

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УДМУРТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ НЕФТИ И ГАЗА им. М.С. Гудериева

«Утверждаю»



Директор института

/ С.Б. Колесова

«28» февраля 2020 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Основы проектной деятельности и предпринимательства

Направление подготовки
21.03.01 НЕФТЕГАЗОВОЕ ДЕЛО

Направленность подготовки
Эксплуатация и обслуживание объектов добычи нефти

Квалификация выпускника
БАКАЛАВР

Форма обучения
Очно-заочная

Прием 2020/2021 уч.года

Разработчик(и) рабочей программы дисциплины(модуля)

ФИО	Ученая степень, звание, должность	Контактная информация (служебные E-mail и телефон)
Боткин И.О.	д.э.н., профессор	i.botkin@yandex.ru тел. 8 (34145) 5-24-87

Экспертиза рабочей программы

Первый уровень (оценка качества содержания программы, соответствие целям и задачам ООП ВО)	
Руководитель ООП ВО	Подпись руководителя ООП ВО
С.Ю. Борхович, к.т.н., доцент	

Выписка из решения Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 21.03.01 Нефтегазовое дело. Соответствует целям и задачам ООП по направлению подготовки 21. 03.01 Нефтегазовое дело. Программа рекомендуется к использованию в учебном процессе.

Второй уровень (оценка качества содержания программы и применяемых педагогических технологий)		
Наименование кафедры	№ протокола, дата	Подпись зав. кафедрой
РЭНГМ	№ 6/1 от 28.01.2020 г.	С.Ю. Борхович 

Выписка из решения Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 21.03.01 Нефтегазовое дело. Составители учли все рекомендации УМУ УдГУ. Программа рекомендуется к использованию в учебном процессе.
--

Третий уровень (соответствие целям подготовки и учебному плану образовательной программы)		
Методическая комиссия института, в структуре ООП которого будет реализовываться данная программа	№ протокола, дата	Подпись председателя МК
	№ 6 от 03.02.2020 г.	Н.Г. Трубицына 
Выписка из решения Рабочая программа и фонд оценочных средств составлены в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 21.03.01 Нефтегазовое дело. Составители учли все рекомендации УМУ УдГУ Программа и фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в учебном процессе.		

Рабочая программа дисциплины (модуля) рассмотрена и переутверждена на 2021-2022 учебный год на заседании кафедры РЭНГМ от 24.06.2021 года, протокол № 9.

Зав. кафедрой  к.т.н., доцент С.Ю. Борхович

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. Цель и задачи освоения дисциплины.....	4
2. Указание места дисциплины в структуре образовательной программы	4
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	5
4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	8
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества часов и видов учебных занятий	9
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы студентов.....	16
7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине.....	19
8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля).....	23
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины ...	26
10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	27
11. Особенности организации образовательного процесса по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья	27

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО 3++ по направлению подготовки 21.03.01 НЕФТЕГАЗОВОЕ ДЕЛО, утвержденного Приказом Минобрнауки РФ от «9» февраля 2018 г., № 96.

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины Основы проектной предпринимательской деятельности и предпринимательства является формирование у студентов умения организовать командную работу при реализации поставленных задач, навыков практического воплощения (коммерциализации) теоретических знаний и применения лидерских навыков для выхода из сложных коммуникативных ситуаций.

Задачи освоения дисциплины:

- сформировать общее научное представление о предпринимательстве, практикоориентированности и вариативности в применении теоретических знаний и умений;
 - обучить знаниям и умениям организации командной работы и занятия лидерских позиций, раскрыть понятие и свойства лидерства;
 - научить навыкам командообразования, распределения ролей между членами команды
 - ознакомить с особенностями предпринимательского стиля мышления, научить методикам генерирования предпринимательских идей, выявлению возможностей коммерциализации теоретических знаний;
- ознакомить с основными положениями нормативно-правовой базы по организации и ведению предпринимательской деятельности, с организационно-правовыми формами бизнеса, способами и порядком действий организации своего дела

2. Указание места дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина входит в базовую часть ОП бакалавриата.

Дисциплина адресована студентам 2, 3 курса направления подготовки 21.03.01

Успешное освоение дисциплины позволяет перейти к изучению дисциплины Управленческие решения, Бизнес-графика и презентационные технологии, Маркетинг, Управление ценообразованием, Основы бизнес-планирования, Управление проектами.

3.Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Планируемые результаты обучения по дисциплине – это знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- содержание Научно-технологической инициативы, рынки НТИ, современные тенденции развития бизнеса, содержание Атласа будущих профессий, содержание миссии и цели бизнеса, факторы предпринимательской деятельности, роль и значение бизнес-плана, способы генерации и выбора бизнес-идеи, постановку цели по smart;
- отличие команды от коллектива, важность слаженной командной работы, сильные и слабые стороны каждого члена команды, понятие групповой динамики, типы и стили лидерства;
- основные характеристики продукта, критерии конкурентоспособности продукта, способы определения размера и анализа целевой аудитории, особенности продаж B2B, B2C, B2G, сегментирование;
- сущность и отличия основных организационно-правовых форм бизнеса, особенности малого, среднего и крупного предпринимательства, процедуру регистрации бизнеса, возможности франчайзинга и аутсорсинга;
- необходимость, методы и временные рамки финансового планирования, варианты и сопутствующие риски привлечения средств для открытия и развития бизнеса, виды издержек, режимы налогообложения;
- суть управляющих, операционных и поддерживающих бизнес-процессов, полный жизненный цикл и пошаговое развитие бизнес-процессов, актуальность плана по устойчивому развитию бизнеса, возможности страхования рисков бизнеса, меры социальной защиты работников;
- маркетинговые стратегии, цели маркетингового планирования, тактики продвижения товаров/услуг на рынке, роль рекламы, разнообразие рекламных стратегий и средств, их преимущества и недостатки;
- основные правила подготовки и коммуникационные приемы деловых презентаций
- средства визуализации при презентации, структуру презентации, значение командной работы во время презентации.

Уметь:

- применять сведения о рынках НТИ при разработке бизнес-идеи, формулировать миссию и цель бизнеса, осуществлять поиск бизнес-идеи разными методами, создавать, анализировать бизнес-концепцию и обоснованно выбирать бизнес-модель собственного бизнеса, применять способы и приемы поиска информации, связанной с профессиональной

- деятельностью и предметностью проекта, использовать в работе социальные сети, мессенджеры, средства видеосвязи, электронную почту;
- оценивать роль каждого участника команды/проекта, справляться со стрессовыми ситуациями, использовать методы принятия решений, опираясь на мнение команды, продуктивно работать в команде, вести деловые переговоры, обмениваться контактными данными, применять модерационные технологии, мотивировать участников команды на достижение цели;
 - определять основные характеристики продукта, развивать идеи до коммерческих предложений, оформлять коммерческие предложения, определять портрет типичного клиента, проводить исследования рынка, выбирать целевой рынок, анализировать, описывать, оценивать размер целевых аудиторий;
 - разрабатывать финансовый план с использованием различных способов привлечения финансирования, соответствующих жизненному циклу компании, управлять бюджетом и финансовыми потоками, использовать программное обеспечение для финансового планирования, рассчитывать цены на товары и услуги, издержки, прибыль и убытки, анализировать возможные объемы продаж, адекватно оценивать финансовые и иные бизнес-риски, оперативно управлять ими, выбирать оптимальный режим налогообложения;
 - выбирать оптимальную организационно-правовую форму, различать и структурировать для своего проекта управляющие, операционные и поддерживающие бизнес-процессы, описывать, анализировать и оптимизировать бизнес-процессы в рамках собственного бизнеса/проекта, строить диаграмму Ганта;
 - определять и планировать каналы сбыта, разрабатывать и планировать маркетинговые мероприятия, разрабатывать технические задания для подрядчиков, создавать обратную связь с потребителями, применять разные рекламные стратегии и средства, рассчитывать стоимость рекламных мероприятий и стоимость привлечения одного клиента;
 - обосновывать и реализовывать планы по устойчивому развитию, принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели, предусматривать возможность дальнейшего развития/варианты выхода из проекта;
 - готовить деловые презентации и выступать с ними, использовать медиа средства в презентации, разрабатывать и грамотно оформлять бизнес-план, получать оценку/рецензию независимых экспертов на свою бизнес-идею (бизнес-план).

Владеть:

- способами генерации и выбора бизнес-идеи, методами оценки конкурентоспособности бизнес-идеи, способами и методами исследовательской и проектной деятельности, smart-технологиями;

- приемами командообразования, технологиями модерации, приемами разрешения конфликтов, приемами развития эмоционального интеллекта, приемами деловой презентации, приемами эффективного завершения презентации;
- приемами нейминга, методами анализа рынка товаров и услуг, методами определения размера и анализа целевой аудитории, методами расчета объема продаж, методами расчета стоимости рекламных мероприятий, методом 4 P;
- методами финансового планирования, расчета цен на товары и услуги, расчета показателей экономической эффективности проекта, способами минимизации рисков бизнеса, способами визуализации бизнес-процессов.

Изучение дисциплины Основы проектной предпринимательской деятельности и предпринимательства позволит сформировать компетенции обучающегося (результат освоения образовательной программы)

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	УК-2.1 Знать: - виды ресурсов и ограничений для решения профессиональных задач; - основные методы оценки разных способов решения задач; - действующее законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность. УК-2.2 Уметь: - проводить анализ поставленной цели и формулировать задачи, которые необходимо решить для ее достижения; - анализировать альтернативные варианты для достижения намеченных результатов; - использовать нормативно-правовую документацию в сфере профессиональной деятельности. УК-2.3 Владеть: - методиками разработки цели и задач проекта; - методами оценки потребности в ресурсах, продолжительности и стоимости проекта; - навыками работы с нормативно-правовой документацией.
УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1 Знать: - основные приемы и нормы социального взаимодействия; - основные понятия и методы конфликтологии, технологии межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии. УК-3.2 Уметь: - устанавливать и поддерживать контакты, обеспечивающие успешную работу в коллективе; - применять основные методы и нормы социального взаимодействия для реализации своей роли и взаимодействия внутри команды. УК-3.3

	Владеть: - простейшими методами и приемами социального взаимодействия и работы в команде.
--	--

4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часа.

Объем дисциплины	Всего часов	
	Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения*
<i>Общая трудоемкость дисциплины</i>		108
Контактная работа (всего)		
Аудиторная:		16
Лекции		2/4
Практические занятия		4/6
Лабораторные занятия		
Групповые и индивидуальные консультации		
Зачет/экзамен		Зачет / зачет
Внеаудиторная:		
Индивидуальные консультации		
иные формы		
В ЭИОС:		
Лекции		
Практические занятия		
Групповые и индивидуальные консультации		
Самостоятельная работа (всего)		30 / 62
Контроль самостоятельной работы (КСР)		

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества часов и видов учебных занятий

5.1. Структура дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

№ п/п	Разделы, темы дисциплины	Неделя семест ра	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости	Форми руемые компет енции (код)
			Контактная работа с преподавателем				СРС		
			Лек.	Прак.	Лаб	КСР			
Семестр 2									
1.	Раздел 1 Предпринимательство и бизнес-идея	1-17	2	2			30		УК-2, УК-3
1.1.	Тема 1 Современные тенденции развития бизнеса. Национальная технологическая инициатива.							Выступление на круглом столе. Игропрактика	
1.2.	Тема 2 Понятие и цели предпринимательства.							Игропрактика доклады	
1.3.	Тема 3. Предпринима- тельская идея.							Презентация бизнес-идеи	
1.4	Тема 4. Предпринима- тельская команда.							Презентация команды	
семестр 3									
2.	Раздел 2. Бизнес- планирование	1-18	4	6			62		УК-2, УК-3
2.1.	Тема 5. Продукт.							Презентация продукта	
2.2	Тема 6. Анализ рынка и целевой аудитории							Отчет о поведении опроса Презентация раздела бизнес-плана	
2.3.	Тема 7. Организация собственного дела							Деловая игра Презентация раздела бизнес-плана	
2.4.	Тема 8. Финансовое планирование. Налогообложение бизнеса							Презентация раздела бизнес-плана	
2.5.	Тема 9. Планирование рабочего процесса							Игропрактика Презентация раздела бизнес-плана	
2.6.	Тема 10. Маркетинговое планирование							Презентация раздела бизнес-плана	

2.7	Тема 11. Анализ рисков. Устойчивое развитие бизнеса.							Деловая игра Презентация раздела бизнес-плана Тестирование	
2.8	Тема 12. Оформление бизнес-плана и презентация бизнес-проекта.							Презентация бизнес-проекта	
	ИТОГО								
Форма промежуточной аттестации – зачет 2, 3 СЕМЕСТР									

5.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам)

Темы лекций и их аннотации

Тема 1 Современные тенденции развития бизнеса. Национальная технологическая инициатива
Современные тенденции развития бизнеса в России и в мире. Выработка концепции и содержание Научно-технологической инициативы. Рынки НТИ. Метод Rapid Foresight. Атлас будущих профессий.

Тема 2 Понятие и цели предпринимательства
Понятие предпринимательства. Предпринимательский стиль мышления и деятельности. Миссия и цель предпринимателя. Факторы предпринимательской деятельности. Источник прибыли предпринимателя. Статистика предпринимательской активности. Социальное предпринимательство.

Тема 3. Предпринимательская идея
Бизнес-идея и общая логика ее развития. Методы генерации. предпринимательских идей. Обоснование выбора конкретного способа «выхода» на идею. Коммерциализация теоретических знаний.

Тема 4. Предпринимательская команда
Понятие команды и коллектива. Принципы формирования команды. Техники и методики командообразования, управления командной работой, оценка ее эффективности. Групповая динамика. Модерационные технологии. Предпринимательская команда: формирование команды, распределение ролей между членами команды, занятие лидерских позиций.

Тема 5. Продукт.
Объекты предпринимательской деятельности: товар, работа, услуга, сопутствующая услуга. Назначение, область применения и основные характеристики продукта. Уникальное товарное предложение. Конкурентоспособность товара и услуги. Нейминг. Патентоспособность и авторские права.

Тема 6. Анализ рынка и целевой аудитории

Понятие целевой аудитории. Методы исследования целевой аудитории. Целевые группы, на которые будет нацелен продукт/услуга компании, их качественные характеристики. Сегментирование. Портрет типичного клиента. Выбор целевого рынка. Методы анализа рынка товаров и услуг.

Тема 7. Организация собственного дела

Субъекты предпринимательской деятельности: физические и юридические лица; предприниматель, его личностные качества, права и обязанности; потребитель; наемный работник; государство. Понятие и виды предпринимательских структур. Малое, среднее и крупное предпринимательство. Формы организации бизнеса, преимущества и особенности. Порядок действий по организации бизнеса. Организационная структура: понятие и классификация. Критерии выбора оптимальной организационной структуры. Наемные работники. Структура управления. Охрана труда. Обязательное страхование работников и другие меры социальной защиты. Аутсорсинг. Лицензирование отдельных видов деятельности.

Тема 8. Финансовое планирование. Налогообложение бизнеса

Бюджет проекта. Источники финансирования проекта: текущие и будущие (кредиты, займы, субсидии, гранты, краудфандинг и пр.) Ценообразование (статьи переменных расходов на единицу продукции/услуг, маржа, маржинальная доходность). Бюджет инвестиций. Налоги с бизнеса. Особенности налогообложения индивидуальных предпринимателей. Выбор режима налогообложения, расчет налогов и платежей во внебюджетные фонды. План доходов и расходов (объем продаж в натуральном и стоимостном выражении, доходы, переменные расходы, постоянные расходы, включая проценты по кредитам и займам, амортизацию, отчисления во внебюджетные фонды, налоги, чистая прибыль). Расчет показателей экономической эффективности проекта.

Тема 9. Планирование рабочего процесса

Понятие бизнес-процессов. Управляющие, операционные и поддерживающие бизнес-процессы. Обоснование модели бизнес-процессов. Описание производственного процесса, схема предоставления услуги. Определение географического положения предприятия, транспортных путей, коммуникаций, потребности в площадях, ресурсах, технологиях, уровне квалификации кадров планирование объема производства. Визуализация бизнес-процессов.

Тема 10. Маркетинговое планирование.

Маркетинговая стратегия: цель, её измеримость, задачи. Модели построения маркетингового цикла, маркетинговые коммуникации и инструменты. Стратегии ценообразования, каналы сбыта. . План мероприятий по реализации

выбранной стратегии в соответствии с комплексом маркетинга. График мероприятий. Бюджет маркетинга. Распределение функциональных обязанностей членов команды в области маркетинга, передачи некоторых функций на аутсорсинг.

Тема 11. Анализ рисков. Устойчивое развитие бизнеса

Разработка и реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам. Кратко-, средне- и долгосрочные цели для устойчивого развития бизнеса. Оценка устойчивости спроса, выработка мер по поддержанию её на высоком уровне. Расчет точки безубыточности. Оценка воздействия проекта на окружающую среду, меры по защите от негативного воздействия, переработка и утилизация отходов. Кадровая политика предприятия, создание благоприятных условий для труда и отдыха сотрудников, их профессионального развития.

Управление риском в предпринимательской деятельности. Выявление и анализ рисков. Позитивный и негативный варианты развития бизнеса. Антикризисный план. Страхование рисков бизнеса.

Тема 12. Оформление бизнес-плана и презентация бизнес-проекта

Роль бизнес-плана. Структура бизнес-плана. Этапы работы над бизнес-планом. Оформление бизнес-плана в печатной форме, форме деловой презентации, видеоролика. Презентация предпринимательского проекта потенциальному инвестору.

Планы практических занятий

Краткое описание подходов к организации семинарских занятий:

При подготовке к семинарским занятиям студенты изучают рекомендуемые источники и материалы электронного ресурса «Основы предпринимательской деятельности» в системе дистанционного обучения по теме занятия, готовят презентации и выполняют иные задания. Поощряется самостоятельный поиск источников информации и методик выполнения заданий, а также прочая активность в сети интернет, в том числе в социальных сетях и на профессиональных форумах. Практические занятия проходят в форме игропрактик, круглых столов, выступлений студентов с презентациями соответствующих разделов бизнес-плана, что позволяет поэтапно подготовить бизнес-проект к защите на итоговом занятии.

Тема 1. Понятие и цели предпринимательства.

Темы докладов

- 1) Функции предпринимательства. Каждый из студентов выбирает одну из функций предпринимателя и приводит примеры ее реализации
- 2) Личные качества предпринимателя. Каждый из студентов рассказывает о качестве предпринимателя, которое он находит у себя самым развитым.

Игропрактика «Бизнес-лабиринт» представляет собой «бродилку», где нужно последовательно отвечать на вопросы и перемещаться по игровому полю, оказавшись в какой-то из четырех зон, характеризующих предпринимательские качества студента.

Тема 2. Предпринимательская идея

Форсайт-сессия «Молодежный стартап». Занятие проходит в форме стратегической сессии, на которой исходя из мировых и российских трендов развития бизнеса студенты выявляют рыночные ниши и находят актуальные бизнес-идеи. По итогам сессии формируются команды для дальнейшей работы над проектами.

Презентация идеи. Формулируется бизнес-идея по технологии SMART, а также представляется в виде логлайна и эlevator питч.

Тема 3. Предпринимательская команда

Тренинг командообразования.

Презентация команд: сильные стороны каждого из членов команды, значимые для предпринимательской деятельности. Роль каждого из участников в команде. Аргументы принятия командных решений. Три ключевых фактора успеха команды.

Тема 4. Продукт

Составление уникального торгового предложения.

Применение разных методик нейминга.

Заполнение таблицы

п/п	Категория	Содержание категории	Примеры	Свой пример
1.	Составное слово	Слово, образованное при сложении двух слов	Альфа-Банк, Аэрофлот, БиЛайн, Volkswagen	
2.	Аббревиатура	Сложное слово, состоящее из усечений нескольких слов	Инкомбанк, КАМАЗ, Максидом, Nescafe, Комос.	
3.				

Презентация продукта. Выступление с помощью разных средств визуализации. Проведение фокус-группы.

Тема 5. Анализ рынка и целевой аудитории

Составление анкеты. Поведение опроса целевой аудитории. Презентация результатов опроса: определение и детальное описание целевых групп, на которые будет нацелен продукт/услуга компании. Портрет типичного клиента.

Тема 6. Организация собственного дела

Игропрактика «Бой быков». Выбор организационно-правовой формы бизнеса.

Визуализация организационной структуры.

Как открыть свое дело. Составление дорожной карты.

Презентация организационного плана.

Тема 7. Финансовое планирование. Налогообложение бизнеса

Презентация финансового плана на период не менее 2 лет, включающего бюджет инвестиций, текущие и будущие источники финансирования проекта, ценообразование (статьи переменных расходов на единицу продукции/услуг, маржа, маржинальная доходность), план доходов и расходов – БДР (величины продаж в натуральном выражении на основе результатов маркетинговых исследований, доходы, переменные расходы, постоянные расходы, включая проценты по кредитам и займам, амортизацию, отчисления во внебюджетные фонды, налоги, определен чистый финансовый результат или чистая прибыль), расчеты всех налогов и платежей во внебюджетные фонды, показатели экономической эффективности проекта.

В качестве источников финансирования могут быть рассмотрены гранты, субсидии, краудфандинг, венчурное финансирование, микрофинансирование, а также финансовые механизмы государственной поддержки и поддержки от институтов развития, в том числе программы Корпорации МСП, МСП-банка, Фонда «Сколково», Фонда развития промышленности, ФРИИ и другие. Могут быть рассмотрены финансовые механизмы масштабирования бизнеса, в том числе банковский кредит, лизинг, факторинг, выпуск ценных бумаг и т.д.

Презентация может быть актуальна для общения с различными финансовыми контрагентами: институтами поддержки, банками и другими финансовыми организациями, инвесторами.

Игропрактика АЗС.

Тема 8. Планирование рабочего процесса

Игропрактика

Презентация рабочего процесса. Визуальное описание производственного процесса или схема предоставления соответствующей услуги на плакате, в видеоролике или презентации. Содержит описание управляющих, операционных (снабжение, производство, маркетинг, продажи и взыскание долгов), поддерживающих (бухгалтерский учет, подбор персонала, техническая поддержка и др.) систем. Бизнес-процессы для производства конкретных

товаров/услуг. Полный жизненный цикл и пошаговое развития бизнес-процессов. Суть и способы планирования работ. Составление диаграммы Ганта.

Тема 9. Маркетинговое планирование

Презентация маркетингового плана: маркетинговая стратегия, цель в области маркетинга, её измеримость, задачи для её достижения, модели построения маркетингового цикла, маркетинговые инструменты, бюджет маркетинга, стратегии ценообразования, каналы сбыта продукта или услуги. Распределение функциональных обязанностей членов команды в области маркетинга, возможность передачи некоторых функций на аутсорсинг. Демонстрация навыков создания разных видов контента и использования коммуникаций.

Тема 10. Анализ рисков. Устойчивое развитие бизнеса

Презентация плана устойчивого развития бизнеса. Кратко-, средне- и долгосрочные цели. Позитивный и негативный сценарии развития бизнеса. Меры по поддержанию спроса. Социальная защита работников и другие способы их мотивации. Расчет точки безубыточности. Выявление рисков, оценка степени их влияния. Выбор методов нейтрализации рисков. Учет экологических рисков. Антикризисный план.

Тема 11. Оформление бизнес-плана и презентация бизнес-проекта

Подготовка презентации в PowerPoint. Выступление с презентацией. Само-рефлексия – способность отслеживать собственное движение в рамках курса, использовать полученную информацию от сокурсников и экспертов для решения текущих задач. Визуализация представляемой информации (видеоролик, плакат, скрайбинг и пр.). Сотрудничество с авторами других проектов.

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы студентов по дисциплине

Структура СРС

Код формируемой компетенции	Тема	Вид	Форма	Объем учебной работы (часов)	Учебно-методические материалы
УК-2, УК-3	Тема 1 Современные тенденции развития бизнеса. Национальная технологическая инициатива.	Подготовка к игропрактике и круглому столу	СРС	30	П. 8
УК-2, УК-3	Тема 2 Понятие и цели предпринимательства.	Подготовка докладов	СРС		П. 8
УК-2, УК-3	Тема 3. Предпринимательская идея.	Подготовка презентации бизнес-идеи	СРС		П. 8
УК-2, УК-3	Тема 4. Предпринимательская команда.	Подготовка презентации команды			П. 8
УК-2, УК-3	Тема 5. Продукт.	Подготовка презентации продукта	СРС	60	П. 8
УК-2, УК-3	Тема 6. Анализ рынка и целевой аудитории	Проведение опроса ЦА Подготовка к презентации раздела бизнес-плана	СРС		П. 8
УК-2, УК-3	Тема 7. Организация собственного дела	Подготовка к деловой игре Подготовка к презентации раздела бизнес-плана	СРС		П. 8
УК-2, УК-3	Тема 8. Финансовое планирование. Налогообложение бизнеса	Подготовка к презентации раздела бизнес-плана	СРС		П. 8
УК-2, УК-3	Тема 9. Планирование рабочего процесса	Подготовка к презентации раздела бизнес-плана	СРС		П. 8
УК-2, УК-3	Тема 10. Маркетинговое планирование	Подготовка к презентации раздела бизнес-	СРС		П. 8

		плана			
УК-2, УК-3	Тема 11. Анализ рисков. Устойчивое развитие бизнеса.	Подготовка к деловой игре Подготовка к презентации раздела бизнес-плана	СРС		П. 8
УК-2, УК-3	Тема 12. Оформление бизнес-плана и презентация бизнес-проекта.	Подготовка презентации бизнес-плана	СРС		П. 8
				92	

Содержание СРС

1. Современные тенденции развития бизнеса.
2. Национальная технологическая инициатива
3. Деятельность АСИ
4. Деятельность РВК
5. Рынки НТИ: Аэронет
6. Рынки НТИ: Автонет
7. Рынки НТИ: Маринет
8. Рынки НТИ: Нейронет
9. Рынки НТИ: Хелснет
10. Рынки НТИ: Фуднет
11. Рынки НТИ: Энерджинет
12. Рынки НТИ: Технет
13. Рынки НТИ: Сэйфнет
14. Кружковое движение
15. Университет НТИ «2035»
16. Движение WorldSkills
17. Атлас новых профессий
18. Функции предпринимательства.
19. Личные качества предпринимателя
20. Банки предпринимательских идей
21. Источник прибыли предпринимателя
22. Метод Rapid Foresight.
23. Кто такой модератор?
24. Проблема проекта
25. SMART
26. Логлайн
27. Элаватер питч
28. Скрайбинг
29. Фильм «Основатель», 2016

30. Фильм «Джой», 2015
31. Фильм «Стажер», 2015
32. Фильм «Тинейджер на миллиард», 2011
33. Эмоциональный интеллект.
34. Стили руководства.
35. Уникальное торговое предложение.
36. Нейминг
37. Фокус-группа
38. Краудфандинг
39. Микрофинансирование
40. Бизнес-ангелы
41. Гранты
42. Франчайзинг
43. Аутсорсинг
44. Экономические игры – стратегии
45. Диаграмма Ганта
46. Международные стандарты бизнес-планирования.
47. Требования к написанию и оформлению бизнес-плана.
48. Деловой стиль.
49. Государственная поддержка бизнеса в России и в Удмуртии

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Оценка качества освоения дисциплины включает текущий контроль и промежуточную аттестацию обучающихся.

Текущий контроль освоения дисциплины осуществляется в виде.....

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины проводится в форме зачета.

Оценочные средства по дисциплине:

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Общие требования к бизнес-плану.
2. Структура и последовательность разработки бизнес-плана.
3. Содержание и особенности составления раздела «Концепция бизнеса (резюме)» в бизнес-плане.
4. Содержание и особенности составления раздела «Описание предприятия и отрасли» в бизнес-плане.
5. Содержание и особенности составления раздела «Характеристика услуг и продукции» в бизнес-плане.
6. Содержание и особенности составления раздела «Исследование и анализ рынка» в бизнес-плане.
7. Содержание и особенности составления раздела «План маркетинга» в бизнес-плане.
8. Потребность в инвестициях и источники их формирования.
9. Устойчивое развитие бизнеса.
10. Техничко-экономическое обоснование проекта
11. Финансовый план
12. Управление проектными рисками
13. Презентация компании

Зачет может проводиться в форме защиты бизнес-планов, что включает публичное выступление, сопровождаемое приемлемыми средствами визуализации, в котором раскрывается разработка бизнес-проекта нового дела начиная от рождения проектной идеи и до оформления бизнес-плана в печатном виде.

Требования к печатной форме:

Объём - не более 24 страниц, включая титульный лист, формы с примерами, маркетинговые материалы и другие сопроводительные документы.

Структура БП:

1. На титульном листе должно быть указано название команды, название компании/проекта (если расходится с названием команды), имена участников команды и даты представления.

4. Вторая страница – Оглавление.

5. Третья страница размещается «визитка» команды, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой бизнеса, а также описание опыта и навыков каждого члена команды, позволяющих добиться успеха.

Бизнес-план выполняется, как минимум, в соответствии с разделами, перечисленными ниже:

1. Резюме бизнес-идеи.
2. Описание компании.
3. Целевой рынок.
4. Планирование рабочего процесса.
5. Маркетинговый план.
6. Устойчивое развитие.
7. Технико-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план)

Для определения уровня сформированности компетенции предлагаются следующие критерии оценки:

1. Соответствие печатной формы бизнес-плана представленным выше требованиям
2. Выступление на защите соответствует требованиям:

Приводятся сильные стороны каждого из членов команды, значимые для предпринимательской деятельности (не менее 3-х качеств каждого из участников). Чётко определяются роли каждого из участников в проекте (бизнесе). Приводятся аргументы принятия командных решений. Предъявляется бизнес-идея и общая логика ее развития. Обосновывается выбор конкретного способа выхода на идею. Разрабатывается бизнес-концепция, демонстрирующая полное понимание студентами собственного проекта и ясную бизнес-стратегию - от проработки бизнес идеи и цели проекта, анализа целевой аудитории и конкурентов, до маркетинговой стратегии и бизнес модели.

Необходимо четко сформулировать не менее 3-х ключевых факторов успеха команды, которые могут быть применены в ходе реализации проекта, привести доводы, подтверждающие реалистичность и практическую значимость для проекта приведенных ключевых факторов.

3. При подготовке бизнес-проекта к защите оформление слайдов должно соответствовать сложившимся правилам оформления деловых презентаций. Само представление должно занимать не более 6 минут. Соблюдение временного регламента является существенным, так как презентация будет остановлена, если студенты выйдут за предложенные временные рамки.

Критерии оценки выступления в целом соответствуют требованиям Конкурсного задания WorldSkills по компетенции Предпринимательство.

Примерные тестовые задания для текущего контроля

1. Согласны ли Вы с утверждением, что риск присущ предпринимательству?
 - а) нет
 - б) да, но лишь в условиях кризисов и инфляции
 - в) да, риск – это неотъемлемая составляющая предпринимательства
2. Целью предпринимательства является:
 - а) пополнение бюджета государства налоговыми поступлениями
 - б) систематическое получение прибыли
 - в) удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах
3. Ключевые слова, определяющие понятие «предпринимательство»:
 - а) инициатива
 - б) инновации
 - в) потребности
 - г) прибыль
 - д) налоги
 - е) риск
 - ж) конкуренция
4. Индивидуальный предприниматель
 - а) является юридическим лицом
 - б) должен иметь лицензию
 - в) должен быть зарегистрирован в установленном законом порядке
5. Коммерческие организации отличаются от некоммерческих
 - а) по целям деятельности
 - б) по структуре
 - в) по названиям
6. К коммерческим организациям относятся
 - а) государственное унитарное предприятие
 - б) потребительский кооператив
 - в) благотворительный фонд
7. Ликвидация юридического лица может произойти по решению
 - а) учредителей или суда
 - б) лицензирующего органа
 - в) налогового органа
8. Учредительным документом общества с ограниченной ответственностью является:
 - а) устав
 - б) учредительный договор
 - в) вариант а) и б)
9. Способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор имеет право получить удовлетворение за счет заложенного имущества, называется:
 - а) поручительство
 - б) залог
 - в) ипотека
10. К договорам, направленным на оказание услуг, относится
 - а) договор подряда
 - б) договор купли-продажи
 - в) договор перевозки
11. Сколько акционеров может быть в открытом акционерном обществе?
 - а) не более 1000
 - б) не менее 2
 - в) любое количество
12. К предпринимательству НЕ относятся виды деятельности:
 - а) выпуск ценных бумаг
 - б) торговля продуктами питания
 - в) организация регулярных пассажирских перевозок
13. Что является источниками формирования предпринимательской идеи?
 - а) желание заработать
 - б) экономическая нестабильность
 - в) достижения научно-технического прогресса
 - г) географические и структурные "разрывы"
 - д) инновации

- е) конкуренция
- ж) товарный рынок

14. Укажите минимальное количество учредителей общества с ограниченной ответственностью

- а) 2
- б) 5
- в) 1

15. Сопоставьте термин и его определение

- а) финансирование поставщика в обмен на уступку долга покупателя за отгруженные товары или оказанные услуги
- б) передача по договору видов деятельности или функций другой компании
- в) продажа прав на использование товарной марки фирмы и/или технологии обслуживания
- г) приобретение в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату

- 1) лизинг 2) факторинг 3) аутсорсинг 4) франчайзинг

16. Источником стартового капитала для большинства предпринимателей являются

- а) банковские кредиты
- б) краудфандинг
- в) гранты
- г) деньги инвесторов
- д) благотворительные взносы
- е) государственное финансирование
- ж) личные сбережения
- з) деньги знакомых, родственников

Балльной-рейтинговая система оценки успеваемости студентов:

Общее количество баллов 100

Количество рубежных контролей 2

Текущая работа студента оценивается в 60 б., в т.ч за подготовку и презентацию соответствующего раздела бизнес-плана 5 - 10 баллов, а именно

Тема	Количество баллов
Тема 3. Предпринимательская идея.	10
Тема 4. Формирование команды.	5
Тема 5. Лидерство и взаимодействие в команде.	
Тема 6. Продукт.	5
Тема 7. Анализ рынка и целевой аудитории	5
Тема 8. Организация собственного дела	5
Тема 9. Финансовое планирование. Налогообложение бизнеса	10
Тема 10. Планирование рабочего процесса	5
Тема 11. Маркетинговое планирование	10
Тема 12. Анализ рисков. Устойчивое развитие бизнеса.	5

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины предполагает 40 баллов за подготовку и презентацию бизнес-плана.

Полный комплект фонда оценочных средств представлен в приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература

1. Белый Е.М. Управление проектами [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е.М. Белый, И.Б. Романова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 79 с. — 978-5-4486-0061-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70287.html>
2. Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 330 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03928-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450548>
3. Зуб, А. Т. Управление проектами : учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. — Москва : Издательство Юрайт, 2021 (2014). — 422 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00725-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469084>
4. Каратаева, О. Г. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / О. Г. Каратаева, О. С. Гаврилова. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 111 с. — ISBN 978-5-4486-0152-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/72807.html>
5. Яковлев, Г. А. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Г.А. Яковлев. - 2-е изд. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 313 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-003686-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1002455>

Дополнительная литература

1. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов : научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. — 2-е изд. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2021. — 288 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Наука и практика). — DOI: <https://doi.org/10.12737/0611-5>. - ISBN 978-5-369-00611-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1218458>
2. Клаверов В.Б. Управление проектами. Кейс практического обучения [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.Б. Клаверов. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 142 с. — 978-5-4486-0076-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69295.html>
3. Кондраков, Н. П. Основы малого и среднего предпринимательства : практическое пособие / Н. П. Кондаков, И. Н. Кондакова. — Москва :

- ИНФРА-М, 2019. — 446 с. - ISBN 978-5-16-005687-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1012429>
4. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14024-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468235>
 5. Проектная деятельность как способ развития личности студентов и их профессиональной подготовки : методические указания / составители Е. А. Булатова. — Нижний Новгород : Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 32 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/54955.html>
 6. Управление проектами : учебник и практикум для вузов / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова, Е. А. Ткаченко ; под общей редакцией Е. М. Роговой. — Москва : Издательство Юрайт, 2020 (2014). — 383 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00436-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449791>
 7. Цифровой бизнес : учебник / под науч. ред. О.В. Китовой. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 418 с. — (Высшее образование: Магистратура). — DOI 10.12737/textbook_5a0a8c777462e8.90172645. - ISBN 978-5-16-013017-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1659834>
 8. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03107-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470487>

Периодические издания

1. Справочник экономиста
2. Финансовый менеджмент

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. http://asi.ru/upload/iblock/345/Forsight_0.4_2017.pdf
2. <https://rf2035.net/>
3. http://worldskills.ru/assets/docs/media/WSdoklad_12_okt_rus.pdf
4. https://youtu.be/_cpWkGwZMSI
5. https://drive.google.com/file/d/0B_ig52OR2K_VNnhjQTIEREQ0c1E/view

6. http://expert.ru/russian_reporter/2013/34/shkola-zavtra-nenuzhna/
7. <https://asi.ru/nti/>
8. <http://www.nti2035.ru/>
9. <http://economy.udmurt.ru/> - сайт Министерства экономики Удмуртской Республики.
10. <http://invest.rin.ru> – инвестиции, бизнес, экономика.
11. <http://www.finansy.ru> – материалы по социально-экономическому положению и развитию в России.
12. <http://www.nalog.ru> – официальный сайт Федеральной налоговой службы России.
13. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера).
14. <http://www.library.fa.ru/exhib.asp?id=55>- деловой этикет
15. <http://www.udbiz.ru/> - бизнес-портал "Предпринимательство в Удмуртии".
16. <http://www.udminvest.ru> - освещение вопросов инвестиций и инвестиционных возможностей Удмуртской Республики.
17. Фильм «Кремниевая долина»
<https://www.youtube.com/watch?v=9lO06Zxhu88&t=12s>
18. Канал П.Г. Щедровицкого <https://www.youtube.com/user/schedrovitsky>
19. Дмитрий Песков. «Профессии будущего. Логика НТИ»
<https://www.youtube.com/watch?v=YC4MWl8Imso>
20. Лекция Дмитрия Пескова "Будущее, которое не наступит"
<https://www.youtube.com/watch?v=UPIW4EXKiBU&t=1838s>
21. Доклад «Навыки будущего. Что нужно знать и уметь в новом сложном мире» http://worldskills.ru/assets/docs/media/WSdoklad_12_okt_rus.pdf

Электронно-библиотечные системы (ЭБС)

1. Удмуртская научно-образовательная Электронная библиотека (УдНОЭБ) (<http://elibrary.udsu.ru/xmlui/>)
2. ЭБС «Лань» (<https://e.lanbook.com/>)
3. ЭБС «Юрайт» (<https://urait.ru/>)
4. ЭБС «IPR Books» (<http://www.iprbookshop.ru/>)
5. ЭБС «Znanium» (<http://znanium.com/>)

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Особенностью изучения дисциплины является максимальная прагматизация программы, выраженная в необходимости применения студентами полученных в процессе обучения знаний и навыков для решения практической задачи: составления плана организации нового бизнеса. Программа курса включает работу в проектной команде, а также активное использование информационно-коммуникационных технологий.

При проведении занятий и организации самостоятельной работы студентов используются:

- **Традиционные технологии обучения**, предполагающие передачу информации в готовом виде, формирование учебных умений по образцу: лекция. Использование традиционных технологий обеспечивает информирование студентов.
- **Интерактивные технологии обучения**, предполагающие организацию обучения как продуктивной творческой деятельности в режиме взаимодействия студентов друг с другом и с преподавателем.

Интерактивные образовательные технологии, используемые на аудиторных занятиях: стратегическая сессия, публичные выступления, групповое обсуждение, деловая игра, командная работа.

Использование интерактивных образовательных технологий способствует развитию таких современных компетенций, как умение формировать временный проектный коллектив, работать в команде, брать на себя ответственность за руководство коллективом, проектное и стратегическое мышление, навык публичных выступлений, подготовки бизнес-планов и презентационных материалов.

С целью повышения активизации учебно-познавательной деятельности студентов используются **информационные технологии обучения**, предполагающие использование технологических возможностей современных компьютеров и средств связи для поиска и получение информации, развития познавательных и коммуникативных способностей.

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Требования к аудитории (помещению, местам) для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования, текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций: аудитория с компьютером, проектором и экраном, доска (или доска-флипчарт)

Перечень программного обеспечения: Microsoft Office PowerPoint, Microsoft Office Excel, Microsoft Office Word

11. Особенности организации образовательного процесса по дисциплине (модулю) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Реализация дисциплины для лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Для адаптации программы освоения дисциплины используются следующие методы:

- для лиц с нарушениями слуха используются методы визуализации информации (презентации, использование компьютера для передачи текстовой информации, интерактивная доска, участие сурдолога и др.)

- для лиц с нарушениями зрения используются такие методы, как увеличение текста и картинки (в программах Windows), программы-синтезаторы речи, в том числе в ЭБС, звукозаписывающие устройства (диктофоны), компьютеры с соответствующим программно-аппаратным обеспечением и портативные компьютеризированные устройства.

Для маломобильных групп населения имеется необходимое материально-техническое обеспечение (пандусы, оборудованные санитарные комнаты, кнопки вызова персонала, оборудованные аудитории для лекционных и практических занятий), возможно применение ассистивных технологий и средств.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.), при необходимости выделяется дополнительное время на подготовку и предоставляются необходимые технические средства.