



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра экономической теории, экономики и предпринимательства

ОДОБРЕНО:

Руководитель ОП


(подпись)

В. И. Куликов

« 01 » сентября 20 21 г.

Рабочая программа дисциплины

Технологическое и социальное предпринимательство

Уровень высшего образования:	магистратура
Квалификация выпускника:	магистр
Направление подготовки:	38.04.02 Менеджмент
Направленность (профиль) образовательной программы:	Менеджмент и технологии в ритейле



1. Цели освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Технологическое и социальное предпринимательство» является формирование у студентов понимания основ создания инновационных бизнес-структур и получение практических навыков построения и масштабирования рентабельной бизнес-модели, а также вовлечение студентов в инновационные бизнес-проекты, создание с участием обучающихся малых инновационных предприятий, генерация новой волны предпринимателей, повышение качества подготовки молодых специалистов за счет внедрения новых форм и технологий обучения.

Задачи изучения дисциплины:

- ознакомить обучающихся с основами методологии проектирования и развития стартапа;
- изучить основные виды стартапов и их особенности;
- получить практические навыки разработки и верификации бизнес-модели;
- получить навыки реализации и продвижения бизнес-проекта, поиска и привлечения потенциальных инвесторов.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Технологическое и социальное предпринимательство» относится к факультативам ФТД.01 образовательной программы.

Для освоения данной дисциплины обучающийся должен:

Знать: основы экономики предприятий и организаций, маркетинга, менеджмента, проектной деятельности и командной работы;

Уметь: применять полученные знания для решения практических задач;

Иметь практический опыт/навыки применения аналитических инструментов управления для решения прикладных задач.

Знания и умения, полученные в результате освоения дисциплины, используются в профессиональной деятельности.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

3.1. Компетенции, формированию которых способствует дисциплина

При освоении дисциплины формируются следующие компетенции в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению подготовки:

б) общепрофессиональные (ОПК):

ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знания (на продвинутом уровне) экономической, организационной и управленческой теории, инновационных подходов, обобщения и критического анализа практик управления

3.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения формируемых компетенций

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- основные понятия и признаки предпринимательства;
- сущность и особенности организационно-правовых форм хозяйствования юридических и физических лиц;
- организацию предпринимательской деятельности и производственного процесса;
- нормативно-правовые акты, необходимые для занятия предпринимательской деятельностью;
- основы маркетинговых исследований для проектирования собственной предпринимательской деятельности;
- нормативно-правовые документы, регулирующие трудовые отношения;



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

- способы управления эффективной реализации предпринимательской деятельностью;
- порядок создания, реорганизации и ликвидации предприятий любой организационно-правовой формы и частного предпринимателя;
- основные принципы и подходы к проектированию и развитию стартапа;
- классификацию стартапов;
- основные методы, способы и инструменты разработки стартапа;
- различные источники идей для стартапа;
 - принципы сбора команды стартапа и распределение ролей в ней;
 - структуру и содержание бизнес-плана;
 - принцип организации современных ИС;
 - технологии разработки мобильных приложений (ОПК-1).

Уметь:

- составлять необходимую документацию для регистрации и ликвидации предприятия любой организационно-правовой формы;
- составлять и оформлять различного рода документы, регулирующие трудовые отношения;
- анализировать выбор источников финансирования;
- анализировать условия и факторы успешного ведения бизнеса;
- оценивать предпринимательский риск и определять факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска и управления им;
 - планировать, организовывать и реализовывать предпринимательскую деятельность;
 - владеть техникой коммуникативных отношений при организации собственной предпринимательской деятельности;
 - выполнять формирование команды стартапа и мотивировать команду на успех;
 - уметь составлять алгоритм маркетинговых исследований;
 - определять целевую аудиторию проекта и выделять сегменты целевой аудитории;
 - составлять структуру интервью с потенциальными клиентами, определять вопросы на интервью;
 - составлять карту позиционирования продукта и формулировать конкурентное преимущество своего продукта;
 - проводить тестирование MVP на представителях целевой аудитории;
 - выбирать предпочтительную модель монетизации;
 - выявлять внешние и внутренние ограничения для роста проекта;
 - определять все статьи расходов своего проекта и разделять их на постоянные и переменные издержки, планировать движение денежных потоков;
 - оценивать эффективность и срок окупаемости бизнес-проекта;
 - подготавливать список целевых инвестиционных фондов для стартапа;
 - составлять бизнес-план для открытия собственного дела;
 - применять методы, способы и инструменты разработки стартапа;
 - рационально подходить к выбору соответствующих бизнес-моделей;
 - применять специализированные компьютерные программы для решения задач бизнес-проекта (ОПК-1).

Иметь практический опыт/Иметь навыки:

- применения современных технических средства и информационных технологий для решения задач проектирования и развития стартапа;
- работы в команде, вдохновения своей идеей или поддержания идеи коллег;
- составления портрета потребителя;
- определения ценностного предложения для продукта;
- применения принципов поиска и изучения клиентов;
- расчета SAM и SOM;



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

- создания MVP;
- пользования методикой создания LandingPage на MicrosoftAzure;
- тестирования моделей монетизации по категориям «Основная» / «Запасная» / «Неподходящая» по отношению к проекту;
- расчета метрик стартапа для разных бизнес-моделей;
- выявления постоянных и переменных издержек; выявления факторов (драйверов) роста доходов;
- создания и запуска сообщества, сайта/лендинга, страницы в соцсети для стартапа;
- подготовки презентации своего проекта для инвестора (ОПК-1).

4. Объем и содержание дисциплины

Объем дисциплины составляет 4 зачетных единиц (144 академических часов).

4.1. Содержание дисциплины по разделам (темам), соотнесенное с видами и трудоемкостью занятий лекционно-семинарского типа

Объем иной контактной работы и самостоятельной работы обучающегося по дисциплине указан в учебном плане образовательной программы.

№ п/п	Разделы (модули) дисциплины	Семестр	Объем в часах	Виды занятий, их объем (в ак. часах, по очной и очно-заочной формам обучения)		Формы текущего контроля успеваемости Формы промежуточной аттестации
				Занятия лекционного типа	Практические занятия	
1	Виды технологического и социального предпринимательства. Разработка бизнес-идеи. Формирование команды.	1	36	-	12	Защита командой бизнес-идеи
2	Процесс развития стартапа: Customer Development. Анализ рынка	2	36	-	12	Защита каждой командой своего бизнес-проекта
3.	Процесс развития стартапа: MVP. От идеи к продукту	3	36	-	12	Защита проекта в акселераторе перед потенциальными инвесторами
4.	Процесс развития стартапа: бизнес-модель. Инвестиции.	4	36	-	12	Защита стартапа (в т. ч. как выпускной квалификационной работы) перед междисциплинарной комиссией
Итого по дисциплине			144	-	48	

Особенности реализации курса «Технологическое и социальное предпринимательство».

Миссия дисциплины - генерация новой волны предпринимателей, повышение качества подготовки молодых специалистов за счет внедрения новых форм и технологий обучения.

Вовлечение студентов в процесс разработки бизнес-проектов осуществляется на трех организационных уровнях обучения по принципу «воронки» - от полного охвата студентов университета на первом уровне до постепенного сужения фокуса на эффективных командах, предлагающих перспективные и инвестиционно-привлекательные бизнес-проекты (схематично представлено в приложении):

Уровень 1. Базовый модуль. Разработка бизнес-идеи. Формирование команды – 1 семестр программ магистратуры. Уровень 1 реализуется через дисциплину «Технологическое и социальное предпринимательство (базовый уровень)», включенную в учебные планы всех образовательных программ университета в объеме 36 час.



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

Структура программы базового модуля курса.

База 1. Основы предпринимательства – проработка основных понятий анализа рынка и создания бизнеса в формате коворкингов, интенсивов, прикладных мастер-классов – **4 час** (охват - 100% студентов).

База 2. Основы управления проектами – проработка основных понятий формирования команды проекта, планирования и распределения ролей в формате коворкингов, интенсивов, прикладных мастер-классов – **4 час** (охват - 100% студентов).

База 3. Формирование и специализация проектных групп по направлениям проектов (укрупнённо, например, Социальное предпринимательство, Технологическое предпринимательство) – генерирование идей, формирование команды, детализация сути проекта – **4 час** (охват - 100% студентов).

По итогам уровня 1 в рамках специально организованного конкурса проводится защита каждой командой своей бизнес-идеи. В жюри привлекаются представители бизнес-сообщества. Выдается Сертификат об окончании обучения по курсу «Технологическое и социальное предпринимательство (базовый уровень)» каждому студенту, успешно завершившему обучение на первом этапе. В качестве стимула для победителей конкурса могут быть учреждены гранты на дальнейшее развитие бизнес-проекта.

Уровень 2. Процесс развития стартапа: Customer Development. Анализ рынка – 2 семестр ОП магистратуры. Уровень 2 реализуется через дисциплину «Технологическое и социальное предпринимательство (продвинутый уровень)», включенную в учебные планы всех образовательных программ университета в объеме 36 час.

Структура программы курса обучения.

1. Проработка отдельных разделов проекта, бизнес-планирование по отдельным проектным группам – **10 часов**, проектные команды (охват – 50-70% студентов, обучавшихся на первом уровне). Взаимодействие с бизнес-сообществом, технопарками (детский технопарк «Кванториум. Новатория»), ЦРП «Мой бизнес».

2. Защита бизнес-плана проекта, отбор на акселератор – **2 часов**, проектные команды (охват – 30 – 50% студентов).

По итогам уровня 2 в рамках конкурса проводится защита каждой командой своего бизнес-проекта. Все студенты, прошедшие уровень 2, получают Удостоверение (или Диплом). В жюри привлекаются представители бизнес-сообщества (потенциальные «бизнес-ангелы»). В качестве стимула для победителей конкурса могут быть учреждены гранты университета на реализацию бизнес-проекта.

Уровень 3. Процесс развития стартапа: MVP, от идеи к продукту, бизнес-модель, инвестиции – 3,4 семестр ОП магистратуры. Уровень 3 реализуется в 7 семестре через модуль дисциплины «Процесс развития стартапа: MVP. От идеи к продукту» в объеме **36 часов**, в 8 семестре – «Процесс развития стартапа: бизнес-модель. Инвестиции» в объеме **36 часов**.

Структура программы курса в 3 семестре магистратуры.

Разработка и тестирование MVP, тестирование рынка, выход на защиту перед инвесторами в рамках защиты проектов в акселераторе. Окончательное формирование бизнес-команды стартапа. (охват аудитории - 50–75% студентов от поступивших в акселератор). Взаимодействие с бизнес-сообществом, технопарками (детский технопарк «Кванториум. Новатория»), бизнес-центрами.

По итогам 3 семестра проводится защита проекта в акселераторе перед потенциальными инвесторами. В жюри привлекаются представители бизнес-сообщества. В качестве



средства стимулирования следует предусмотреть грантовую поддержку проектов из различных источников финансирования.

Структура программы курса в 4 семестре магистратуры.

Создание и развитие стартапа в формате студенческого предприятия. Решение юридических вопросов. Определение доли участия ИвГУ в формирующихся стартапах как совладельца. Для организации работы стартапа необходимо решить вопросы материального обеспечения (выделение помещений под офисы, определение технических площадок, обеспечение мебелью, компьютерной техникой, средствами связи, оргтехникой и пр.).

На этом этапе осуществляется активное продвижение бизнес-проекта, поиск и привлечение «бизнес-ангелов» (потенциальных инвесторов).

Студенты – участники инновационных проектов имеют право защищать выпускную квалификационную работу в виде стартапа.

По итогам 3 уровня проводится защита стартапа (в т.ч. как выпускной квалификационной работы) перед междисциплинарной комиссией.

4.2. Развернутое описание содержания дисциплины по разделам (темам)

Модуль 1. Виды технологического и социального предпринимательства. Разработка бизнес-идей. Формирование команды.

Традиционные средства и методы управления. Новые стратегии предпринимательства. Сущность понятия «стартап». Типы стартапов. Средства и методы управления стартапами. Традиционные модели представления нового продукта рынку. Ограничения традиционных бизнес-планов.

Сущность модели развития потребителей. Процесс разработки бизнес-идей. Источники идей. Факторы и методы оценки бизнес-идей.

Виды бизнес-моделей. Основные разделы шаблона бизнес-модели (Business Canvas). Методика целеполагания SMART. Значение анализа рынка для развития бизнеса. Основные факторы макро- и микросреды бизнеса (фирмы). Возможности и угрозы. Методы целеполагания.

Формирование команды. Роли в команде (возможная методика Team Canvas Basic).

Модуль 2. Процесс развития стартапа: Customer Development. Анализ рынка

Формирование видения продукта. Выявление потребителей, их проблем и потребностей в продукте. Разработка ценностного предложения. Трансформирование видения в гипотезы обо всех составляющих бизнес-модели. Проведение серии экспериментов для тестирования гипотез. Анализ конкурентов и оценка рынка. Развороты бизнес-модели. Бизнес-модели операционной и инновационной деятельности.

Этапы разработки проекта. Методы и инструменты планирования, в т.ч. диаграмма Ганта (программа Microsoft Project), agile-технологии планирования (Scrum и др.), программные продукты планирования (Trello и др.)

Модуль 3. Процесс развития стартапа: MVP. От идеи к продукту

От идеи к продукту. Техническая архитектура. Модели монетизации. Проверка возможности масштабировать деятельность, связанную с продуктом и привлечением покупателей с помощью новой серии тестов. Разработка стратегического маркетингового плана. Тестирование бизнес-модели и финансовой модели. Установление обратной связи с потребителями продукта. Метрики стартапа и экономика продукта. Повторение прохождения циклов выявления и верификации потребителей по результатам тестирования.

Определение эффективной организационно-правовой формы для бизнеса.



Модуль 4. Процесс развития стартапа: бизнес-модель. Инвестиции.

Финансы стартапа. Активное инвестирование в маркетинг на продвижение стартапа и расширение масштабов бизнеса. Ресегментация рынков. Разработка стратегий выхода на разные рынки. Формирование масштабируемой бизнес-модели. Тестирование каналов. Реструктуризация компании в соответствии с разработанной бизнес-моделью. Инвестиции. Венчурный капитал. Продвижение стартапа. Питч перед инвестором.

5. Образовательные технологии

Перечень технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине: технологии смешанного обучения (коворкинги, интенсивы, прикладные мастер-классы и др. активные методы проектного обучения).

Изучение дисциплины предполагает выполнение проектных заданий в рамках поэтапного развития стартапа по отдельным модулям дисциплины.

Методы и технологии, используемые для разработки бизнес-проекта:

Мозговой штурм и обратный мозговой штурм. <https://4brain.ru/blog/обратный-мозговой-штурм/>

Игры и методы с применением ролевых функций («Шесть шляп мышления»). <https://4brain.ru/blog/метод-шести-шляп-мышления/>

Метод фокальных объектов (заключается в мысленном переносе характеристик произвольно выбранных объектов на предмет рассмотрения). <https://4brain.ru/blog/метод-фокальных-объектов-мфо/>

Ментальные карты (интеллект-карты). Метод, направленный на визуализацию связей и активизацию ассоциативного мышления. <https://texterra.ru/blog/obzor-15-besplatnykh-programm-dlya-sozdaniya-intellekt-kart.html>

Методика «SCAMPER». <https://4brain.ru/blog/методика-scamper/>

Метод синектики. Аналогии и Ассоциации. <https://4brain.ru/blog/синектика/>

Методы целеполагания: SMART.

Программное обеспечение и информационно-справочные системы

Применяются офисные прикладные программы для обработки и анализа информации, презентаций результатов исследований: Excel, Power Point;

Информационно-справочные системы: Консультант плюс, Госкомстат России и др.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Для самостоятельной работы студенты могут использовать рекомендованную учебную литературу, а также платформу обучения «Курс интернет-предпринимательство», разработанную Фондом развития интернет-инициатив и предоставленную ИвГУ в соответствии с договором о сотрудничестве. Реферальная ссылка курса: ivgu.starthub.vc/course/ibragimova/incck-2017.

Формы контроля самостоятельной работы студентов по отдельным темам приведены в таблице 4.1 – устная презентация и письменный отчет по результатам выполнения проектных заданий.

Методический материал по обеспечению самостоятельной работы студентов приводится в Приложении 1 к РП.

7. Характеристика оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине



Текущий контроль осуществляется в виде проверки выполнения сквозной задачи и самостоятельных работ по темам дисциплины.

Студент получает «зачет» по дисциплине, если им выполнена сквозная задача, все самостоятельные работы, предоставлен отчет о выполнении работы; «незачет» – если студентом не выполнена сквозная задача и/или выполнены не все самостоятельные работы и/или не предоставлен отчет о выполнении работы.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература:

1. Бланк С., Дорф Б. Стартап: настольная книга основателя. М.: Альпина Паблишер, 2018. 616 с. Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279605>
2. Митин Ю., Хомич М. Идея на миллион: 100 способов начать свое дело. М.: Альпина Паблишер, 2013. 221 с.
3. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и инноватора. – М.: Альпина Паблишер, 2016. 330 с.
4. Тиль, П. От нуля к единице: как создать стартап, который изменит будущее / П. Тиль, Б. Мастерс. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 192 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279525>

Дополнительная литература:

1. Малышев, С.Л. Основы интернет-экономики : учебное пособие / С.Л. Малышев. – Москва : Евразийский открытый институт, 2011. – 120 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90789>
2. Кесслер, Э. Радикальный стартап: 12 правил бизнес-дарвинизма / Э. Кесслер ; ред. Н. Нарциссова ; пер. Е. Бакушева. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 224 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279845>
3. Романс, Э. Настольная книга венчурного предпринимателя: секреты лидеров стартапов / Э. Романс ; пер. В. Виноградов, В. Ионов. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 247 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279772>

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Система электронной поддержки образовательного процесса «Мой университет»
<https://uni.ivanovo.ac.ru>

Электронные образовательные ресурсы и профессиональные базы данных

1. Электронная библиотека Ивановского государственного университета:
<http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/elibnew>
2. Электронный каталог НБ ИвГУ <http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/ek>
3. Электронно-библиотечная система "Университетская библиотека онлайн"
<http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/ebs-universitetskaya-biblioteka>
4. «Сетевая электронная библиотека» (СЭБ) на базе ЭБС «ЛАНЬ»:
<http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/seb-lan>

Информационно-справочные системы:

- 1) СПС КонсультантПлюс

Программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows, пакет офисных программ Microsoft Office, интернет-браузер Yandex Browser.



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

Платформа «Бизнес-класс от Google и Сбера» // <https://business-class.pro>

Программа «Поиск и выбор бизнес-идеи» на платформе «Универсариум» // <https://universarium.org/course/490>

Инструменты для создания презентаций: Adobe Illustrator
https://www.adobe.com/ru/products/illustrator.html?sdid=9WGN461C&mv=search&s_kwid=AL!3085!90!6895169374!search!!!none&ef_id=X6mUxQAAAKaCwSrK:20201110054209:s

Canva: <https://www.canva.com/>

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории:

- для проведения занятий лекционного типа с комплектом специализированной учебной мебели и техническими средствами обучения, служащими для предоставления учебной информации большой аудитории;

- для проведения занятий семинарского типа, консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, выполнения проектов с комплектом специализированной учебной мебели и техническими средствами обучения.

Помещение для самостоятельной работы, оснащенное комплектом специализированной учебной мебели, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в ЭИОС.

Демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия для занятий лекционного типа, обеспечивающие тематические иллюстрации: демонстрационное оборудование; электронные пособия (презентации.), аудио-визуальные пособия (аудиозаписи, видеоматериалы и т.п.).



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

Авторы рабочей программы дисциплины:

д-р экон. наук, профессор кафедры экономической теории, экономики и предпринимательства Ибрагимов Розалия Савиевна;

канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории, экономики и предпринимательства Езерская Светлана Геннадьевна;

канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории, экономики и предпринимательства Кирьянов Алексей Евгеньевич.

Программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры экономической теории, экономики и предпринимательства

« 30 » августа 2021 г., протокол № 1

Программа обновлена

протокол заседания кафедры № 1 от « 31 » августа 20 23 г.

Согласовано:

Руководитель ОП _____ В. И. Куликов
(подпись)

программа обновлена

протокол заседания кафедры № _____ от « _____ » _____ 20 _____ г.

Согласовано:

Руководитель ОП _____ И.О. Фамилия
(подпись)

Программа обновлена

протокол заседания кафедры № _____ от « _____ » _____ 20 _____ г.

Согласовано:

Руководитель ОП _____ И.О. Фамилия
(подпись)