекта и доходы, полученные от одного клиента;

- Сделать расчет экономики проекта с учетом проектируемого потока доходов и расходов;

- Проанализировать факторы внешней среды проекта, которые могут повлиять на величину положительного денежного потока;

- Произвести расчет денежных потоков поступлений и выплат за планируемый период реализации проекта на основе маркетингового исследования;

- На основании проведенных расчетов показателей эффективности определить экономическую целесообразность и инвестиционную привлекательность реализации проекта.

В рамках блока «Оценка рисков» студентам следует провести качественный анализ рисков, присущих их групповому проекту. Далее прописать процедуры риск-менеджмента, которые следует провести в рамках проекта.

Результаты выполненной работы по групповому проекту оформляются в виде бизнес-плана в формате презентации. Презентация проекта происходит на последнем практическом занятии с участием преподавателей и экспертов (представители бизнеса, власти).

Критерии оценивания:

1. Посещение и работа на лекционных и практических занятиях.

2. Выполнение домашних заданий по групповому проекту.

3. Презентация группового проекта в ходе финальной питч-сессии.

*Описание методики применения критериев оценки*

Посещение лекционных и практических занятий является обязательным критерием оценки успеваемости студентов. Студент, не посетивший в течение контрольного периода более половины лекционных занятий, не допускается к зачету.

Практические занятия представляют собой наиболее активную и свободную форму дискуссии, позволяющую включить в нее как можно большее количество студентов.

Работа на практических занятиях проходит в форме решения кейсов, выполнения упражнений, контрольных заданий, симуляций и деловых игр, проектной работы. Целью проведения кейсов и деловых игр выступает развитие креативных, творческих способностей студентов, необходимых для работы по проекту; формирование у них способности к моделированию определенных ситуаций и их анализу. Студент, не посетивший в течение контрольного периода более половины практических занятий, не допускается к зачету.

Выполнение домашних заданий по групповому проекту (в форме командных письменных работ по подготовке результатов проекта) является важнейшим инструментом формирования практических компетенций студента в области

планирования инновационно-предпринимательской деятельности. Домашнее задание по каждой теме должно быть сдано каждой командой преподавателю в форме промежуточной презентации на специально отведенном практическом занятии. За выполненное и сданное преподавателю в срок домашнее задание по подготовке презентации проекта каждый член команды получает 5 баллов в рамках питч-сессий.

Финальная презентация группового проекта по выбранной студентами технологии является важнейшим практико-ориентированным элементом курса. Групповая работа в течение семестра над домашними заданиями позволяет студентам применить все полученные знания на практике, поработать совместно над проектом и представить перед экспертами результаты своей деятельности (эксперты приглашаются из Центра предпринимательства, Управления инновациями, Промпартнеров, Бизнес-сообщества Томска, с факультетов и институтов). По результатам питч-сессии студенты получают оценку за проект в диапазоне от 0 до 35 баллов. Все студенты в рамках одной команды получают одинаковые оценки за этот элемент курса. Формируется командная ответственность за результаты работы наряду с индивидуальными оценивающими мероприятиями (работа на практических занятиях, тестирование по материалам лекционной части курса).

### 10. Форма промежуточной аттестации и фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств представлен в приложении к настоящей рабочей программе.

В рамках данной дисциплины применяется балльно-рейтинговая система оценки:

Тип элемента	Элемент	Максимальное количество баллов
Работа в семестре	Задания в аудитории	45
Самостоятельная работа (СРС)	Тестирование	10
	Проектная работа (промежуточные питч-сессии)	10
Итого		65

Задания в аудитории:

Выполнение заданий в аудитории оценивается максимум в 3 балла. Учитывается: посещение студентов занятия, включение в работу, активное участие в работе над кейсом (деловой игре). Всего оцениваемых мероприятий 15.

Тестирование:

В семестре предусмотрено две контрольные точки в виде тестов, размещаемых на платформе moodle в курсе «Социальное и технологическое предпринимательство». Первый тест студентами решается через 7 недель обучения. Второй тест студенты решают на предпоследней неделе обучения в семестре. Каждый тест оценивается максимум в 5 баллов.

Проектная работа:

Основной фокус СРС сделан на проектной работе, осуществляемой в микрогруппах над собственными проектами. В течение семестра преподаватель проводит промежуточную оценку выполняемой работе в виде питч-сессий. Всего предусмотрено две промежуточные питч-сессии, каждая из которых оценивается в 5 баллов на основе критериев оценивания, указанных в карте компетенций.

Формой промежуточной аттестации является финальная питч-сессия в форме защиты проектной работы перед группой экспертов.

#### КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ФИНАЛЬНОЙ ПИТЧ-СЕССИИ

Мах баллов	Критерии оценивания
Мах = 5 баллов	Продукт: в чем уникальность бизнес-идеи, какие проблемы решает продукт,

	почему востребован
Мах = 5 баллов	Рынок: целевой сегмент рынка, преимущества и отличия от конкурентов, маркетинговые мероприятия
Мах = 5 баллов	Команда проекта: командный стиль работы, наличие взаимодополняющих ролей и компетенций
Мах = 5 баллов	Структура предложения для инвестора/заказчика: обоснование выбора модели коммерциализации, варианты выхода, обоснование финансового запроса
Мах = 5 баллов	Качество презентации: наглядность, полнота, убедительность, читабельность, красочность
Мах = 5 баллов	Полнота и емкость ответов на вопросы жюри: понимание проблем, с которыми столкнется проект
Мах = 5 баллов	Соответствие идеи проекта выбранному направлению обучения студентов
Итого: <i>max</i> = 35 баллов	

Итоговый результат выставляется на основе суммы полученных баллов:  
90-100 баллов – «отлично»;  
70-89 баллов – «хорошо»;  
55-69 балла – «удовлетворительно».

## 11. Ресурсное обеспечение:

### 11.1 Рекомендуемая литература

№ п/п	Авторы/ составители	Заглавие	Издательство	Год издания
1	Лапуста М.Г.	Предпринимательство: учебник	М: ИНФРА-М	2017
2	Тюрин Д.В.	Маркетинговые исследования	М: Юрайт	2019
3	Божук С.Г.	Маркетинговые исследования	М: Юрайт	2018
4	Чеберко, Е. Ф.	Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для СПО	М.:Издательство Юрайт	2018
5	Остервальдер А., Пинье И. и др	Разработка ценностных предложений: как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители, ваш первый шаг	М.: Альпина Паблишер	2017

### 11.2 Перечень ресурсов сети «Интернет», в том числе зарубежных

- Электронный курс "Социальное и технологическое предпринимательство" / <https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=2264>



- Создай свой бизнес: инструкция Федеральной налоговой службы / [https://www.nalog.ru/create\\_business/](https://www.nalog.ru/create_business/)

- Фонд развития малого и среднего бизнеса Томской области / <http://fondtomsk.ru/>

- Бизнес-класс Сбербанк <https://www.business-class.pro>

Краудфандинговые платформы:

- Российская краудфандинговая платформа Boomstarter <https://boomstarter.ru/>. Модель сбора средств: «Все или ничего» (ВиН). Boomstarter берет 5% от привлеченных средств в успешные проекты, платежные системы взимают еще 5% и 13% НДС. Можно разместить любой творческий, социальный, научный, технический проект, имеющий конечную цель.

- Социально-сервисный портал для создания и коллективного финансирования творческих проектов, распространения и монетизации авторского контента (российская краудфандинговая платформа) Planeta <https://planeta.ru/>. Модель сбора средств: «Все или ничего» (ВиН). Переломный момент (ПМ, можно забрать деньги, собрав более 50%).

- Инвестиционная площадка для заключения венчурных сделок StartTrack <https://starttrack.ru/>.

- Международная краудфандинговая платформа Kickstarter <https://www.kickstarter.com/>. Использование модели ВиН.

- Международная краудфандинговая платформа Indiegogo <https://www.indiegogo.com>. Использование гибкой модели.

- Официальный сайт компании «Круги»: <http://www.kroogi.com/>.

- Официальный сайт компании «БумСтартер»: <http://www.boomstarter.ru/>.

- Официальный сайт компании «С миру по нитке»: <http://www.smipon.ru/>.

- Crowdfunding Industry Report: Market Trends, Composition and Crowdfunding Platforms, Massolution/Crowdsourcing LLC, 2016.

- ROCKETHUB. Официальный сайт. URL: <http://www.rockethub.com>

- Карта краудсорсинга. Официальный сайт. URL: <http://www.crowdsourcing.ru/crowdmap>

- КРАУДРАЙЗ. Официальный сайт. URL: <http://www.crowdrise.com>

- Социальный бизнес и краудфандинг: правила сбора | Бизнес советы - Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство» URL: <http://www.nb-forum.ru>

- 

Объединения российских бизнес-ангелов:

- Национальная ассоциация бизнес-ангелов: <http://rusangels.ru>.

- Союз бизнес-ангелов России (СБАР): <http://russba.ru>.

- Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал»: <http://www.private-capital.ru>.

- Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые Инвестиции» (Нижний Новгород): <http://www.startinvest.ru>.

- Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов (СОБА): <http://www.soba.spb.ru>.

- Фондбизнес-ангелов AddVenture: <http://www.addventure.to>.

Российские венчурные фонды:

- Российская венчурная компания (РВК): <http://www.rvc.ru>.

- Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ): <http://www.rvca.ru>.

- Фонд венчурного капитала AlmazCapital: <http://www.almazcapital.com>.
- Венчурный фонд BuranVentureCapital: <http://www.ru.buranvc.com>.
- Венчурная компания TargetGlobal: <http://www.targetventures.vc>.

### **11.3 Перечень программного обеспечения**

Microsoft Office, Google Chrome, Google Class. Internet

### **11.4 Перечень информационных справочных систем**

Справочная система Консультант +

### **11.5 Материально техническое обеспечение дисциплины /модуля**

Для лекционных и практических занятий необходимы:

- Компьютер (ноутбук)
- Проектор и проектная доска
- Флипчарт, маркеры, шаблоны бизнес-моделей на форматах А3, стикеры

## **12. Язык преподавания.**

## **13. Преподаватель (преподаватели).**

Автор ст.преподаватель кафедры финансов и учета Куклина Т.В.

Рецензент д.э.н., профессор, директор ИЭМ Нехода Е.В.