



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Согласовано
Школа экономики и менеджмента
(название школы ДВФУ)

Руководитель ОП
_____ Д.А. Соколова
(подпись) (Ф.И.О. рук. ОП)
« ____ » _____ 20__ г.

«УТВЕРЖДАЮ»

Заведующий кафедрой
менеджмента

_____ Е.А. Глотова
(подпись) (Ф.И.О. зав. каф.)
« ____ » _____ 20__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Entrepreneurship (Предпринимательство)

Направление подготовки: 38.04.02 Менеджмент

Программа «Международный бизнес и управление проектами (International Business and Project Management) (на английском языке)»

Форма подготовки: очная

курс 2 семестр 3

лекции 18 (час.)

практические занятия 36 час.

в том числе с использованием МАО лек. - /пр. 18 /лаб. _____ час.

всего часов аудиторной нагрузки 54 (час.)

в том числе с использованием МАО 18 час.

самостоятельная работа 58 (час.)

в том числе на подготовку к экзамену - час.

зачет 3 семестр

экзамен _____ семестр

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями Образовательного стандарта, самостоятельно устанавливаемого ДВФУ, принятым решением Ученого совета ДВФУ (протокол № 06-15 от 04.06.2015), и введенным в действие приказом ректора ДВФУ от 07.07.2015 № 12-13-1282

Рабочая программа дисциплины обсуждена на заседании кафедры менеджмента
протокол № от « » _____ 20__ г.

Заведующая (ий) кафедрой _____ Е.А. Глотова

Составитель (ли): к.э.н. Ершова Т.В., ст. преподаватель Т.Е. Шушарина

Оборотная сторона титульного листа РПУД

I. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

Протокол от « ____ » _____ 20 г. № ____

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

II. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

Протокол от « ____ » _____ 20 г. № ____

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

ABSTRACT

Master's degree in 38.04.02 Management

Master's Program "Title": Master's Degree Program "International Business and Project Management"

Course title: Entrepreneurship (Предпринимательство)

Electives variable part of the curriculum, 3 credits (108 hours)

Instructors: Tatiana V. Ershova, associate professor; Tatiana E. Shusharina, senior teacher, PMP PMI

At the beginning of the course a student should be able to:

- ability to self-organization and self-education;
- learn new subject areas quickly, identify contradictions, problems and develop alternatives to address them;
- think abstractly, analyze.

Learning outcomes:

professional competences (PC):

- ability to develop corporate strategy, organizational development and change programs and ensure their implementation (PC-2);
- the ability to use modern methods of corporate finance management for solving strategic tasks (PC-3);
- ability to analyze and form the organization's entrepreneurial orientation (PC-4);
- the ability to determine the development prospects of the organization based on an assessment of the company's position in the market and trends in the influence of environmental factors (PC-5);
- the ability to act proactively based on the development of innovative solutions in various areas of management (PC-6).

Course description:

The purpose of studying the discipline "Entrepreneurship" is to obtain a set of skills necessary for the development of entrepreneurial thinking and entrepreneurial behavior.

This course addresses the theoretical understanding and practical tools for entrepreneurship and new business development. Entrepreneurship usually refers to venture creation, such as the start-up of new businesses. In addition, entrepreneurship can also be seen as relevant to understand broader issues in the society as a driver of change. This course offers value to students interested in starting their own firm, but also to students interested in managing, influencing and stimulating entrepreneurial activities (i.e. public policy makers, venture capitalists, and internal company managers striving for renewal). The student will develop competencies, techniques, and skills about entrepreneurship, set within a reflective and critical approach to study business creation in the modern economy.

This course will focus on practical aspects of engaging in entrepreneurship, such as developing and presenting a business plan. The theoretical aspects of the course will focus on aspects of entrepreneurship on individual, organizational and societal level through front-line research.

Main course literature:

1. Entrepreneurship, Human Capital, and Regional Development [Electronic resource] / Rui Baptista, João Leitão. – Springer International Publishing. – 2015. Access: <https://link.springer.com/book/10.1007%2F978-3-319-12871-9>. HB
ДБФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:859456&theme=FEFU>

2. Innovation and Entrepreneurship [Electronic resource] / Elias G. Carayannis, Elpida T. Samara, Yannis L. Bakouros. – Springer International Publishing. – 2015. Access: <http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-319-11242-8>. HB
ДБФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:852425&theme=FEFU>

3. Innovation and Entrepreneurship [Electronic resource] / Elias G. Carayannis, Elpida T. Samara, Yannis L. Bakouros. – Springer International Publishing. – 2015. Access: <http://link.springer.com/openurl?>

[genre=book&isbn=978-3-319-11242-8.](http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:852425&theme=FEFU)

НБ

ДБФУ:

<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:852425&theme=FEFU>

4. New Challenges in Entrepreneurship and Finance [Electronic resource] / Marta Peris-Ortiz, Jean-Michel Sahut. - Springer International Publishing. – 2015.

Access: [http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-319-08888-4.](http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-319-08888-4)

НБ ДБФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:854788&theme=FEFU>

5. Entrepreneurship, Regional Development and Culture [Electronic resource] / Marta Peris-Ortiz, José M. Merigó-Lindahl. – Springer International Publishing. – 2015. Access: [http://link.springer.com/openurl?](http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-319-15111-3)

[genre=book&isbn=978-3-319-15111-3.](http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:863128&theme=FEFU)

НБ

ДБФУ:

<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:863128&theme=FEFU>

6. Realizing Business Model Innovation [Electronic resource] / Martin Trapp. – Springer Fachmedien Wiesbaden. –2014. Access:

[http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-658-05094-8.](http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-658-05094-8)

НБ

ДБФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:851597&theme=FEFU>

Form of final control: pass-fail exam.

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Entrepreneurship (Предпринимательство)»

Учебный курс «Entrepreneurship (Предпринимательство)» предназначен для студентов направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, программы «Международный бизнес и управление проектами (International Business and Project Management)», реализуемой на английском языке.

Дисциплина «Entrepreneurship (Предпринимательство)» включена в состав вариативной части блока 1 «Дисциплины (модули)» и является дисциплиной по выбору.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (18 часов), практические занятия (36 часов, в том числе с применением методов активного обучения 18 часов), самостоятельная работа (54 часа). Дисциплина реализуется на 2 курсе в 3-м семестре.

Логически и содержательно дисциплина «Entrepreneurship (Предпринимательство)» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Innovative management (Инновационный менеджмент)», «Firms and markets (Фирмы и рынки)», «Economics and Management: Adaptation Course (Экономика и управление: адаптационный курс)» и позволяет подготовить студентов к освоению ряда таких дисциплин, как: «Venture capital investments and financial models (Венчурные инвестиции и финансовые модели)», «Business planning (Бизнес-планирование)».

Содержание дисциплины состоит из четырех разделов и охватывает следующий круг вопросов: теоретическое понимание и практические инструменты для предпринимательства и развития нового бизнеса. Предпринимательство обычно относится к созданию предприятий, таких как запуск новых предприятий. Кроме того, предпринимательство также может рассматриваться как актуальное для понимания более широких проблем в

обществе как движущей силы перемен. Этот курс ориентирован на студентов, заинтересованных в создании собственной фирмы, а также студентам, заинтересованным в управлении, влиянии и стимулировании предпринимательской деятельности в корпорациях. В рамках курса студент будет развивать компетенции, методы и навыки в области предпринимательства, основанные на рефлексивном и критическом подходе к изучению основ создания бизнеса в современной экономике.

Этот курс посвящен практическим аспектам предпринимательской деятельности, таким как разработка и представление предпринимательского проекта. Теоретические аспекты курса будут сфокусированы на аспектах предпринимательства на индивидуальном, организационном и общественном уровнях на основе передовых исследований.

Целью изучения дисциплины «Entrepreneurship (Предпринимательство)» является получение набора навыков, необходимых для развития предпринимательского мышления и предпринимательского поведения.

Задачи. К концу изучения курса студенты должны:

1. Осознать предпринимательский потенциал внутри себя и других в их среде;
2. Понять роль предпринимательства в обществе, на уровне организации, и в личной жизни;
3. Понимать фундаментальную важность ключевых значений в объяснении предпринимательского успеха;
4. Понимать процесс и природу предпринимательства, способы управления процессом;
5. Определять и применять много способов, в которых проявляется предпринимательство, в том числе старт-ап контекстах, корпоративных контекстах, социальных контекстах, контекстах общественного сектора и др.;
6. Уметь оценить бизнес-возможность и ее реалистичность;

7. Оценивать характер инновационных бизнес-моделей, которые могут быть превращены в устойчивые предприятия.

Для успешного изучения дисциплины «Entrepreneurship (Предпринимательство)» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность к самосовершенствованию и саморазвитию в профессиональной сфере, к повышению общекультурного уровня;
- готовность интегрироваться в научное, образовательное, экономическое, политическое и культурное пространство России и АТР;
- способность проявлять инициативу и принимать ответственные решения, осознавая ответственность за результаты своей профессиональной деятельности;
- способность использовать современные методы и технологии (в том числе информационные) в профессиональной деятельности;
- способность к самоорганизации и самообразованию;
- умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;
- способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью; применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций):

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
Способность разрабатывать	Знает	Основные понятия и категории в сфере корпоративного предпринимательства

корпоративную стратегию, программы организационно-го развития и изменений и обеспечивать их реализацию (ПК-2)	Умеет	Определять и применять много способов, в которых проявляется предпринимательство, в том числе в корпоративных контекстах
	Владеет	Инструментами оценки инновационных бизнес-моделей, которые могут быть превращены в устойчивые предприятия
Способность использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач (ПК-3)	Знает	Современные методы управления корпоративными финансами и возможности их применения
	Умеет	Рассчитывать потенциальный уровень доходов проекта (стартапа) Выявлять факторы (драйверы) роста доходов. Выявлять внешние и внутренние ограничения для финансового роста проекта (стартапа).
	Владеет	Инструментами расчёта потенциального уровня доходов проекта (стартапа), постоянных и переменных издержек.
Способность анализировать и формировать предпринимательскую ориентацию организации (ПК-4)	Знает	Роль предпринимательства в обществе, на уровне организации, и в личной жизни Понятие «предпринимательская ориентация» и связанные с ним категории
	Умеет	Оценивать предпринимательский потенциал внутри себя и других в их среде
	Владеет	Способами и инструментами управления предпринимательским процессом
Способность определения перспектив развития организации на основе оценки положения компании на рынке и тенденции влияния факторов внешней среды (ПК-5)	Знает	Процесс и природу предпринимательства
	Умеет	Оценивать бизнес-возможность и ее реалистичность
	Владеет	Инструментами определения перспектив развития организации в сфере предпринимательской деятельности на основе оценки положения компании на рынке и тенденций влияния факторов внешней среды
Способность действовать проективно на основе разработки инновационных решений в различных областях управления (ПК-6)	Знает	Ключевые значения в объяснении предпринимательского успеха
	Умеет	Определять и применять много способов, в которых проявляется предпринимательство, в том числе старт-ап контекстах, корпоративных контекстах, социальных контекстах, контекстах общественного сектора и др.
	Владеет	Инструментами и способами генерации, оценки и реализации инновационных идей

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Предпринимательство» применяются следующие методы активного/интерактивного обучения: проблемная лекция; деловая игра; кейс-стади; дискуссия, разработка проекта.

I. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Тема 1. Что такое предпринимательство (4 часа)

Определение предпринимательства. Предпринимательство как процесс. Важность предпринимательства.

Тема 2. Кто такой предприниматель? (4 часа).

Почему становятся предпринимателями? Различные типы предпринимателей. Различия между предпринимателями и корпоративными менеджерами. Эффектуация против каузации: основные принципы эффектуации.

Тема 3 Целевая аудитория. Ценностное предложение (4 часа).

Основные понятия: сегментация и выделение целевой аудитории. Какие бывают сегменты? Потребители на высокотехнологичных рынках. Понятие ценностного предложения. Формирование ценностного предложения.

Тема 4. Customer development – развитие клиентов (6 часов).

Преждевременный рост – почему стартапы умирают. Глубокое понимание клиента. Customer Discovery. Lean Canvas. Проблемные и решенческие интервью. Трекшн-карта.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ЛАБОРАТОРНОЙ ЧАСТИ КУРСА

Практические занятия (36 час.)

Занятие 1. Деловая игра «The Marshmallow Challenge» (4 часа, с использованием МАО – 2 часа):

Игра «The Marshmallow Challenge» помогает сформировать такие качества, как сплоченность, общительность, способность мыслить творчески, а также выявить сильные и слабые стороны участников команды.

Занятие 2. Кейс «Клиника ОНА» (4 часа, с использованием МАО – 2 часа):

- Разбор кейса.

- Дискуссия на тему «Эффектуация против каузации».

Занятие 3. Сегментирование и целевая аудитория. Ценностное предложение (4 часа, с использованием МАО – 2 часа):

- Применение инструментов сегментирования и выбора целевой аудитории.
- Формирование ценностного предложения.
- Презентация результатов работы.

Занятие 4. Customer Development (4 часа, с использованием МАО – 2 часа).

- Применение инструментов CustDev.
- Презентация результатов работы.
- Деловая игра «Снежинки».

Занятие 5. Конкуренты и размер рынка (4 часа, с использованием МАО – 2 часа).

- Таблица конкурентов.
- Расчет показателей TAM/SAM/SOM.
- Презентация результатов работы.

Занятие 6. Экономика проекта (4 часа, с использованием МАО – 2 часа).

- MVP. От идеи к продукту.
- Модели монетизации.
- Экономика и метрики.
- Презентация результатов работы.

Занятие 7. Финансы стартапа. Бизнес-модель (4 часа, с использованием МАО – 2 часа).

- Расчёт потенциального уровня доходов проекта.
- Выявление постоянных и переменных издержек.

- Выявление факторов (драйверов) роста доходов.
- Выявление внешних и внутренних ограничений для роста проекта.
- Заполнение шаблона бизнес-модели.
- Презентация результатов работы.

Занятие 8. Маркетинговые коммуникации. PR стартапа. Трекшн-карта (4 часа, с использованием МАО – 2 часа).

- Определение площадок коммуникаций проекта.
- Список СМИ.
- Анализ проекта по трекшн-карте.
- Презентация результатов работы.

Занятие 9. Инвестиции. Питч перед инвестором (4 часа, с использованием МАО – 2 часа).

- Разбор структуры презентации.

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Предпринимательство» представлено в Приложении 1 и включает в себя:

- план-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине, в том числе примерные нормы времени на выполнение по каждому заданию;
- характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению;
- требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы;
- критерии оценки выполнения самостоятельной работы.

IV. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Пр. занятие 1	ПК-2	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-10	ПР-9
2	Пр. занятие 2	ПК-2 ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	ПР-11	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
3	Пр. занятие 3	ПК-4 ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
4	Пр. занятие 4	ПК-4 ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-10, ПР-13	ПР-9
5	Пр. занятие 5	ПК-5 ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
6	Пр. занятие 6	ПК-5 ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
7	Пр. занятие 7	ПК-4 ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
8	Пр. занятие 8	ПК-5 ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
9	Пр. занятие 9	ПК-3 ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9

Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 2.

V. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Entrepreneurship, Human Capital, and Regional Development [Electronic resource] / Rui Baptista, João Leitão. – Springer International Publishing. – 2015. Access: <https://link.springer.com/book/10.1007%2F978-3-319-12871-9>. НБ ДВФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:859456&theme=FEFU>
2. Innovation and Entrepreneurship [Electronic resource] / Elias G. Carayannis, Elpida T. Samara, Yannis L. Bakouros. – Springer International Publishing. – 2015. Access: <http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-319-11242-8>. НБ ДВФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:852425&theme=FEFU>
3. Innovation and Entrepreneurship [Electronic resource] / Elias G. Carayannis, Elpida T. Samara, Yannis L. Bakouros. – Springer International Publishing. – 2015. Access: <http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-319-11242-8>. НБ ДВФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:852425&theme=FEFU>
4. New Challenges in Entrepreneurship and Finance [Electronic resource] / Marta Peris-Ortiz, Jean-Michel Sahut. - Springer International Publishing. – 2015. Access: <http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-319-08888-4>. НБ ДВФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:854788&theme=FEFU>
5. Entrepreneurship, Regional Development and Culture [Electronic resource] / Marta Peris-Ortiz, José M. Merigó-Lindahl. – Springer International Publishing. – 2015. Access: <http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-319-15111-3>. НБ ДВФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:863128&theme=FEFU>
6. Realizing Business Model Innovation [Electronic resource] / Martin Trapp. – Springer Fachmedien Wiesbaden. –2014. Access: <http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-658-05094-8>. НБ ДВФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:851597&theme=FEFU>

Дополнительная литература:

1. Entrepreneurship in Family Business [Electronic resource] / Henry X Shi / Springer International Publishing. – 2014. Access: <http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-319-04304-3>. НБ
ДВФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:856043&theme=FEFU>
Global Entrepreneurship and Development Index 2014 [Electronic resource] / Zoltan J. Acs, László Szerb, Erkkó Autio / Springer International Publishing. – 2015. Access: <http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-319-14932-5>. НБ ДВФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:851182&theme=FEFU>
Creativity and Entrepreneurial Performance [Electronic resource] / W. Edward McMullan, Thomas P. Kenworthy / Springer International Publishing. – 2015. Access: <http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-319-04726-3>. НБ ДВФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:851283&theme=FEFU>
2. Valuing the Innovation Potentials of Firms [Electronic resource] / Jan Alexander Buchmann. - Springer Fachmedien Wiesbaden. –2015. Access: <http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-658-09290-0>.
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:855354&theme=FEFU>
3. The Paradox of Knowledge-Intensive Entrepreneurship in Low-Tech Industries [Electronic resource] / Isabel Schwinge. – Springer Fachmedien Wiesbaden. –2015. Access: <http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-658-10937-0>. НБ ДВФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:856647&theme=FEFU>
4. Social Entrepreneurship [Electronic resource] / Anders Lundström, Chunyan Zhou, Yvonne von Friedrichs, Elisabeth Sundin. – Springer International Publishing. –2014. Access: <http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-319-01396-1>. НБ ДВФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:860019&theme=FEFU>
5. Integrated Business Model [Electronic resource] / Oliver D. Doleski. –

Springer Fachmedien Wiesbaden. – 2015. Access:
<http://link.springer.com/openurl?genre=book&isbn=978-3-658-09698-4>. НБ
ДВФУ: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:855027&theme=FEFU>.

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Entrepreneurship Theory and Practice (ETP)

<https://journals.sagepub.com/home/etp>

2. Портал для предпринимателей RUSBASE <https://rb.ru/>
3. Портал публикаций Хабрахабр <https://habrahabr.ru/>
4. Портал «Бизнес, технологии, идеи, модели роста» <https://vc.ru/>
5. Платформа для общения малого и среднего бизнеса <https://spark.ru/>

Перечень информационных технологий и программного обеспечения

При осуществлении образовательного процесса по дисциплине «Предпринимательство» используется стандартное программное обеспечение, входящее в пакет Microsoft Office, а именно программы: Microsoft Office Word, Microsoft Office Excel, Microsoft Office Power Point.

VI. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Алгоритм изучения дисциплины

Освоение курса реализуется по схеме «теория плюс практическое задание». По результатам изучения каждой темы студенты готовят домашнее задание, а также практическое задание на занятии.

В конце семестра проводится **итоговая защита проектов**, презентация которых включает элементы, разрабатываемые в течение всего курса.

VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Предпринимательство» необходимо следующее материально-техническое обеспечение:

- просторная аудитория для обеспечения командной работы;
- компьютеры, оснащенные стандартным программным обеспечением, входящим в пакет Microsoft Office и доступом в сеть Интернет;
- проектор, экран;
- флип-чарты (по возможности).



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ
РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

по дисциплине Entrepreneurship (Предпринимательство)

Направление подготовки: 38.04.02 Менеджмент

**Программа «Международный бизнес и управление проектами (International
Business and Project Management) (на английском языке)»**

Форма подготовки очная

Владивосток

2018

План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине

№ п/п	Дата/сроки выполнения	Вид самостоятельной работы	Примерные нормы времени на выполнение	Форма контроля
1	2 неделя	Задание по теме 1	6 часов	ПР-13
2	4 неделя	Задание по теме 2	6 часов	ПР-13
3	6 неделя	Задание по теме 3	6 часов	ПР-13
4	8 неделя	Задание по теме 4	6 часов	ПР-13
5	10 неделя	Задание по теме 5	6 часов	ПР-13
6	12 неделя	Задание по теме 6	6 часов	ПР-13
7	14 неделя	Задание по теме 7	6 часов	ПР-13
8	16 неделя	Задание по теме 8	6 часов	ПР-13
9	18 неделя	Задание по теме 9	6 часов	ПР-9

Рекомендации по самостоятельной работе студентов

Самостоятельная работа студентов состоит из подготовки к практическим занятиям, работы над рекомендованной литературой, подготовки презентаций.

При организации самостоятельной работы преподаватель должен учитывать уровень подготовки каждого студента и предвидеть трудности, которые могут возникнуть при выполнении самостоятельной работы. Преподаватель дает каждому студенту индивидуальные и дифференцированные задания. Некоторые из них могут осуществляться в группе (например, подготовка доклада и презентации по одной теме могут делать несколько студентов с разделением своих обязанностей – один готовит научно-теоретическую часть, а второй проводит анализ практики).

Методические рекомендации для подготовки презентаций

Презентации в формате MS Power Point выполняются студентами по результатам выполнения практических заданий и заданий для самостоятельной работы.

Общие требования к презентации:

- презентация не должна быть меньше 10 слайдов;
- первый лист – это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: название проекта; фамилия, имя, отчество автора;
- следующим слайдом должно быть содержание, где представлены основные этапы (моменты) презентации; желательно, чтобы из содержания по гиперссылке можно перейти на необходимую страницу и вернуться вновь на содержание;
- дизайн-эргономические требования: сочетаемость цветов, ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста;
- последними слайдами презентации должны быть глоссарий и список литературы.

Требования к оформлению письменных работ

Письменные работы выполняются студентами по результатам выполнения практических заданий и заданий для самостоятельной работы.

Объем письменной работы зависит от конкретного задания, но в любом случае не должен превышать 15 страниц машинописного текста.

Письменная работа должна содержать титульный лист, основное содержание, а также список литературы и глоссарий (при необходимости).

Требования к оформлению текста: междустрочный интервал – 1,5, размер шрифта – 14, поля: левое – 3см, правое – 1,5 см, верхнее и нижнее – 1,5см. Страницы должны быть пронумерованы. Абзацный отступ от начала строки равен 1,25 см.

Задания для самостоятельной работы по дисциплине «Предпринимательство»

Задание 1.

Цель – подумать о своих навыках и идеях. Ответьте на вопросы и сделайте презентацию за 60 секунд:

- Моя бизнес-идея.
- Что я люблю делать?

- Что меня вдохновляет больше всего?
- В чем мои сильные стороны?
- Какие мои слабые стороны?

Задание 2.

Прочитать кейс «Клиника ОНА», подготовить ответы на следующие вопросы:

1. Является ли Марина Власова предпринимателем? Поясните свой ответ.
2. Каковы были основные причины, по которым Марина Власова решила стать предпринимателем?
3. Использовала Марина Власова принципы эффектуации или причинности (каузации) в процессе создания клиники? Если да, то какие принципы эффектуации она использовала?
4. Почему она столкнулась с проблемами, когда клиника стала больше?

Задание 3.

Выделите три важнейших сегмента вашей целевой аудитории и опишите их. Далее выберите один сегмент вашей целевой аудитории и сформулируйте для него, чем полезен ваш продукт для этого потребителя, ответив на вопросы: какие боли он снимает? Какую выгоду он приносит? какую работу пользователя выполняет?

Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.

Задание 4.

Выполните следующие задачи:

Задача №1 из 4. Выдвиньте гипотезы.

Выдвиньте три гипотезы о своих клиентских сегментах и постройте для этих трех гипотез карту бизнес-модели.

Задача №2 из 4. Шаблон для интервью.

Составьте шаблон интервью с каждым из клиентских сегментов и отправьте педагогу на проверку.

Задача №3 из 4. Проведите интервью.

Выберите один из клиентских сегментов и проведите интервью с 10 представителями этого сегмента.

Задача №4 из 4. Проанализируйте полученную информацию

Проанализируйте полученную информацию: какие гипотезы были подтверждены, какие опровергнуты, какие инсайты получили.

Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.

Задание 5.

Выполните следующие задачи:

Задача №1 из 5. Список прямых конкурентов и товаров-заменителей

Сделайте список прямых конкурентов и товаров-заменителей и заполните таблицу по конкурентам.

Анализ конкурентов и ответ компании

Конкурент	Преимущества/недостатки		Важность для потребителя	Наш ответ
К 1	Преимущества			
	Недостатки			
К ...	Преимущества			
	Недостатки			

Задача №2 из 5. Ответьте на вопросы о конкурентах.

При заполнении графы "важность для потребителя" опросите минимум 5 потребителей. Не стоит описывать важность для потребителя на основе своих представлений. Ваши гипотезы могут расходиться с реальностью.

Кто является вашим основным конкурентом? Перечислите его преимущества.

В чем заключается важность его продукта для потребителя?

Перечислите недостатки вашего основного конкурента.

Как недостатки вашего конкурента отражаются на важности для потребителя?

Кто является вашим второстепенным конкурентом? Перечислите его преимущества.

В чем заключается важность его продукта для потребителя?

Перечислите недостатки вашего второстепенного конкурента.

Как недостатки вашего конкурента отражаются на важности для потребителя?

Задача №3 из 5. Составьте карту позиционирования.

Задача №4 из 5. Сформулируйте свое конкурентное преимущество.

Сформулируйте Ваше конкурентное преимущество. В чем оно заключается? Запишите четко сформулированное конкурентное преимущество в шаблоне. Далее оцените важность преимуществ/недостатков продукта для потребителя (на основе опроса/интервью). Оцените от 0 до 5, где 0 – совсем не важно, 5 – крайне важно.

*Таблица оценки важности преимуществ/недостатков продукта
потребителем (для опроса/интервью)*

От 0 до 5: 0 – совсем не важно, 5 – крайне важно

Преимущество/недостаток продукта	0	1	2	3	4	5
П1						
П2						
П3						
Н1						
Н2						
Н3						

Задача №5 из 5. Определите наиболее выгодное для себя позиционирование.

На основе анализа ваших конкурентов и сформулированного ценностного предложения определите своё позиционирование на рынке.

Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.

Задание 6.

1. Рынок.

Для своей идеи стартапа посчитайте рынок двумя способами: снизу вверх, сверху вниз. Рассчитайте два показателя: - SAM (сколько заработают конкуренты вместе с Вами?) - SOM (сколько заработаете только Вы?). Представьте результаты вашего расчёта.

SAM (снизу вверх):

SOM (снизу вверх):

SAM (сверху вниз):

SOM (сверху вниз):

2. MVP. От идеи к продукту.

Задача №1 из 3. Сделайте MVP проекта.

Предоставьте на экспертизу ссылку (URL) или краткое описание продукта. Вы также можете поделиться обнаруженными ошибками, находками, важными замечаниями для ваших коллег по курсу по процессу разработки MVP.

Задача №2 из 3. Протестируйте MVP.

Протестируйте MVP на 10 представителях целевой аудитории. Напишите небольшой отчет о результатах теста (какие теории оправдались,

какие нет; какие находки удалось сформулировать в результате тестирования, какие ошибки в процессе тестирования обнаружили).

Задача №3 из 3. Представьте доработанный MVP.

Вышлите ссылку (или описание) на доработанный MVP вместе с описанием доработанного функционала и списком реализованных улучшений.

3. Модели монетизации.

Задача №1 из 2. Определите тип модели монетизации вашего проекта.

Выберите предпочтительную для вас модель монетизации и распределите нижеперечисленные модели по категориям “Основная”/”Запасная”/”Неподходящая” по отношению к вашему проекту:

- Подписка
- Фримиум
- Тестирование
- Полностью платный доступ
- Микротранзакции
- Реклама и генерирование продаж (партнерские программы)

Задача №2 из 2. Протестируйте модели монетизации.

Протестируйте выбранные модели монетизации, проведя не менее трех интервью с потенциальными потребителями. Напишите небольшой отчет о проведенной работе и ее итогах.

Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.

Задание 7.

Задача №1 из 4. Спрогнозируйте доходы

Основываясь на структуре доходов, рассчитайте потенциальный уровень доходов своего проекта.

Задача №2 из 4. Выявите постоянные и переменные издержки

Определите все статьи расходов своего проекта и разделите их на постоянные и переменные издержки.

Задача №3 из 4. Выявите факторы (драйверы) роста доходов

Проанализировав источники доходов, выявите основные факторы, способствующие их росту. Перечислите основные, на Ваш взгляд, драйверы для Вашего проекта.

Задача №4 из 4. Выявите внешние и внутренние ограничения для роста проекта

Составьте список ограничений для роста Вашего проекта, разделите факторы на внешние и внутренние и попробуйте разработать мероприятия в

рамках Вашей бизнес-модели, которые помогут нивелировать часть ограничений.

Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.

Задание 8.

Задача №1 из 2. Определите необходимые площадки

Создайте и запустите сообщество, сайт/лендинг, страницу в соцсети для вашего стартапа.

Задача №2 из 2. Проведите работу по настройке рекламной кампании

Разработайте план проведения рекламной кампании с использованием всех выбранных ранее рекламных площадок.

Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.

Задание 9.

Подготовьте презентацию своего проекта для инвестора. Эти вопросы помогут вам структурировать вашу презентацию для инвесторов:

1. Кто составляет команду проекта (члены команды и распределение ролей)?
2. В чем заключается бизнес-возможность (боль потребителей)?
3. Описание продукта?
4. Бизнес-модель?
5. Метрики и экономика?
6. Размер рынка?
7. Потребность в финансировании?
8. План вывода продукта на рынок?
9. Маркетинговый план?
10. Финансовый план?
11. Оценка проекта?
12. Стратегия выхода?



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине Entrepreneurship (Предпринимательство)

Направление подготовки: 38.04.02 Менеджмент

Программа «Международный бизнес и управление проектами (International Business and Project Management) (на английском языке)»

Форма подготовки очная

Владивосток

2018

**Паспорт
фонда оценочных средств
по дисциплине «Entrepreneurship (Предпринимательство)»**

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
Способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационно-го развития и изменений и обеспечивать их реализацию (ПК-2)	Знает	Основные понятия и категории в сфере корпоративного предпринимательства
	Умеет	Определять и применять много способов, в которых проявляется предпринимательство, в том числе в корпоративных контекстах
	Владеет	Инструментами оценки инновационных бизнес-моделей, которые могут быть превращены в устойчивые предприятия
Способность использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач (ПК-3)	Знает	Современные методы управления корпоративными финансами и возможности их применения
	Умеет	Рассчитывать потенциальный уровень доходов проекта (стартапа) Выявлять факторы (драйверы) роста доходов. Выявлять внешние и внутренние ограничения для финансового роста проекта (стартапа).
	Владеет	Инструментами расчёта потенциального уровня доходов проекта (стартапа), постоянных и переменных издержек.
Способность анализировать и формировать предпринимательскую ориентацию организации (ПК-4)	Знает	Роль предпринимательства в обществе, на уровне организации, и в личной жизни Понятие «предпринимательская ориентация» и связанные с ним категории
	Умеет	Оценивать предпринимательский потенциал внутри себя и других в их среде
	Владеет	Способами и инструментами управления предпринимательским процессом
Способность определения перспектив развития организации на основе оценки положения компании на рынке и тенденции влияния факторов внешней среды (ПК-5)	Знает	Процесс и природу предпринимательства
	Умеет	Оценивать бизнес-возможность и ее реалистичность
	Владеет	Инструментами определения перспектив развития организации в сфере предпринимательской деятельности на основе оценки положения компании на рынке и тенденций влияния факторов внешней среды
Способность действовать проективно на основе разработки инновационных	Знает	Ключевые значения в объяснении предпринимательского успеха
	Умеет	Определять и применять много способов, в которых проявляется предпринимательство, в том числе старт-ап контекстах, корпоративных

решений в различных областях управления (ПК-6)		контекстах, социальных контекстах, контекстах общественного сектора и др.
	Владеет	Инструментами и способами генерации, оценки и реализации инновационных идей

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Пр. занятие 1	ПК-2	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-10	ПР-9
2	Пр. занятие 2	ПК-2 ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	ПР-11	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
3	Пр. занятие 3	ПК-4 ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
4	Пр. занятие 4	ПК-4 ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-10, ПР-13	ПР-9
5	Пр. занятие 5	ПК-5 ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
6	Пр. занятие 6	ПК-5 ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
7	Пр. занятие 7	ПК-4 ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
8	Пр. занятие 8	ПК-5 ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
9	Пр. занятие 9	ПК-3 ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9

Оценочные средства для проверки сформированности компетенций

Код и формулировка компетенции	Задание
Способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию (ПК-2)	<p style="text-align: center;">Задание 4.</p> <p>Выполните следующие задачи: <i>Задача №1 из 4. Выдвиньте гипотезы.</i> Выдвиньте три гипотезы о своих клиентских сегментах (для проекта, разрабатываемого в рамках курса) и постройте для этих трех гипотез карту бизнес-модели.</p>
Способность использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач (ПК-3)	<p style="text-align: center;">Задание 7.</p> <p><i>Задача №1 из 4. Спрогнозируйте доходы</i> Основываясь на структуре доходов, рассчитайте потенциальный уровень доходов своего проекта. <i>Задача №2 из 4. Выявите постоянные и переменные издержки</i> Определите все статьи расходов своего проекта и разделите их на постоянные и переменные издержки. <i>Задача №3 из 4. Выявите факторы (драйверы) роста доходов</i> Проанализировав источники доходов, выявите основные факторы, способствующие их росту. Перечислите основные, на Ваш взгляд, драйверы для Вашего проекта. <i>Задача №4 из 4. Выявите внешние и внутренние ограничения для роста проекта</i> Составьте список ограничений для роста Вашего проекта, разделите факторы на внешние и внутренние и попробуйте разработать мероприятия в рамках Вашей бизнес-модели, которые помогут нивелировать часть ограничений.</p>
Способность анализировать и формировать предпринимательскую ориентацию организации (ПК-4)	<p>Вопросы для устного ответа:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Объясните разницу между понятиями: каузация и эффектуация? 2. Перечислите основные характеристики предпринимательской ориентации организации, в чем они выражаются и какими способами можно их усилить?
Способность определения перспектив развития организации на основе оценки положения компании на рынке и тенденции влияния факторов внешней среды (ПК-5)	<p style="text-align: center;">Задание 5.</p> <p>Выполните следующие задачи: <i>Задача №1 из 5. Список прямых конкурентов и товаров-заменителей</i> Сделайте список прямых конкурентов и товаров-заменителей (на примере проекта, выполняемого в рамках курса). Кто является вашим основным конкурентом? Перечислите его преимущества. В чем заключается важность его продукта для потребителя? Перечислите недостатки вашего основного</p>

	<p>конкурента.</p> <p><i>Задача №3 из 5. Составьте карту позиционирования.</i></p> <p><i>Задача №4 из 5. Сформулируйте свое конкурентное преимущество.</i></p> <p><i>Задача №5 из 5. Определите наиболее выгодное для себя позиционирование.</i></p> <p>На основе анализа ваших конкурентов и сформулированного ценностного предложения определите своё позиционирование на рынке.</p>
<p>Способность действовать проективно на основе разработки инновационных решений в различных областях управления (ПК-6)</p>	<p>Задание 7.</p> <p><i>Задача №1 из 4. Спрогнозируйте доходы</i> Основываясь на структуре доходов, рассчитайте потенциальный уровень доходов своего проекта.</p> <p><i>Задача №2 из 4. Выявите постоянные и переменные издержки</i> Определите все статьи расходов своего проекта и разделите их на постоянные и переменные издержки.</p> <p><i>Задача №3 из 4. Выявите факторы (драйверы) роста доходов</i> Проанализировав источники доходов, выявите основные факторы, способствующие их росту. Перечислите основные, на Ваш взгляд, драйверы для Вашего проекта.</p> <p><i>Задача №4 из 4. Выявите внешние и внутренние ограничения для роста проекта</i> Составьте список ограничений для роста Вашего проекта, разделите факторы на внешние и внутренние и попробуйте разработать мероприятия в рамках Вашей бизнес-модели, которые помогут нивелировать часть ограничений.</p>

Методические рекомендаций по процедуре оценивания результатов освоения дисциплины

Текущая аттестация студентов. Текущая аттестация студентов по дисциплине «Предпринимательство» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине «Предпринимательство» проводится в форме контрольных мероприятий (собеседований, дискуссий, защиты практических работ) по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация студентов. Промежуточная аттестация студентов по

дисциплине «Предпринимательство» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

Дисциплина «Предпринимательство» реализуется на 1 курсе в 1-м семестре и завершается сдачей зачета в формате презентации с использованием оценочного средства «проект».

Содержание и структура презентации итогового проекта

Содержание итогового группового проекта

- Резюме
- Проблема
- Бизнес-идея
- Предполагаемая ценность для клиента
- Рынок (включая характеристики, т.е. потребительские сегменты)
- Конкуренция (Аналоги & Антиподы)
- Потоки доходов (включая цены)
- Ключевые ресурсы / Ключевые партнеры
- Структура затрат
- Заключение

Структура презентации итогового группового проекта:

- Обложка слайда: название, имена членов команды
- Проблема (размер) и бизнес-возможность: дать понять, что есть проблема или бизнес-возможность
- Бизнес-модель: Опишите, что вы предлагаете на целевом рынке и сосредоточьтесь на ключевых преимуществах для клиентов (предложение потребительской ценности. Используйте шаблон бизнес-модели)
- Анализ реалистичности проекта: используйте модель First Screen («Первого экрана») для анализа реалистичности проекта

Критерии выставления оценки студенту на зачете по дисциплине «Предпринимательство»

Баллы (рейтинговой оценки)	Оценка экзамена (стандартная)	Требования к сформированным компетенциям
86-100	«зачтено»/ «отлично»	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
76-85	«зачтено»/ «хорошо»	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
61-75	«зачтено»/ «удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
менее 61	«не зачтено»/	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не

	<i>«неудовлетворительно»</i>	знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.
--	------------------------------	--

Задания для текущего контроля

Вопросы для самопроверки по лекционному материалу

Тема 1.

1. Определение предпринимательства.
2. Предпринимательство как процесс.
3. Важность предпринимательства.

Тема 2.

1. Почему становятся предпринимателями?
2. Различные типы предпринимателей.
3. Различия между предпринимателями и корпоративными менеджерами.
4. Эффектуация против каузации.
5. Основные принципы эффектуации.

Тема 3

1. Основные понятия: сегментация и выделение целевой аудитории.
2. Какие бывают сегменты?
3. Потребители на высокотехнологичных рынках.
4. Понятие ценностного предложения.
5. Формирование ценностного предложения.

Тема 4.

1. Преждевременный рост – почему стартапы умирают.
2. Глубокое понимание клиента.
3. Customer Discovery.
4. Lean Canvas.
5. Проблемные и решенческие интервью.
6. Трекшн-карта.

Вопросы для самопроверки по материалу практических занятий

Занятие 5.

Таблица конкурентов.
Расчет показателей TAM/SAM/SOM.

Занятие 6.

MVP. От идеи к продукту.
Модели монетизации.
Экономика и метрики проекта.

Занятие 7.

Расчёт потенциального уровня доходов проекта.
Выявление постоянных и переменных издержек.
Выявление факторов (драйверов) роста доходов.
Выявление внешних и внутренних ограничений для роста проекта.
Заполнение шаблона бизнес-модели.

Занятие 8.

Определение площадок коммуникаций проекта.
Анализ проекта по трекшн-карте.

Занятие 9.

Структура презентации (питча) для инвестора.

Задания для практических занятий

Занятие 1. Деловая игра «The Marshmallow Challenge» (2 часа, с использованием МАО – 2 часа):

Практическое задание: Команды должны построить отдельно стоящую конструкцию, которую будет венчать зефир типа marshmallow. Победителем считается команда, построившая самую высокую фигуру. Оптимальное число игроков в команде — 6 человек; число команд, участвующих в игре, может быть любым. В набор для игры входит 20 палочек спагетти, метр тонкой веревки, метр липкой ленты и воздушный зефир типа «маршмеллоу». У игроков в распоряжении есть 18 минут. Перед стартом убедитесь, что все участники поняли правила игры:

1. Построить наивысшую конструкцию, которая ни на что не опирается, кроме как стоит на столе. Высота конструкции будет измеряться от стола до вершины постройки.
2. Наверху должен быть целый кусочек воздушного зефира.
3. Из набора для постройки используйте предметы по своему усмотрению. Их можно ломать, деформировать, оставлять в первоначальной форме.
4. На всё у команды есть 18 минут.

Дидактические характеристики метода:

Игра – это форма деятельности (чаще – совместной деятельности) людей, воссоздающая те или иные практические ситуации и систему взаимоотношений.

Игра как метод обучения дает возможность:

- сформировать мотивацию на обучение, и поэтому может быть эффективна на начальной стадии обучения;
- оценить уровень подготовленности обучающихся (может быть использована как на начальной стадии обучения – для входного контроля, так и на стадии завершения – для итогового контроля эффективности обучения);
- оценить степень овладения материалом и перевести его из пассивного состояния – знания – в активное – умение, и поэтому может быть эффективна в качестве метода практической отработки навыка сразу после обсуждения теоретического материала.

Деловая игра – форма воссоздания предметного и социального содержания будущей профессиональной деятельности специалиста, моделирования тех систем отношений, которые характерны для этой деятельности, моделирования профессиональных проблем, реальных противоречий и затруднений, испытываемых в типичных профессиональных проблемных ситуациях.

Применение метода активного обучения «Деловая игра» позволит оценить степень овладения материалом и перевести его из пассивного состояния – знания – в активное – умение, будет способствовать осуществлению адекватной оценки преподавателем уровня усвоения студентами знаний, полученных во время лекционного курса.

Методические указания:

Для успешной практической реализации метода должны быть созданы следующие условия:

- материально-технические ресурсы и организационные условия: просторная светлая аудитория, возможность переставить мебель для удобной групповой работы.

Работа проводится в группах по 5-6 человек.

Ход работы:

Применение метода активного обучения «Деловая игра» включает следующие этапы:

- вступительное слово преподавателя: разъяснение правил игры;
- распределение студентов по малым группам (по 5-6 человек в каждой);
- организация работы студентов в малых группах;
- выполнение задания;

- организация общей дискуссии;
- обобщающее выступление преподавателя, его анализ ситуации;
- оценивание студентов преподавателем.

Занятие 2. Кейс «Клиника ОНА» (2 часа, с использованием МАО – 2 часа):

2.1 Разбор кейса.

Практическое задание: кейс-стади «Клиника ОНА». Вопросы для обсуждения:

1. Является ли Марина Власова предпринимателем? Поясните свой ответ.
2. Каковы были основные причины, по которым Марина Власова решила стать предпринимателем ?

3. Использовала Марина Власова принципы эффектуации или причинности (каузации) в процессе создания клиники? Если да, то какие принципы эффектуации она использовала?

4. Почему она столкнулась с проблемами, когда клиника стала больше?

Дидактические характеристики метода:

Кейс-стади – техника обучения, использующая описание реальных экономических и социальных ситуаций (от англ. case — «случай»).

Это конкретные учебные ситуации, специально разрабатываемые на основе фактического материала с целью последующего разбора на учебных занятиях. Предназначены для получения знаний по дисциплинам, истина в которых плюралистична.

Акцент обучения переносится не на овладение готовым знанием, а на его выработку.

Результатом применения метода являются не только знания, но и навыки профессиональной деятельности.

Методические указания:

Для успешной практической реализации метода должны быть созданы следующие условия:

- материально-технические ресурсы и организационные условия: просторная светлая аудитория, возможность переставить мебель для удобной групповой работы, доска и разноцветные маркеры для наглядного изображения результатов работы над заданием;
- желательно наличие компьютеров, выход в сеть Интернет.

Задания осуществляется в группах по 3-4 человека. Результаты представляются в виде презентации в формате MS Power Point. После представления группами своих вариантов, проводится сравнительный анализ и обсуждение результатов.

Ход работы:

Применение кейс-стади производится в два этапа:

1) Подготовительный этап:

- выдача домашнего задания студентам;
- определение сроков выполнения задания;
- ознакомление студентов с системой оценивания решения кейса;
- определение технологической модели занятия;
- проведение консультаций.

2) Аудиторная работа:

- вступительное слово преподавателя: постановка основных вопросов;
- распределение студентов по малым группам (по 3-4 человека в каждой);
- организация работы студентов в малых группах, определение докладчиков;
- организация презентации решений в малых группах;
- организация общей дискуссии;
- обобщающее выступление преподавателя, его анализ ситуации;
- оценивание студентов преподавателем.

2.2. Дискуссия на тему «Эффектуация против каузации».

Практическое задание: провести дискуссию на тему «Эффектуация против каузации».

Дидактические характеристики метода: Дискуссия предполагает обсуждение какого-либо вопроса, темы или проблемы, в отношении которых уже существуют различные точки зрения или мнения присутствующих актуализируются непосредственно в дискуссии. Обсуждение предполагает поочередные выступления различных участников. Но для появления полемики активными должны быть не только выступающие или спикеры, но и слушатели, которые своими вопросами, оценками, контр выступлениями и создают необходимый полемический задор, обозначают границы проблемного поля. Важнейшее условие успешности дискуссии – это ее предметность. Участники могут увлекаться, отклоняться от темы, фокусироваться не на происходящем, а на событиях, имевших место ранее и повлиявших на их отношения к другим участникам дискуссии, поэтому ведущий должен строго следить за тем, чтобы обсуждение происходило только в рамках означенной темы, но и не «зацикливалось» бы на мелких деталях и частностях.

Взаимодействие в учебной дискуссии строится не просто на поочередных высказываниях, вопросах и ответах, но на содержательно направленной самоорганизации участников – т.е. обращении студентов друг к другу и к преподавателю для углубленного и разностороннего обсуждения самих идей, точек зрения, проблемы. Общение в ходе дискуссии побуждает учеников искать различные способы для выражения своей мысли, повышает восприимчивость к новым сведениям, новой точке зрения; эти личностно развивающие результаты дискуссии напрямую реализуются на обсуждаемом в группах учебном материале. Сущностной чертой учебной дискуссии является диалогическая позиция преподавателя, которая реализуется в предпринимаемых им специальных организационных усилиях, задает тон обсуждению, соблюдению его правил всеми участниками.

Методические указания:

Для успешной практической реализации метода должны быть созданы следующие условия:

- материально-технические ресурсы и организационные условия: просторная светлая аудитория, возможность переставить мебель для удобной групповой работы, доска и разноцветные маркеры для наглядного изображения результатов работы над заданием;
- желательно наличие компьютеров, выход в сеть Интернет.

Ход работы:

Применение метода активного обучения «Дискуссия» включает следующие этапы:

- вступительное слово преподавателя: разъяснение задания (в т.ч., теоретических основ технологии дискуссии), постановка основных вопросов;
- распределение студентов по малым группам (по 2-3 человека в каждой);
- организация работы студентов в малых группах, определение докладчиков;
- организация презентации решений в малых группах;
- организация общей дискуссии;
- обобщающее выступление преподавателя, его анализ ситуации;
- оценивание студентов преподавателем.

Занятие 3. Сегментирование и целевая аудитория. Ценностное предложение (2 часа, с использованием МАО – 2 часа):

Практическое задание: Студенты в группах (4-6 чел) должны презентовать результаты самостоятельной работы по темам:

- Применение инструментов сегментирования и выбора целевой аудитории.
- Формирование ценностного предложения.

Методические указания: Требования к презентациям, а также критерии оценки доклада, критерии оценки презентации доклада, критерии оценки творческого задания,

выполняемого на практическом занятии, представлены в разделе «Требования и критерии оценки самостоятельных работ и практических заданий» РПУД.

Занятие 4. Customer Development (4 часа, с использованием МАО – 4 часа).

Практическое задание 1: Студенты в группах (4-6 чел) должны презентовать результаты самостоятельной работы по теме «Применение инструментов CustDev».

Методические указания: Требования к презентациям, а также критерии оценки доклада, критерии оценки презентации доклада, критерии оценки творческого задания, выполняемого на практическом занятии, представлены в разделе «Требования и критерии оценки самостоятельных работ и практических заданий» РПУД.

Практическое задание 2: Деловая игра «Снежинки». Команды вырезают из бумаги снежинки и продают их заранее «назначенным» покупателям. Каждая команда и будет компанией, производящей и продающей снежинки. Выигрывает команда, которая заработала больше денег по результатам 5-ти раундов по 5 минут. Участники должны быть поделены на команды по 4-8 человек. Каждая команда имеет на старте игры 1 ножницы, 2 листа бумаги, 2 у.е. денег. Может «докупить» в процессе игры 1 ножницы за 4 у.е., неограниченное число листов бумаги по цене 2 листа за 3 у.е. Цена снежинки у покупателей – от 1 до 5 у.е.

Дидактические характеристики метода:

Игра – это форма деятельности (чаще – совместной деятельности) людей, воссоздающая те или иные практические ситуации и систему взаимоотношений.

Игра как метод обучения дает возможность:

- сформировать мотивацию на обучение, и поэтому может быть эффективна на начальной стадии обучения;
- оценить уровень подготовленности обучающихся (может быть использована как на начальной стадии обучения – для входного контроля, так и на стадии завершения – для итогового контроля эффективности обучения);
- оценить степень овладения материалом и перевести его из пассивного состояния – знания – в активное – умение, и поэтому может быть эффективна в качестве метода практической отработки навыка сразу после обсуждения теоретического материала.

Деловая игра – форма воссоздания предметного и социального содержания будущей профессиональной деятельности специалиста, моделирования тех систем отношений, которые характерны для этой деятельности, моделирования профессиональных проблем, реальных противоречий и затруднений, испытываемых в типичных профессиональных проблемных ситуациях.

Применение метода активного обучения «Деловая игра» позволит оценить степень овладения материалом и перевести его из пассивного состояния – знания – в активное – умение, будет способствовать осуществлению адекватной оценки преподавателем уровня усвоения студентами знаний, полученных во время лекционного курса.

Методические указания:

Для успешной практической реализации метода должны быть созданы следующие условия:

- материально-технические ресурсы и организационные условия: просторная светлая аудитория, возможность переставить мебель для удобной групповой работы.

Работа проводится в группах по 5-6 человек.

Ход работы:

Применение метода активного обучения «Деловая игра» включает следующие этапы:

- вступительное слово преподавателя: разъяснение правил игры;
- распределение студентов по малым группам (по 5-6 человек в каждой);
- организация работы студентов в малых группах;
- выполнение задания;

- организация общей дискуссии;
- обобщающее выступление преподавателя, его анализ ситуации;
- оценивание студентов преподавателем.

Занятие 5. Конкуренты и размер рынка (2 часа, с использованием МАО – 2 часа).

Практическое задание: Студенты в группах (4-6 чел) должны презентовать результаты самостоятельной работы по темам:

- Таблица конкурентов.
- Расчет показателей TAM/SAM/SOM.

Методические указания: Требования к презентациям, а также критерии оценки доклада, критерии оценки презентации доклада, критерии оценки творческого задания, выполняемого на практическом занятии, представлены в разделе «Требования и критерии оценки самостоятельных работ и практических заданий» РПУД.

Занятие 6. Экономика проекта (4 часа, с использованием МАО – 4 часа).

Практическое задание: Студенты в группах (4-6 чел) должны презентовать результаты самостоятельной работы по темам:

- MVP. От идеи к продукту.
- Модели монетизации.
- Экономика и метрики.

Методические указания: Требования к презентациям, а также критерии оценки доклада, критерии оценки презентации доклада, критерии оценки творческого задания, выполняемого на практическом занятии, представлены в разделе «Требования и критерии оценки самостоятельных работ и практических заданий» РПУД.

Занятие 7. Финансы стартапа. Бизнес-модель (4 часа, с использованием МАО – 4 часа).

Практическое задание: Студенты в группах (4-6 чел) должны презентовать результаты самостоятельной работы по темам:

- Расчёт потенциального уровня доходов проекта.
- Выявление постоянных и переменных издержек.
- Выявление факторов (драйверов) роста доходов.
- Выявление внешних и внутренних ограничений для роста проекта.
- Заполнение шаблона бизнес-модели.

Методические указания: Требования к презентациям, а также критерии оценки доклада, критерии оценки презентации доклада, критерии оценки творческого задания, выполняемого на практическом занятии, представлены в разделе «Требования и критерии оценки самостоятельных работ и практических заданий» РПУД.

Занятие 8. Маркетинговые коммуникации. PR стартапа. Трекшн-карта (4 часа, с использованием МАО – 4 часа).

Практическое задание: Студенты в группах (4-6 чел) должны презентовать результаты самостоятельной работы по темам:

- Определение площадок коммуникаций проекта.
- Список СМИ.
- Анализ проекта по трекшн-карте.

Методические указания: Требования к презентациям, а также критерии оценки доклада, критерии оценки презентации доклада, критерии оценки творческого задания, выполняемого на практическом занятии, представлены в разделе «Требования и критерии оценки самостоятельных работ и практических заданий» РПУД.

Занятие 9. Инвестиции. Питч перед инвестором (3 часа, с использованием МАО – 3 часа).

Практическое задание: Студенты в группах (4-6 чел) должны презентовать результаты самостоятельной работы по теме «Разбор структуры презентации».

Методические указания: Требования к презентациям, а также критерии оценки доклада, критерии оценки презентации доклада, критерии оценки творческого задания, выполняемого на практическом занятии, представлены в разделе «Требования и критерии оценки самостоятельных работ и практических заданий» РПУД.

Задания для самостоятельной работы по дисциплине «Предпринимательство»

Задание 1.

Цель – подумать о своих навыках и идеях. Ответьте на вопросы и сделайте презентацию за 60 секунд:

- Моя бизнес-идея.
- Что я люблю делать?
- Что меня вдохновляет больше всего?
- В чем мои сильные стороны?
- Какие мои слабые стороны?

Задание 2.

Прочитать кейс «Клиника ОНА», подготовить ответы на следующие вопросы:

1. Является ли Марина Власова предпринимателем? Поясните свой ответ.
2. Каковы были основные причины, по которым Марина Власова решила стать предпринимателем?
3. Использовала Марина Власова принципы эффектуации или причинности (каузации) в процессе создания клиники? Если да, то какие принципы эффектуации она использовала?
4. Почему она столкнулась с проблемами, когда клиника стала больше?

Задание 3.

Выделите три важнейших сегмента вашей целевой аудитории и опишите их. Далее выберите один сегмент вашей целевой аудитории и сформулируйте для него, чем полезен ваш продукт для этого потребителя, ответив на вопросы: какие боли он снимает? какую выгоду он приносит? какую работу пользователя выполняет?

Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.

Задание 4.

Выполните следующие задачи:

Задача №1 из 4. Выдвиньте гипотезы.

Выдвиньте три гипотезы о своих клиентских сегментах и постройте для этих трех гипотез карту бизнес-модели.

Задача №2 из 4. Шаблон для интервью.

Составьте шаблон интервью с каждым из клиентских сегментов и отправьте педагогу на проверку.

Задача №3 из 4. Проведите интервью.

Выберите один из клиентских сегментов и проведите интервью с 10 представителями этого сегмента.

Задача №4 из 4. Проанализируйте полученную информацию

Проанализируйте полученную информацию: какие гипотезы были подтверждены, какие опровергнуты, какие инсайты получили.

Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.

Задание 5.

Выполните следующие задачи:

Задача №1 из 5. Список прямых конкурентов и товаров-заменителей

Сделайте список прямых конкурентов и товаров-заменителей и заполните таблицу по конкурентам.

Анализ конкурентов и ответ компании

Конкурент	Преимущества/недостатки		Важность для потребителя	Наш ответ
К 1	Преимущества			
	Недостатки			
К ...	Преимущества			
	Недостатки			

Задача №2 из 5. Ответьте на вопросы о конкурентах.

При заполнении графы "важность для потребителя" опросите минимум 5 потребителей. Не стоит описывать важность для потребителя на основе своих представлений. Ваши гипотезы могут расходиться с реальностью.

Кто является вашим основным конкурентом? Перечислите его преимущества.

В чем заключается важность его продукта для потребителя?

Перечислите недостатки вашего основного конкурента.

Как недостатки вашего конкурента отражаются на важности для потребителя?

Кто является вашим второстепенным конкурентом? Перечислите его преимущества.

В чем заключается важность его продукта для потребителя?

Перечислите недостатки вашего второстепенного конкурента.

Как недостатки вашего конкурента отражаются на важности для потребителя?

Задача №3 из 5. Составьте карту позиционирования.

Задача №4 из 5. Сформулируйте свое конкурентное преимущество.

Сформулируйте Ваше конкурентное преимущество. В чем оно заключается? Запишите четко сформулированное конкурентное преимущество шаблоне. Далее оцените важность преимуществ/недостатков продукта для потребителя (на основе опроса/интервью). Оцените от 0 до 5, где 0 – совсем не важно, 5 – крайне важно.

Таблица оценки важности преимуществ/недостатков продукта потребителем (для опроса/интервью)

От 0 до 5: 0 – совсем не важно, 5 – крайне важно

Преимущество/недостаток продукта	0	1	2	3	4	5
П1						
П2						
П3						
Н1						
Н2						
Н3						

Задача №5 из 5. Определите наиболее выгодное для себя позиционирование.

На основе анализа ваших конкурентов и сформулированного ценностного предложения определите своё позиционирование на рынке.

Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.

Задание 6.

1. Рынок.

Для своей идеи стартапа посчитайте рынок двумя способами: снизу вверх, сверху вниз. Рассчитайте два показателя: - SAM (сколько заработают конкуренты вместе с Вами?) - SOM (сколько заработаете только Вы?). Представьте результаты вашего расчёта.

SAM (снизу вверх):

SOM (снизу вверх):

SAM (сверху вниз):

SOM (сверху вниз):

2. MVP. От идеи к продукту.

Задача №1 из 3. Сделайте MVP проекта.

Предоставьте на экспертизу ссылку (URL) или краткое описание продукта. Вы также можете поделиться обнаруженными ошибками, находками, важными замечаниями для ваших коллег по курсу по процессу разработки MVP.

Задача №2 из 3. Протестируйте MVP.

Протестируйте MVP на 10 представителях целевой аудитории. Напишите небольшой отчет о результатах теста (какие теории оправдались, какие нет; какие находки удалось сформулировать в результате тестирования, какие ошибки в процессе тестирования обнаружили).

Задача №3 из 3. Представьте доработанный MVP.

Вышлите ссылку (или описание) на доработанный MVP вместе с описанием доработанного функционала и списком реализованных улучшений.

3. Модели монетизации.

Задача №1 из 2. Определите тип модели монетизации вашего проекта.

Выберите предпочтительную для вас модель монетизации и распределите нижеперечисленные модели по категориям “Основная”/”Запасная”/”Неподходящая” по отношению к вашему проекту:

- Подписка
- Фримиум
- Тестирование
- Полностью платный доступ
- Микротранзакции
- Реклама и генерирование продаж (партнерские программы)

Задача №2 из 2. Протестируйте модели монетизации.

Протестируйте выбранные модели монетизации, проведя не менее трех интервью с потенциальными потребителями. Напишите небольшой отчет о проведенной работе и ее итогах.

Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.

Задание 7.

Задача №1 из 4. Спрогнозируйте доходы

Основываясь на структуре доходов, рассчитайте потенциальный уровень доходов своего проекта.

Задача №2 из 4. Выявите постоянные и переменные издержки

Определите все статьи расходов своего проекта и разделите их на постоянные и переменные издержки.

Задача №3 из 4. Выявите факторы (драйверы) роста доходов

Проанализировав источники доходов, выявите основные факторы, способствующие их росту. Перечислите основные, на Ваш взгляд, драйверы для Вашего проекта.

Задача №4 из 4. Выявите внешние и внутренние ограничения для роста проекта

Составьте список ограничений для роста Вашего проекта, разделите факторы на внешние и внутренние и попробуйте разработать мероприятия в рамках Вашей бизнес-модели, которые помогут нивелировать часть ограничений.

Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.

Задание 8.

Задача №1 из 2. Определите необходимые площадки

Создайте и запустите сообщество, сайт/лендинг, страницу в соцсети для вашего стартапа.

Задача №2 из 2. Проведите работу по настройке рекламной кампании

Разработайте план проведения рекламной кампании с использованием всех выбранных ранее рекламных площадок.

Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.

Задание 9.

Подготовьте презентацию своего проекта для инвестора. Эти вопросы помогут вам структурировать вашу презентацию для инвесторов:

1. Кто составляет команду проекта (члены команды и распределение ролей)?
2. В чем заключается бизнес-возможность (боль потребителей)?
3. Описание продукта?
4. Бизнес-модель?
5. Метрики и экономика?
6. Размер рынка?
7. Потребность в финансировании?
8. План вывода продукта на рынок?
9. Маркетинговый план?
10. Финансовый план?
11. Оценка проекта?
12. Стратегия выхода?

Требования и критерии оценки самостоятельных работ и практических заданий

Требования к презентациям

Презентации в формате MS Power Point выполняются студентами по результатам выполнения практических заданий и заданий для самостоятельной работы.

Общие требования к презентации:

- презентация не должна быть меньше 10 слайдов;
- первый лист – это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: название проекта; фамилия, имя, отчество автора;
- следующим слайдом должно быть содержание, где представлены основные этапы (моменты) презентации; желательно, чтобы из содержания по гиперссылке можно перейти на необходимую страницу и вернуться вновь на содержание;
- дизайн-эргономические требования: сочетаемость цветов, ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста;
- последними слайдами презентации должны быть глоссарий и список литературы.

Требования к оформлению письменных работ

Письменные работы выполняются студентами по результатам выполнения практических заданий и заданий для самостоятельной работы.

Объем письменной работы зависит от конкретного задания, но в любом случае не должен превышать 15 страниц машинописного текста.

Письменная работа должна содержать титульный лист, основное содержание, а также список литературы и глоссарий (при необходимости).

Требования к оформлению текста: междустрочный интервал – 1,5, размер шрифта

– 14, поля: левое – 3см, правое – 1,5 см, верхнее и нижнее – 1,5см. Страницы должны быть пронумерованы. Абзацный отступ от начала строки равен 1,25 см.

Критерии оценки (устного доклада, сообщения):

✓ 9-10 баллов¹ выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Студент знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.

✓ 7-8 баллов – работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы

✓ 6 баллов – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы

✓ 5 баллов – если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

¹ Значение может быть изменено при условии сохранения пропорций.

Критерии оценки презентации доклада:

Оценка	5 баллов (неудовлетворительно)	6 баллов (удовлетворительно)	7-8 баллов (хорошо)	9-10 баллов (отлично)
Критерии	Содержание критериев			
Раскрытие	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна.	Представляемая информация не систематизирована и последовательна. Использовано более 2	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана.
Оформление	Не использованы технологии Power Point. Больше 4 ошибок в представляемой	Использованы технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой	Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы технологии (Power Point и др.). Отсутствуют ошибки в представляемой
Ответы на вопросы	Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные и/или частично полные	Ответы на вопросы полные, с приведением примеров и/или пояснений

Критерии оценки устного ответа

✓ 9-10 баллов - если ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

✓ 7-8 баллов - ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

✓ 6 баллов – оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области.

✓ 5 баллов – ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием

логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

Критерии оценки творческого задания, выполняемого на практическом занятии

✓ 100-86 баллов выставляется, если студент/группа выразили своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировали его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Продемонстрировано знание и владение навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа международно-политической практики. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.

✓ 85-76 баллов - работа студента/группы характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.

✓ 75-61 балл - проведен достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимание базовых основ и теоретического обоснования выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы.