

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

Химический факультет



А. С. Князев

«26» августа 20 22 г.

Рабочая программа дисциплины

Предпринимательство

по направлению подготовки

04.03.01 Химия

Направленность (профиль) подготовки:

Химия

Форма обучения

Очная

Квалификация

Бакалавр

Год приема

2022

Код дисциплины в учебном плане: Б1.О.06.01

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОП

 В.В. Шелковников

Председатель УМК

 В.В. Хасанов

Томск – 2022

1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

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-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.

УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

ИУК-2.1. Формулирует совокупность взаимосвязанных задач в рамках поставленной цели работы, обеспечивающих ее достижение.

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

ИУК-2.3. Решает конкретные задачи (исследования, проекта, деятельности) за установленное время.

ИУК-3.1. Определяет свою роль в команде и действует в соответствии с ней для достижения целей работы.

ИУК-3.2. Учитывает ролевые позиции других участников в командной работе.

ИУК-3.3. Понимает принципы групповой динамики и действует в соответствии с ними.

ИУК-9.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике.

ИУК-9.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей.

2. Задачи освоения дисциплины

- Уметь определять свою роль и место в процессе создания ценности
- Быть способным генерировать идеи и создавать проекты для их монетизации
- Владеть навыком презентации результатов работы заинтересованным лицам, чтобы доказать осуществимость и эффективность предложений для получения первых инвестиций в развитие проекта

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к обязательной части образовательной программы. Дисциплина входит в базовый модуль.

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

Пятый семестр, зачет

5. Входные требования для освоения дисциплины

Для успешного освоения дисциплины требуются следующие результаты обучения:

– Знать основные понятия, категории инструменты, применяемые в аналитических целях, закономерности функционирования экономики, взаимосвязи между социально-экономическими явлениями, процессами, институтами

– Уметь определять цель, задачи, методы поведения аналитических процедур для целей принятия управленческого решения

– Владеть навыками конструирования количественных и качественных показателей, характеризующих предпринимательскую деятельность на микро- и макроуровне, позволяющих оценить качество полученного результата

6. Язык реализации

Русский

7. Объем дисциплины

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

-лекции: 16 ч.

-практические занятия: 16 ч.

в том числе практическая подготовка: 0 ч.

Объем самостоятельной работы студента определен учебным планом.

8. Содержание дисциплины, структурированное по темам

Модуль по программе курса	Тематическое определение	Часы
Модуль 1. Введение	Решение задач предпринимателем	4
Модуль 2. Бизнес-моделирование	Развитие успешного проекта	10
Модуль 3. Маркетинг и разработка продукта	Проектная работа	10
Модуль 4. Финансы и риски	Написание бизнес-плана	4
Модуль 5. Продвижение и поиск инвесторов	Продвижение идеи проекта	4
	Итого:	32

9. Текущий контроль по дисциплине

Посещаемость отдельно не оценивается и допускается пропуск незначительной части занятий по уважительным причинам, к которым относятся болезни, вынужденные обстоятельства, участие в конкурсах и конференциях и прочее. Не допускается отсутствие выполненных заданий по причине пропуска занятий, это не является уважительной причиной их невыполнения. Активное присутствие на занятиях ценится и поощряется, в том числе, путем выстраивания индивидуальной траектории контента по заявкам слушателей. В случае спорной оценки посещаемость является дополнительным преимуществом для повышения оценки.

Каждое задание имеет установленный срок выполнения, задержка задания возможна с 30 % штрафом к итоговым баллам за задержку не более 2 недель.

Задания с задержкой более 2 недель НЕ ПРИНИМАЮТСЯ в текущем семестре (!)

Даты сдачи зачетов и экзаменов регулируются общей политикой Томского государственного университета и не могут быть продлены, даже по уважительным причинам. Пересдачи возможны по договоренности с деканатом и преподавателем в установленные для этого сроки.

10. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации

№	Оценивающее мероприятие	Вес, % (баллы)	Тип задания	Место в плане занятий
1	Канва бизнес-модели	30	Вопросы и ответы	Лекции и практики

2	Задание 1 по проекту	5	Поиск идеи	3 практика
3	Задание 2 по проекту	5	Тест гипотез	4 практика
4	Задание 3 по проекту	5	Тестирование прототипа	5-6 практика
5	Групповой проект	25	Выполнение заданий в срок на всех практиках	Все практики
6	Защита группового проекта	30	Устная презентация	8 практика
	Всего	100		
<p>Перевод баллов в оценку: Менее 55% - не зачтено, «неудовлетворительно» (2) 55-69% - зачтено, «удовлетворительно» (3) 70-89% - зачтено, «хорошо» (4) свыше 90% - зачтено, «отлично» (5)</p>				

Все оценивающие мероприятия приведены в Таблице 3. Основной критерий оценивания в рамках курса – **своевременность выполнения задания (!)**

Курс разделен на 2 части, теоретическую (лекции) и практическую (практики и командный проект). Качество результата обучения зависит напрямую от посещаемости занятий и активности участия в образовательных мероприятиях.

Существенным условием является активное участие во всех образовательных мероприятиях. Важно не только представление итогового проекта с командой, но и индивидуальное выполнение заданий (асинхронное) и участие в дискуссиях и решениях кейсов на занятиях (синхронная работа).

В конце семестра студенты представляют командный проект по предпринимательству, раскрывающего концепцию бизнес-идеи вывода на рынок нового продукта.

Итоговая оценка состоит из двух блоков:

(а) работа на лекциях и практиках (45 % или 45 баллов)

(б) итоговый проект в группах (55 % или 55 баллов), защита которого предполагается на последнем практическом занятии.

Чтобы завершить этот курс успешно и с максимальным результатом, вам требуется:

- Получить минимум 55 баллов для удовлетворительной оценки (зачет), или 55 % из 100 баллов на курсе
- Выполнить все предлагаемые задания на курсе в рамках лекций и практик (дополнительно 45 баллов)
- Своевременно выполнять задания

Проектная работа (в мини-группах)

Студенты в рамках академических групп разбиваются на команды (по 3-7 человек в каждой) для командной работы над проектом курса.

Основным источником технологии разработки бизнес-идеи проекта является учебник **Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора.** — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 288 с. Опираясь на вопросы и описания девяти блоков в бизнес-модели по шаблону Остервальдера и Пинье студентам необходимо дать описание выбранной ими технологии, бизнес-идею и суть их группового проекта, ответив в том числе на следующие вопросы:

1. В чем уникальность Вашей идеи?
2. Почему вы считаете, что ваша команда справится с реализацией этого проекта?
3. Чем обоснован выбор идеи?
4. Какую проблему вы решаете?
5. Есть ли другие компании, кто реализует проекты в данном направлении?
6. Сколько это будет стоить?
7. На кого вы планируете ориентироваться?
8. Насколько эта проблема актуальная для Томска? Для России? Для мира?
9. Кто еще заинтересован в реализации данного проекта, кроме вас?

На основе проделанной работы студентам необходимо разработать ценностное предложение в рамках выбранного направления.

Групповой проект оценивается на последнем занятии (Критерии оценивания в Таблице 1) и в рамках презентации третьим лицам (экспертам) на зачете/экзамене (Критерии оценивания в Таблице 2).

Максимальное количество баллов за групповой проект – 55 баллов (25 баллов за качество проекта Таблица 1 и 30 баллов за устную презентацию перед экспертами Таблица 2).

Таблица 1. Критерии оценивания группового проекта (текст презентации и/или слайды/видеоролик/сценарий)

Макс баллов	Критерии оценивания
Макс = 5 баллов	Продукт: в чем уникальность ценностного предложения, какие проблемы решает продукт, почему востребован, на кого ориентирован?
Макс = 5 баллов	Рынок: целевой сегмент рынка, преимущества и отличия от конкурентов, маркетинговые мероприятия
Макс = 5 баллов	Команда проекта: командный стиль работы, наличие взаимодополняющих ролей и компетенций
Макс = 5 баллов	Полнота концепции по продвижению конкретного продукта, выбор стратегии, выстроена четкая перспектива развития проекта
Макс = 5 баллов	Качество презентации: наглядность, полнота, убедительность, читабельность, красочность
Итого: max = 25 баллов	Оценивается выбор потребительского сегмента, стратегия по продвижению продукта и перспектива развития проекта

Таблица 2. Критерии оценивания группового проекта (устная презентация)

Макс баллов	Критерии оценивания
Макс = 5 баллов	Продукт: в чем уникальность ценностного предложения, какие проблемы решает продукт, почему востребован, на кого ориентирован?
Макс = 5 баллов	Рынок: целевой сегмент рынка, преимущества и отличия от конкурентов, маркетинговые мероприятия
Макс = 5 баллов	Команда проекта: командный стиль работы, наличие взаимодополняющих ролей и компетенций
Макс = 5 баллов	Полнота концепции по продвижению конкретного продукта, выбор стратегии, выстроена четкая перспектива развития проекта
Макс = 5 баллов	Качество презентации: наглядность, полнота, убедительность, читабельность, красочность
Макс = 5 баллов	Полнота и емкость ответов на вопросы жюри: понимание проблем, с которыми столкнется проект

Итого: max = 30 баллов	Оценивается выбор потребительского сегмента, стратегия по продвижения продукта и перспектива развития проекта
------------------------	---

11. Учебно-методическое обеспечение

а) Электронный учебный курс по дисциплине в электронном университете «Moodle» - <https://moodle.tsu.ru/enrol/index.php?id=28412>

б) Оценочные материалы текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине.

Базовый философский принцип обучения на курсе *«Мы даем вам удочку, а рыбачите вы самостоятельно»*. Другими словами, курс ориентирован на формирование базовых представлений о предпринимательской деятельности и развитии инновационных проектов, но студенты сами выбирают направление развития собственных способностей в зависимости от имеющихся приоритетов.

Все образовательные мероприятия подкрепляются ссылками на источники информации для самостоятельного развития и изучения, аудиторная работа (в том числе, в виртуальной аудитории) предполагает **активные методы обучения** – дискуссии, кейс-стади, проектную работу и открытые занятия (с участием экспертов от бизнеса, образования и власти). Таким образом, вся лекционная и практическая часть курса строится по технологии смешанного обучения, разделяя ответственность за результаты обучения с самими студентами и при их активной роли и участии. Успешное овладение предлагаемыми инструментами и подходами фасилицируется активным участием самого студента и его заинтересованности в результате, что повышается ценность получаемых знаний и компетенций. В рамках **теоретической части** курса предлагается множество концепций и трактовок явления «предпринимательства» и стратегий развития инновационных идей (как на лекциях, так и в рекомендованной литературе), позволяя студентам сформировать собственную позицию и реализуя возможность совместного обсуждения наиболее интересных моментов в аудитории. **Практическая часть** курса реализуется с преобладанием самостоятельной работы студентов, ориентируя их на разработку концепции инновационного продукта в мини-группах (командах) по 3-5 человек в каждой. Такая организация позволяет, с одной стороны, развить самостоятельность и самоорганизацию деятельности, с другой стороны, создает возможность для креативного процесса и свободного предпринимательского действия.

Студенческие проекты (командная работа на курсе), разрабатываемые в рамках данного курса, могут быть рекомендованы для участия в конкурсах и программах развития предпринимательства, а также могут быть рекомендованы для развития в рамках деятельности бизнес-инкубатора ТГУ. Участие в дополнительных мероприятиях поощряется, преподаватель осуществляет консультационную и информационную поддержку, но в рейтинг по дисциплине данные активности не включаются, но являются дополнительным аргументом в пользу успешной аттестации на курсе для экспертной комиссии (в случае разногласий во мнениях).

В рамках реализации курса организована обратная связь преподавателя и студентов посредством онлайн-консультаций, анкет обратной связи и питч-сессий. **Питч-сессия** – устная презентация результатов проектной работы студентов перед преподавателем и третьими лицами (экспертами от бизнеса, образования, власти).

Аудиторная работа (дискуссии и кейс-стади), индивидуальная работа (выполнение индивидуального задания) и командная работа (проект по предпринимательству) составляют основу образовательных мероприятий курса.

Все активности отражаются в Moodle – единой образовательной среде ТГУ, к которой все студенты получают доступ согласно установленному в ТГУ порядку.

12. Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет

Основной учебник:

1. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. – М.: Альпина Паблицер, 2020. – 288 с.
2. Предпринимательство: от идеи до разработки нового продукта : учебное пособие / Е. М. Рождественская ; под ред. Е. В. Нехода ; Томский государственный университет. – Томск : Издательство Томского государственного университета, 2021. – 116 с.

Дополнительные материалы:

2. Методическое пособие по курсу "Интернет-предпринимательство" / М. Зобина, Д. Калаев, Е. Калинин и др. / М, 2015. – 145 с.
3. Отчет Глобального мониторинга предпринимательства (GEM) за 2019/2020 годы / Лондон: Лондонская бизнес школа, 2020. – 232 с (на англ. яз.)

Ресурсы Интернет:

1. Создай свой бизнес: инструкция Федеральной налоговой службы / https://www.nalog.ru/create_business/
2. Фонд развития малого и среднего бизнеса Томской области / <http://mb.tomsk.ru/>
3. Бизнес-класс Сбербанк <https://www.business-class.pro>

Краудфандинговые платформы:

4. Российская краудфандинговая платформа Boomstarter <https://boomstarter.ru/>.
5. Российская краудфандинговая платформа Planeta <https://planeta.ru/>.
6. Инвестиционная площадка для заключения венчурных сделок StartTrack <https://starttrack.ru/>.
7. Международная краудфандинговая платформа Kickstarter <https://www.kickstarter.com/>.
8. Международная краудфандинговая платформа Indiegogo <https://www.indiegogo.com>.
Использование гибкой модели.

Объединения российских бизнес-ангелов:

9. Национальная ассоциация бизнес-ангелов: <http://rusangels.ru>.
10. Национальное содружество бизнес-ангелов России: <http://russba.ru>.
11. Сеть бизнес-ангелов «Частный капитал»: <http://www.private-capital.ru>.
12. Союз организаций бизнес-ангелов: <http://www.soba.spb.ru>.
13. Международная ассоциация бизнес-ангелов AddVenture: <http://www.addventure.to>.

Российские венчурные фонды:

14. Российская венчурная компания (РВК): <http://www.rvc.ru>.
15. Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ): <http://www.rvca.ru>.
16. Фонд венчурного капитала AlmazCapital: <http://www.almazcapital.com>.
17. Венчурная компания Target Global: <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.).

-Passport - <http://www.portal.euromonitor.com>.

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.

Аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации в смешенном формате («Актру»).

Для лекционных и практических занятий необходимы:

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

15. Информация о разработчиках

Рождественская Елена Михайловна, канд. экон. наук, доцент, кафедра стратегического менеджмента и маркетинга Национального исследовательского Томского государственного университета, доцент