

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)

Институт искусств и культуры

УТВЕРЖДЕНО:
Директор ИИК Д. В. Галкин

Рабочая программа дисциплины

Предпринимательство

по направлению подготовки

51.03.04 Музеология и охрана объектов культурного и природного наследия

Направленность (профиль) подготовки :
Музеология и охрана объектов культурного и природного наследия

Форма обучения
Очная

Квалификация
Бакалавр

Год приема
2024

СОГЛАСОВАНО:
Руководитель ОП
О. М. Рындина

Председатель УМК
М. В. Давыдов

Томск – 2024

1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.

УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

ИУК-10.1 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике.

ИУК-10.2 Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей

ИУК-2.2 Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений

2. Задачи освоения дисциплины

1. развитие навыков выявления новых возможностей реализации идей, построения индивидуальной траектории развития собственного потенциала;
2. формирование навыков разработки предпринимательского проекта в условиях командной работы и распределения ответственности за результат;
3. формирование навыков бизнес-моделирования и перспективного планирования реализации проекта;
4. развитие навыков анализа рынка предлагаемого продукта или услуги в ходе работы над предпринимательским проектом;
5. формирование навыков прототипирования продукта на основе технологии дизайн-мышления;
6. развитие навыков оценки потребности в ресурсах и планирования этапов реализации проекта;
7. развитие навыков оценки рисков при реализации предпринимательского проекта;
8. развитие навыков презентации предпринимательского проекта.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к Блоку 1 «Дисциплина (модули)».

Дисциплина относится к обязательной части образовательной программы. Дисциплина входит в модуль Модуль «Экономика и предпринимательство».

4. Семестр(ы) освоения и форма(ы) промежуточной аттестации по дисциплине

Четвертый семестр, зачет

5. Входные требования для освоения дисциплины

Для успешного освоения дисциплины требуются результаты обучения по следующим дисциплинам: «Экономика».

6. Язык реализации

Русский

7. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 часа, из которых:

-лекции: 18 ч.

-семинар: 26 ч.

в том числе практическая подготовка: 28 ч.

Объем самостоятельной работы студента определен учебным планом.

8. Содержание дисциплины, структурированное по темам

Тема 1. Введение в предпринимательство и предпринимательская экосистема

Изучение опыта предпринимательской экосистемы в разных регионах (по выбору студентов) на основе информации с ресурсов интернет.

Тема 2. Бизнес-идея, бизнес-модель и бизнес-план проекта

Изучение учебного материала по теме "Формирование и развитие команды", "Бизнес-идея и бизнес-модель". Работа в микрогруппах: распределение ролей в команде, разработка бизнес-модели для предпринимательского проекта, подготовка презентации по бизнес-идее и бизнес-модели проекта.

Тема 3. Маркетинг предпринимательского проекта

Работа в микрогруппах: анализ и оценка рынка, выявление целевой аудитории, проведение исследований целевой аудитории, корректировка бизнес-модели.

Тема 4. Разработка и продвижение продукта (услуги)

Работа в микрогруппах: использование технологий дизайн-мышления для прототипирования.

Тема 5. Финансовый план проекта

Изучение материалов моос, а также интернет-ресурсов по привлечению инвестиций для реализации предпринимательского проекта. Расчетная работа в микрогруппах: расчет затрат, денежных потоков, финансовых показателей предпринимательского проекта, определение необходимого объема финансирования и источника привлечения финансовых ресурсов. Оформление промежуточных результатов в виде презентации.

Тема 6. Оценка рисков проекта

Изучение материалов моос по оценке рисков предпринимательского проекта. Работа в микрогруппах: определение рисков и оценка степени их влияния на проект, определение способов минимизации рисков для проекта.

Тема 7. Презентация проекта

Изучение материалов моос по презентации предпринимательского проекта. Работа в микрогруппах: составление презентации предпринимательского проекта для финальной питч-сессии.

9. Текущий контроль по дисциплине

Текущий контроль по дисциплине проводится путем контроля посещаемости, выполнении тестов, презентации для аудитории самостоятельно освоенных отдельных тем и фиксируется в форме контрольной точки не менее одного раза в семестр – ИУК-10.1.

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 – ИУК-10.2.

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, видео-ролики).

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 – ИУК-2.2.

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 – ИУК-2.2.

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 – ИУК-2.2, ИУК-10.1, ИУК-10.2

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 – ИУК-2.2:

- 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:

- a. Выбор сегмента рынка.
- b. Анализ и описание потребностей представителей данного сегмента.
- c. Количественный и качественный анализ данного сегмента:
- d. Сколько таких клиентов?

- e. Какие они (возраст, пол, интересы, род деятельности, если это B2C; или отрасль, размер компании, сферы деятельности, если это B2B)?
- f. В чем нуждаются, какая потребность и причина использования данной услуги почему она до сих пор не удовлетворена?
- g. Максимально подробное описание услуги, которая может быть оказана данному сегменту.
- h. Выделить целевые сегменты потребителей (на основе вторичной информации).
- i. Сформировать «Гайд-интервью с потенциальным потребителем» — беседу по технологии «глубинного интервью», составить карту эмпатии клиента;
- j. Побеседовать с 3–5 клиентами (выборка дидактическая).
- k. Проанализировать полученные данные и сформулировать выводы, значимые для проекта.

На основе проделанной работы студентам необходимо разработать предложение для клиента – ИУК–10.2.

В рамках группового проекта студентам дается задание по определению основных источников финансирования для реализуемого ими проекта – ИУК-2.2. 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 – ИУК-10.2.

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 15 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. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации

Четвертый семестр, зачет. Оценка «отлично» – 100 баллов, «хорошо» – 80 баллов, «удовлетворительно» – 50–60 баллов, «неудовлетворительно» – менее 50 баллов.

ПОРЯДОК ВЫСТАВЛЕНИЯ ОЦЕНОК ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Вид оценивающего мероприятия	Количество баллов
Выполнение заданий в ходе практических занятий – ИУК-2.2	24 (12 баллов до 1-й питч-сессии, 12 баллов до 2-й питч-сессии)
Презентация результатов работы в Проекте – ИУК-10.2	30 баллов (по 15 баллов за каждую питч-сессию)
Промежуточное тестирование с использованием электронных ресурсов – ИУК-10.1	11 баллов (тест в системе электронного курса)
Презентация проекта перед экспертами	Max 35 баллов
Итого	Max 100 баллов

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ФИНАЛЬНОЙ ПИТЧ-СЕССИИ

Max баллов	Критерии оценивания
Max = 5 баллов	Продукт: в чем уникальность бизнес-идеи, какие проблемы решает продукт, почему востребован
Max = 5 баллов	Рынок: целевой сегмент рынка, преимущества и отличия от конкурентов, маркетинговые мероприятия
Max = 5 баллов	Защита интеллектуальной собственности: обоснование стратегии защиты, если она требуется

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
Итого: мах = 35 баллов	

11. Учебно-методическое обеспечение

- а) Электронный учебный курс по дисциплине в электронном университете «Moodle» - <https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=00000>
- б) Оценочные материалы текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине.
- в) План семинарских / практических занятий по дисциплине.
- г) Методические указания по организации самостоятельной работы студентов.

12. Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет

- а) основная литература:

Божук С.Г. Маркетинговые исследования. - М: Юрайт. - 2018.

Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебник. - М: ИНФРА-М. – 2017.

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.

Тюрин Д.В. Маркетинговые исследования. - М: Юрайт. - 2019.

Чеберко, Е.Ф. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для СПО - М.: Издательство Юрайт. - 2018.

- б) дополнительная литература:

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

Божук С.Г. Маркетинговые исследования: учебник для академического бакалавриата. - М: Юрайт, 2018. - 304 с.

Кулик В.В. Основы риск-менеджмента: учебное пособие. - М.: Корпоративный университет сбербанка, 2017. - 383 с.

Кэган М. На крючке. Как создавать продукты-хиты. - СПб.: Деловой бестселлер, 2015. - 240 с.

Механизмы стимулирования (налоговые и иные аспекты) при прямом и венчурном инвестировании. Возможности и перспективы, правоприменение, обоснованные

предложения. Отчет РВК. - М., 2015.

Тюрин Д.В. Маркетинговые исследования: учебник для бакалавров. - М: Юрайт, 2019. – 342 с.

ФРИИ Фонд «Шаблон инвестиционной презентации». URL:

<https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=2264>

Шваб К. Четвертая промышленная революция. - М.: Эксмо, 2016. - 208 с.

Чеберко Е.Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: учебник и практикум. М:Юрайт, 2016. - 420 с.

Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для СПО / М. : Издательство Юрайт, 2018. - 219

Электронный курс moodle "Социальное и технологическое предпринимательство": "Маркетинг", "Customer development" URL:<https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=2264>

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

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

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

Электронный курс moodle "Социальное и технологическое предпринимательство": "Презентация проекта" ФРИИ Фонд «Идеальная презентация для стартапа».

в) ресурсы сети Интернет:

- 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/
- 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% НДФЛ. Можно разместить любой творческий, социальный, научный, технический проект, имеющий конечную цель.

- Социально-сервисный портал для создания и коллективного софинансирования 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 (СБАП): <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>.
- Фонд бизнес-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 Buran Venture Capital: <http://www.ru.buranvc.com>.
- Венчурная компания TargetGlobal: <http://www.targetventures.vc>.

13. Перечень информационных технологий

- а) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:
- Microsoft Office Standart 2013 Russian: пакет программ. Включает приложения: MS Office Word, MS Office Excel, MS Office PowerPoint, MS Office On-eNote, MS Office Publisher, MS Outlook, MS Office Web Apps (Word Excel MS PowerPoint Outlook);
 - публично доступные облачные технологии (Google Docs, Яндекс диск и т.п.).

б) информационные справочные системы:

- Электронный каталог Научной библиотеки ТГУ – <http://chamo.lib.tsu.ru/search/query?locale=ru&theme=system>
- Электронная библиотека (репозиторий) ТГУ – <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Index>
- ЭБС Лань – <http://e.lanbook.com/>
- ЭБС Консультант студента – <http://www.studentlibrary.ru/>
- Образовательная платформа Юрайт – <https://urait.ru/>
- ЭБС ZNANIUM.com – <https://znanium.com/>
- ЭБС IPRbooks – <http://www.iprbookshop.ru/>

14. Материально-техническое обеспечение

Аудитории для проведения занятий лекционного типа.

Аудитории для проведения занятий семинарского типа, индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой и доступом к сети Интернет, в электронную информационно-образовательную среду и к информационным справочным системам.

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

15. Информация о разработчиках

доцент кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Рождественская Е.М.,
ст. преподаватель кафедры финансов и учета Куклина Т.В.