

УТВЕРЖДАЮ

Директор

АНО ВО «Универсальный Университет»

_____ Е.В.Черкес-заде

“ _____ ” _____ 2024 г.

Факультет бизнеса и маркетинга

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**Предпринимательство. Стартапы и венчурное
финансирование**

Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Направление подготовки:	42.03.05 Медиакоммуникации
Направленность (профиль) подготовки:	Бренд менеджмент и маркетинг в креативных индустриях
Квалификация (степень):	Бакалавр
Форма обучения:	Очная
Срок освоения по данной программе:	4 года

Москва 2024

Рабочая программа дисциплины «Предпринимательство. Стартапы и венчурное финансирование» разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 42.03.05 Медиакоммуникации, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 08.06.2017 г. №527

Составители рабочей программы:

Дизайнер образовательных программ Департамента академического качества – Ю.Д. Бодренко

доцент Ю.В. Дворникова ФГАОУ ВО МГИМО МИД РФ

ст.преподаватель Д.В. Ядерная ФГАОУ ВО МГИМО МИД РФ

СОГЛАСОВАНО:

Директор программ высшего образования _____ М.Е.Левин

Руководитель Департамента академического качества _____ А.Н.Селиванов

1. Цели и задачи дисциплины

1.1. Цель дисциплины

Цель дисциплины - дать студентам знания и навыки, необходимые для успешного создания и развития собственного бизнеса, а также для работы в сфере венчурного финансирования.

1.2. Задачи дисциплины

Задачи дисциплины:

- Изучить основы предпринимательства и венчурного финансирования.
- Понять, как разработать и оценить бизнес-идею.
- Освоить методы привлечения инвестиций и управления проектами.
- Научиться анализировать рынок и конкурентов.
- Разработать стратегию развития своего бизнеса или проекта.
- Получить практические навыки работы в команде и управления рисками

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебный план по направлению 42.03.05 Медиакоммуникации, профиль “Бренд менеджмент и маркетинг в креативных индустриях” и относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

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

УК-2.2.; УК-3.1.; УК-6.1.; УК-6.2.; УК-9.2.; ПК-3.1; ПК-3.2.; ПК-3.3.; ПК-3.4.

Компетенция	Индикатор достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
		знать	Уметь	Иметь практический опыт
ПК-3 Способен принимать участие в предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов в сфере креативных индустрий	ПК-3.1. Участвует в процессе разработки бизнес-идеи новых бизнес-проектов в сфере креативных индустрий ПК-3.2. Участвует в осуществлении ресурсного обеспечения текущих производственных, закупочных, сбытовых, маркетинговых, информационных, финансовых, инвестиционных бизнес-процессов в сфере	-требования к постановке цели и задач в процессе разработки бизнес-идеи новых бизнес-проектов в в сфере креативных индустрий -способы решения задач, исходя из ресурсного обеспечения текущих производственных, закупочных, сбытовых, маркетинговых	-формулировать задачи в процессе разработки бизнес-идеи новых бизнес-проектов в сфере креативных индустрий - выбирать оптимальные способы решения задач, исходя из ресурсного обеспечения текущих производственных, закупочных, сбытовых, маркетинговых, информационных	-оценки соответствия способов решения задач поставленной цели в процессе разработки бизнес-идеи новых бизнес-проектов в сфере креативных индустрий -методики прогнозирования социально-экономических процессов с учетом информационных изменений в них -использования методов личного экономического и финансового планирования в ведении предпринимательской деятельности и развитии бизнес-проектов посредством их реконструкции,

	<p>креативных индустрий ПК-3.3. Принимает участие в ведении предпринимательской деятельности и развитии бизнес-проектов посредством их реконструкции, акселерации, изменения масштабов</p> <p>ПК-3.4. Участвует в координации процесса прекращения деятельности по решению предпринимательских задач разработки и выполнения бизнес-проектов в сфере креативных индустрий</p>	<p>информационных, финансовых, инвестиционных бизнес-процессов в сфере креативных индустрий -методы личного экономического и финансового планирования в ведении предпринимательской деятельности и развитии бизнес-проектов в посредством их реконструкции, акселерации, изменения масштабов -способы координации процессов бизнес-проектов в в сфере креативных индустрий -методы решения предпринимательских задач разработки и выполнения бизнес-проектов в в сфере креативных индустрий</p>	<p>х, финансовых, инвестиционных бизнес-процессов в в сфере креативных индустрий -применять методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей в ведении предпринимательской деятельности и развитии бизнес-проектов посредством их реконструкции, акселерации, изменения масштабов -координировать процессы прекращения деятельности по решению предпринимательских задач разработки и выполнения бизнес-проектов в сфере креативных индустрий</p>	<p>акселерации, изменения масштабов</p> <p>- координации в сфере креативных индустрий</p> <p>- решения предпринимательских задач разработки и выполнения бизнес-проектов в сфере креативных индустрий</p>
<p>УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p>	<p>УК-2.2. Выбирает оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p>	<p>-способы решения задач по бизнес-проекту, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p>	<p>-выбирать оптимальные способы решения задач по бизнес-проекту, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p>	<p>-определения круга задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p>

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1. Понимает основные аспекты межличностных и групповых коммуникаций	-основные аспекты межличностных и групповых коммуникаций	-осуществлять взаимодействие с бизнес-партнерами	- межличностного и группового общения с бизнес-партнерами
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей	-методы личного экономического и финансового планирования - как принимать обоснованные экономические решения	-принимать обоснованные экономические решения	- экономического и финансового планирования для достижения поставленных целей -способностью принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1. Адекватно оценивает временные ресурсы и ограничения и эффективно использует эти ресурсы УК-6.2. Выстраивает и реализует персональную траекторию непрерывного образования и саморазвития на его основе	-методы оценки временных ресурсов -способы эффективного распределения временного ресурса для реализации траектории саморазвития - как выстраивать персональную траекторию непрерывного образования и саморазвития	-адекватно оценивать временной ресурс -эффективно его использовать для реализации траектории саморазвития -реализовывать персональную траекторию непрерывного образования и саморазвития	-управлением своим временным ресурсом - выстраивания и реализации траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е. 5 семестр:

Вид учебной работы	Всего часов в соответствии с учебным планом
Аудиторная работа, в том числе:	68
Лекции	34
Практические занятия	34
Лабораторные работы (практикумы)	0
Самостоятельная работа	67
Контроль:	9
Экзамен	Экзамен
ИТОГО:	144

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы дисциплины и виды занятий

№ темы	Наименование темы дисциплины	Количество часов контактной работы		
		Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия
Тема 1.	Основы предпринимательства, формы виды предпринимательской деятельности	4		4
Тема 2.	Выбор и оценка сферы предпринимательской деятельности	6		4
Тема 3.	Организация и развитие собственного дела. Стартап. Разработка бизнес-проекта	4		6
Тема 4.	Правовое регулирование предпринимательской деятельности	4		4
Тема 5.	Разработка стратегии финансирования предпринимательской деятельности. Венчурное финансирование	4		4
Тема 6.	Планирование денежных потоков предпринимательской деятельности	4		4
Тема 7.	Предпринимательский риск: оценка и управление. Ответственность субъектов предпринимательской деятельности	4		4
Тема 8.	Оценка эффективности предпринимательской деятельности	4		4
	Итого	34		34

5.2. Тематический план изучения дисциплины

Тема 1. Основы предпринимательства, формы виды предпринимательской деятельности

Основные понятия, термины и их определение. Ж. Б. Сэй и И. Шумпетер о сущности предпринимательства и предпринимательской деятельности.

Личность и предпринимательство. Предпринимательская способность.

Функции и цели предпринимательства. Принципы предпринимательства. Виды предпринимательской деятельности. Индивидуальное предпринимательство. Совместное предпринимательство. Сущность инновационного

предпринимательства. Региональные сети: бизнес - центры, бизнес - инкубаторы. История развития предпринимательства, его инновационные направления в России

Вопросы для обсуждения

- 1. Как вы понимаете, что такое предпринимательская способность?*
- 2. Какие функции выполняет предпринимательство?*
- 3. Какие Вы бы перечислили цели предпринимательства?*
- 4. Какие принципы предпринимательства Вы знаете?*
- 5. Какие виды предпринимательства Вы знаете? Дайте характеристику каждому виду*
- 6. В чем отличие индивидуального предпринимательства от совместного?*
- 7. Что вы понимаете под инновационным предпринимательством?*
- 8. Как Вы считаете в России существует инновационное предпринимательство?*

Тема 2. Выбор и оценка сферы предпринимательской деятельности

Разнообразие предпринимательской деятельности и специфика различных сфер деятельности.

Пять предпочтительных сфер для начала собственного дела. Предпринимательство, растущее наиболее быстрыми темпами; наиболее прибыльные области предпринимательства, области деятельности с большим денежным оборотом.

Предпринимательство в различных отраслях. Ценовая конкуренция и неценовая конкуренция, возможность сосуществования малых, средних и больших предприятий.

Структура отраслей, особенности внутриотраслевой конкуренции. Большое, среднее и малое предпринимательство: особенности и место в национальной экономике.

Вопросы для обсуждения:

- 1. Объясните (раскройте) специфику предпринимательской деятельности? на примере любой сферы*
- 2. Какие сферы наиболее предпочтительные для начала собственного дела на ваш взгляд?*
- 3. Что Вы понимаете под ценовой конкуренцией?*
- 4. Какие особенности малого предпринимательства?*
- 5. В чем отличия малого предпринимательства от среднего?*

Тема 3. Организация и развитие собственного дела. Стартап. Разработка бизнес-проекта

Предпринимательская идея. Организация и развитие собственного дела. Порядок создания нового предприятия. Порядок государственной регистрации предприятия на занятие предпринимательской деятельностью. Учредительные документы предприятия. Формирование уставного фонда.

Понятие стартапа и особенности его функционирования. Стратегия создания стартапа. Юридическое оформление стартапа.

Вопросы для обсуждения

1. *В чем состоит суть организации собственного дела?*
2. *Каков порядок создания нового дела?*
3. *Что понимается под стартапом?*
4. *Как получить государственную регистрацию на ведение предпринимательской деятельности?*
5. *Какие существуют учредительные документы?*

Тема 4. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

Государственно-правовое регулирование сферы бизнеса в Российской Федерации. Основные документы, регламентирующие функционирование предпринимательской деятельности. Права и обязанности предпринимателей. Правовой статус предпринимателя. Приоритет и правовая защита предпринимательских идей. Интеллектуальная собственность. Объекты права интеллектуальной собственности. Объекты прав промышленной собственности.

Вопросы для обсуждения

1. *В чем заключаются особенности государственного регулирования сферы бизнеса в России?*
2. *Какие основные документы регулируют функционирование предпринимательской деятельности?*
3. *Какими права обладает предприниматель?*
4. *Какие обязанности должен выполнять предприниматель?*
5. *Что понимается под интеллектуальной собственностью?*

Тема 5. Разработка стратегии финансирования предпринимательской деятельности. Венчурное финансирование

Анализ доступных способов финансирования. Критерии, влияющие на выбор негосударственных источников финансирования. Обоснование выбора наиболее приемлемого способа финансирования.

Сущность и этапы венчурного финансирования. Источники средств в венчурных фондах: зарубежный опыт и отечественная практика. Роль государства в становлении венчурного рынка в России.

Вопросы для обсуждения:

1. *Какие программы, реализуемые Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, в наибольшей степени подходят для стартапа?*
2. *Что такое эффект налогового щита и эффект финансового рычага? Как они влияют на выбор способа финансирования бизнеса? Существует ли между ними взаимосвязь?*
3. *Каково содержание этапов планирования стратегии финансирования предпринимательской деятельности?*

4. Почему планирование стратегии финансирования предпринимательской деятельности начинается с изучения возможности использования государственного финансирования?
5. С чем связано появление венчурной формы финансирования и в чем ее специфика?
6. Как осуществляется венчурное инвестирование?
7. Какие способы применяют венчурные инвесторы с целью сокращения принимаемого на себя риски?
8. Чем отличаются венчурные и прямые частные инвестиции?

Тема 6. Планирование денежных потоков предпринимательской деятельности
Финансовые ресурсы предприятия. Система управления финансами на предприятии. Оценка финансового состояния предприятия: сущность и назначение финансового анализа, методы и инструментарий финансового анализа, анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, анализ эффективности использования оборотных активов.
Экономическая сущность денежного потока. Обоснование и оптимизация ключевых параметров, оказывающих влияние на денежный поток.

Вопросы для обсуждения

1. В чем заключаются принципиальные отличия денежного потока от прибыли?
2. Как связаны между собой классификация, разделяющая денежные потоки на полные и бездолговые, и классификация, в соответствии с которой выделяют денежные потоки от текущей, финансовой и инвестиционной деятельности?
3. В чем особенности учета амортизации при расчете денежного потока?
4. Что относится к основополагающим направлениям планирования денежного потока?
5. Как оценить финансовое состояние предприятия?

Тема 7. Предпринимательский риск: оценка и управление. Ответственность субъектов предпринимательской деятельности

Сущность предпринимательского риска. Классификация предпринимательских рисков. Показатели риска и методы его оценки. Основные способы снижения риска: страхование, лизинг, факторинг, франчайзинг, хеджирование, форвардный контракт, фьючерсный контракт, опционный контракт.

Сущность и виды ответственности предпринимателей. Условия возникновения гражданской ответственности предпринимателей.

Вопросы для обсуждения:

1. Каким образом можно трактовать понятие «риск»? Почему необходимо учитывать риски?
2. В чем отличия систематических и несистематических рисков? Приведите примеры для каждой группы риска.
3. Могут ли технологические риски являться систематическими, а коммерческие несистематическими?

4. В чем суть метода сценариев и каковы его недостатки?
5. Какие существуют способы снижения рисков?
6. При каких условиях возникает гражданская ответственность предпринимателя?

Тема 8. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Система показателей эффективности предпринимательской деятельности. Принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности. Пути повышения и контроль эффективности предпринимательской деятельности.

Вопросы для обсуждения

1. Каковы основные возможные цели оценки инвестиционной привлекательности?
2. В чем принципиальные отличия статических и динамических показателей эффективности?
3. Почему NPV нельзя в полной мере рассматривать как показатель эффективности, а лишь как показатель инвестиционной привлекательности?
4. Каковы критерии принятия решения об инвестиционной привлекательности в контексте анализа динамических показателей?
5. Какими методами можно оценить стоимость стартапа на момент стабилизации бизнеса? В чем особенности их использования?
6. В чем плюсы и минусы участия в корпоративном акселераторе для стартапа с точки зрения, во-первых, простого участия, а во-вторых, финального инкорпорирования?
7. От каких факторов зависит размер первоначальных инвестиций со стороны компании — организатора акселератора при инкорпорировании стартапа?

5.3. Текущий контроль успеваемости по разделам дисциплины

Тема 1. Основы предпринимательства, формы виды предпринимательской деятельности	Доклад Решение кейсов Тестирование
Тема 2. Выбор и оценка сферы предпринимательской деятельности	Доклад Решение кейсов Тестирование
Тема 3. Организация и развитие собственного дела. Стартап. Разработка бизнес-проекта	Доклад Решение кейсов Тестирование
Тема 4. Правовое регулирование предпринимательской деятельности	Доклад Решение кейсов Тестирование
Тема 5. Разработка стратегии финансирования предпринимательской деятельности. Венчурное финансирование	Доклад Решение кейсов Тестирование.
Тема 6. Планирование денежных потоков предпринимательской деятельности	Доклад Решение кейсов Тестирование
Тема 7. Предпринимательский риск: оценка и управление. Ответственность субъектов предпринимательской деятельности	Доклад Решение кейсов Тестирование

5.4. Самостоятельное изучение разделов дисциплины (изучение теоретического курса)

- Основы предпринимательства: понятие, виды, этапы создания и развития бизнеса.
- Бизнес-идеи: как найти идею для стартапа и оценить ее перспективность?
- Бизнес-планирование: как разработать план развития своего стартапа?
- Маркетинг и продажи: какие стратегии и инструменты маркетинга наиболее эффективны для стартапов?
- Привлечение инвестиций: как привлечь инвесторов для своего стартапа и управлять привлеченными средствами?
- Управление рисками: как минимизировать риски при создании и развитии стартапа?

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Основная литература

1. Инновационный менеджмент: учебник и практикум для вузов / О. М. Хотяшева, М. А. Слесарев. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 326 с. — (Высшее образование). // <https://urait.ru/bcode/510927>
2. Управление инновационными проектами: учебник и практикум для вузов / Н. А. Поляков, О. В. Мотовилов, Н. В. Лукашов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 384 с. — (Высшее образование). // <https://urait.ru/bcode/511434>

6.2. Дополнительная литература

1. Инновационная политика: учебник для вузов / Л. П. Гончаренко [и др.]; под редакцией Л. П. Гончаренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 229 с. — (Высшее образование). // <https://urait.ru/bcode/511022>
2. Анализ инновационной деятельности: учебник и практикум для вузов / М. Б. Алексеева, П. П. Ветренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 337 с. — (Высшее образование). // <https://urait.ru/bcode/511527>
3. Инвестиционные режимы. Правовые аспекты: учебное пособие для вузов / А. М. Лаптева. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 284 с. — (Высшее образование). // <https://urait.ru/bcode/517330>
4. Интеллектуальная собственность: принтмедиа и информационные технологии как объекты интеллектуальной собственности: учебное пособие для вузов / В. И. Штоляков, М. В. Яганова. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 252 с. — (Высшее образование). // <https://urait.ru/bcode/518963>

6.3. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Справочно-правовая система «Гарант».
3. Сайт Президента Российской Федерации <http://www.kremlin.ru>
4. Сайт Верховного Суда Российской Федерации <http://www.vsrp.ru>
5. ЭБС Юрайт - <https://urait.ru/>
6. ЭБС «Кнорус» <https://book.ru/>
7. Университетская библиотека «Online» <https://biblioclub.ru/>
8. ЭБС «Znanium» <https://znanium.com/>
9. Сайт Министерства юстиции Российской Федерации <https://minjust.gov.ru/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

7.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

Учебная аудитория для проведения практических занятий	Основное оборудование: Интерактивная доска, учебная мебель (столы и стулья для обучающихся), стол, стул преподавателя технические средства обучения: персональный компьютер; набор демонстрационного оборудования (проектор, экран, колонки)
Учебная аудитория для проведения лекционных занятий	Основное оборудование: доска, учебная мебель, стол, стул преподавателя технические средства обучения: персональный компьютер; набор демонстрационного оборудования (проектор, экран, колонки)
Учебная аудитория для проведения промежуточной аттестации	Основное оборудование: Интерактивная доска, учебная мебель (столы и стулья для обучающихся), стол, стул преподавателя, персональные компьютеры для обучающихся технические средства обучения: персональный компьютер; набор демонстрационного оборудования (проектор, экран, колонки)
Помещение для самостоятельной работы	Основное оборудование: Оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной

обучающихся	информационно-образовательной среде
-------------	-------------------------------------

7.2. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>

современные профессиональные баз данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>)

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Формы и методы преподавания дисциплины

Например:

Используемые формы и методы обучения: лекции и практические занятия, самостоятельная работа студентов, деловые игры, кейсы.

В процессе преподавания дисциплины преподаватель использует как классические формы и методы обучения (прежде всего лекции и практические занятия), так и активные методы обучения (деловые игры, различные виды кейсов и др.) - применение любой формы (метода) обучения предполагает также использование новейших IT-обучающих технологий, включая электронную

информационную образовательную среду (виртуальный класс преподавателя по данной дисциплине).

При проведении лекционных занятий преподаватель использует аудиовизуальные, компьютерные и мультимедийные средства обучения, а также демонстрационные и наглядно-иллюстрационные (в том числе раздаточные) материалы.

Практические занятия по данной дисциплине проводятся с использованием компьютерного и мультимедийного оборудования, при необходимости - с привлечением полезных Интернет-ресурсов и пакетов прикладных программ.

8.2. Методические рекомендации преподавателю

Перед началом изучения дисциплины преподаватель должен ознакомить студентов с видами учебной и самостоятельной работы, перечнем литературы и интернет-ресурсов, формами текущей и промежуточной аттестации, с критериями оценки качества знаний для итоговой оценки по дисциплине.

При проведении лекций, преподаватель:

- 1) формулирует тему и цель занятия;
- 2) излагает основные теоретические положения;
- 3) с помощью мультимедийного оборудования и/или под запись дает определения основных понятий, расчетных формул;
- 4) проводит примеры из отечественного и зарубежного опыта, дает текущие статистические данные для наглядного и образного представления изучаемого материала;
- 5) в конце занятия дает вопросы для самостоятельного изучения.

При проведении практических занятий, преподаватель:

- 1) формулирует тему и цель занятия;
- 2) предлагает студентам ответить на вопросы, вынесенные на практическое занятие;
- 3) организует дискуссию по наиболее сложным вопросам;
- 4) предлагает студентам провести обобщение изученного материала.

В случае проведения аудиторных занятий (как лекций, так и практических занятий) с использованием активных методов обучения (деловых игр, кейсов, мозговых атак, игрового проектирования и др.) преподаватель:

- 1) предлагает студентам разделиться на группы;
- 2) предлагает обсудить сформулированные им проблемы согласно теме лекции (практического занятия), раскрывая актуальность проблемы и ее суть, причины, ее вызывающие, последствия и пути решения;
- 3) организует межгрупповую дискуссию;
- 4) проводит обобщение с оценкой результатов работы студентов в группах и полученных основных выводов и рекомендаций по решению поставленных проблем.

Перед выполнением внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит инструктаж (консультацию) с определением цели задания, его содержания, сроков выполнения, основных требований к результатам работы, критериев оценки, форм контроля и перечня источников и литературы.

Для оценки полученных знаний и освоения учебного материала по каждому разделу и в целом по дисциплине преподаватель использует формы текущего,

промежуточного и итогового контроля знаний обучающихся.

8.3. Методические рекомендации студентам по организации самостоятельной работы.

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Успешное освоение курса предполагает активное, творческое участие студента на всех этапах ее освоения путем планомерной, повседневной работы.

При подготовке к аудиторным занятиям, непосредственно в ходе проведения лекций и практических занятий, а также в ходе самостоятельной работы студенты должны пользоваться учебной литературой (согласно утвержденному перечню основной и дополнительной литературы по данному курсу), учебно-методическими материалами (включая данную рабочую программу), которые размещены в электронной информационно-образовательной среде.

ИЗУЧЕНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО КУРСА

Правила конспектирования

Конспект является письменным текстом, в котором кратко и последовательно изложено содержание основного источника информации. Конспектировать – значит приводить к некоему порядку сведения, почерпнутые из оригинала. В основе процесса лежит систематизация прочитанного или услышанного. Записи могут делаться как в виде точных выдержек, цитат, так и в форме свободной подачи смысла. Манера написания конспекта, как правило, близка к стилю первоисточника. Если конспект составлен правильно, он должен отражать логику и смысловую связь записываемой информации.

В хорошо сделанных записях можно с легкостью обнаружить специализированную терминологию, понятно растолкованную и четко выделенную для запоминания значений различных слов. Используя законспектированные сведения, легче создавать значимые творческие или научные работы, различные рефераты и статьи.

Виды конспектов:

Нужно уметь различать конспекты и правильно использовать ту категорию, которая лучше всего подходит для выполняемой работы.

- **ПЛАНОВЫЙ.** Такой вид изложения на бумаге создается на основе заранее составленного плана материала, состоит из определенного количества пунктов (с заголовками) и подпунктов. В процессе конспектирования каждый заголовок раскрывается – дополняется коротким текстом, в конечном итоге получается стройный план-конспект. Именно такой вариант больше всего подходит для срочной подготовки к публичному выступлению или семинару. Естественно, чем последовательнее будет план (его пункты должны максимально раскрывать содержание), тем связаннее и полноценнее будет ваш доклад. Специалисты рекомендуют наполнять плановый конспект пометками, в которых будут указаны все используемые вами источники, т. к. со временем трудно восстановить их по памяти.

- **СХЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАНОВЫЙ.** Эта разновидность конспекта выглядит так: все пункты плана представлены в виде вопросительных предложений, на которые нужно дать ответ. Изучая материал, вы вносите короткие пометки (2–3 предложения) под каждый пункт вопроса. Такой конспект отражает структуру и

внутреннюю взаимосвязь всех сведений и способствует хорошему усвоению информации.

- **ТЕКСТУАЛЬНЫЙ.** Подобная форма изложения насыщеннее других и составляется из отрывков и цитат самого источника. К текстуальному конспекту можно легко присоединить план, либо наполнить его различными тезисами и терминами. Он лучше всего подходит тем, кто изучает науку или литературу, где цитаты авторов всегда важны. Однако такой конспект составить непросто. Нужно уметь правильно отделять наиболее значимые цитаты таким образом, чтобы в итоге они дали представление о материале в целом.

- **ТЕМАТИЧЕСКИЙ.** Такой способ записи информации существенно отличается от других. Суть его – в освещении какого-нибудь определенного вопроса; при этом используется не один источник, а несколько. Содержание каждого материала не отражается, ведь цель не в этом. Тематический конспект помогает лучше других анализировать заданную тему, раскрывать поставленные вопросы и изучать их с разных сторон. Однако будьте готовы к тому, что придется переработать немало литературы для полноты и целостности картины, только в этом случае изложение будет обладать всеми достоинствами.

- **СВОБОДНЫЙ.** Этот вид конспекта предназначен для тех, кто умеет использовать сразу несколько способов работы с материалом. В нем может содержаться что угодно – выписки, цитаты, план и множество тезисов. Вам потребуется умение быстро и лаконично излагать собственную мысль, работать с планом, авторскими цитатами. Считается, что подобное фиксирование сведений является наиболее целостным и полновесным.

Правила конспектирования

1. Внимательно прочитайте текст. Попутно отмечайте непонятные места, новые слова, имена, даты.

2. Наведите справки о лицах, событиях, упомянутых в тексте. При записи не забудьте вынести справочные данные на поля.

3. При первом чтении текста составьте простой план. При повторном чтении постарайтесь кратко сформулировать основные положения текста, отметив аргументацию автора.

4. Заключительный этап конспектирования состоит из перечитывания ранее отмеченных мест и их краткой последовательной записи.

5. При конспектировании надо стараться выразить авторскую мысль своими словами.

6. Стремитесь к тому, чтобы один абзац авторского текста был передан при конспектировании одним, максимум двумя предложениями.

При конспектировании лекций рекомендуется придерживаться следующих основных правил.

1. Не начинайте записывать материал с первых слов преподавателя, сначала выслушайте его мысль до конца и постарайтесь понять ее.

2. Приступайте к записи в тот момент, когда преподаватель, заканчивая изложение одной мысли, начинает ее комментировать.

3. В конспекте обязательно выделяются отдельные части. Необходимо разграничивать заголовки, подзаголовки, выводы, обособлять одну тему от другой.

Выделение можно делать подчеркиванием, другим цветом (только не следует превращать текст в пестрые картинки). Рекомендуется делать отступы для обозначения абзацев и пунктов плана, пробельные строки для отделения одной мысли от другой, нумерацию. Если определения, формулы, правила, законы в тексте можно сделать более заметными, их заключают в рамку. Со временем у вас появится своя система выделений.

4. Создавайте ваши записи с использованием принятых условных обозначений. Конспектируя, обязательно употребляйте разнообразные знаки (их называют сигнальными). Это могут быть указатели и направляющие стрелки, восклицательные и вопросительные знаки, сочетания PS (послесловие) и NB (обратить внимание). Например, слово «следовательно» вы можете обозначить математической стрелкой \Rightarrow . Когда вы выработаете свой собственный знаковый набор, создавать конспект, а после и изучать его будет проще и быстрее.

5. Не забывайте об аббревиатурах (сокращенных словах), знаках равенства и неравенства, больше и меньше.

6. Большую пользу для создания правильного конспекта дают сокращения. Однако будьте осмотрительны. Знатоки считают, что сокращение типа «д-ть» (думать) и подобные им использовать не следует, так как впоследствии большое количество времени уходит на расшифровку, а ведь чтение конспекта не должно прерываться посторонними действиями и размышлениями. Лучше всего разработать собственную систему сокращений и обозначать ими во всех записях одни и те же слова (и не что иное). Например, сокращение «г-ть» будет всегда и везде словом «говорить», а большая буква «Р» – словом «работа».

7. Бесспорно, организовать хороший конспект помогут иностранные слова. Наиболее применяемые среди них – английские. Например, сокращенное «ок» успешно обозначает слова «отлично», «замечательно», «хорошо».

8. Нужно избегать сложных и длинных рассуждений.

9. При конспектировании лучше пользоваться повествовательными предложениями, избегать самостоятельных вопросов. Вопросы уместны на полях конспекта.

10. Не старайтесь зафиксировать материал дословно, при этом часто теряется главная мысль, к тому же такую запись трудно вести. Отбрасывайте второстепенные слова, без которых главная мысль не теряется.

11. Если в лекции встречаются непонятные вам термины, оставьте место, после занятий уточните их значение у преподавателя.

САМОПОДГОТОВКА К ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ

Просмотрите конспект сразу после занятий. Пометьте материал конспекта лекций, который вызывает затруднения для понимания. Попытайтесь найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Постарайтесь разобраться с непонятным материалом, в частности новыми терминами. Часто незнание терминологии мешает воспринимать материал на теоретических и лабораторно-практических занятиях на должном уровне. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь на текущей консультации или на ближайшей лекции за помощью к преподавателю.

Каждую неделю рекомендуется отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам.

Ответьте на контрольные вопросы для самопроверки, имеющиеся в учебнике или предложенные в данных методических рекомендациях.

Кратко перескажите содержание изученного материала «своими словами».

Заучите «рабочие определения» основных понятий, законов.

Освоив теоретический материал, приступайте к выполнению заданий, упражнений; решению задач, расчетов самостоятельной работы, составлению графиков, таблиц и т.д.

ВЫПОЛНЕНИЕ ПИСЬМЕННОГО ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ (РАСЧЕТНО-ГРАФИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ, КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА, ЗАПОЛНЕНИЕ РАБОЧЕЙ ТЕТРАДИ, ТВОРЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ, ПРЕЗЕНТАЦИЯ И ПР.)

Общие рекомендации

Внимательно прочитайте материал по конспекту, составленному на учебном занятии.

Прочитайте тот же материал по учебнику, учебному пособию.

Постарайтесь разобраться с непонятным материалом, в частности новыми терминами. Часто незнание терминологии мешает воспринимать материал на теоретических и лабораторно-практических занятиях на должном уровне.

Ответьте на контрольные вопросы для самопроверки, имеющиеся в учебнике или предложенные в данных методических рекомендациях.

Кратко перескажите содержание изученного материала «своими словами».

Заучите «рабочие определения» основных понятий, законов.

Освоив теоретический материал, приступайте к выполнению заданий, упражнений; решению задач, расчетов самостоятельной работы, составлению графиков, таблиц, презентаций и т.д.

Порядок решения кейсов

При решении кейса студенты должны:

1) представить рассуждение по поводу: необходимости дополнительных данных и источников их получения; прогнозов относительно субъектов и/или причин возникновения ситуации;

2) продемонстрировать умения использовать системный подход, ситуативный подход, широту взглядов на проблему;

3) подготовить программу действий, направленную на реализацию, например, аналитического метода решения проблемы: проанализировать все доступные данные, превратить их в информацию; определить проблему; прояснить и согласовать цели; выдвинуть возможные альтернативы; оценить варианты и выбрать один из них.

Независимо от природы, предоставленного кейса, студентам нужно будет:

1. «Проанализировать» его: выявить, что и почему происходит, что может произойти и почему.

2. Объяснить ситуацию.

3. Оценить уже принятые меры.

4. Обсудить возможные будущие действия и сравнить их возможную эффективность.

Методика решения кейсов

1. Понимание задачи

Одно из ваших первых обязательных действий — понять, что от вас требуется:

- усвоение какой учебной темы предполагает решение кейса;
- какого рода требуется результат;
- должны ли вы дать оценку тому, что произошло, или рекомендации в отношении того, что должно произойти;
- если требуется прогноз, на какой период времени вы должны разработать подробный план действий;
- какая форма презентации требуется, каковы требования к ней;
- сколько времени вы должны работать с кейсом?

2. Просмотр кейса

После того как вы узнали, каких действий от вас ждут, вы должны «почувствовать» ситуацию кейса:

- просмотрите его содержание, стараясь понять основную идею и вид предоставленной вам информации;
- если возникают вопросы, или рождаются важные мысли, или кажутся подходящими те или иные концепции курса, прочитав текст до конца, выпишите их;
- после этого прочтите кейс медленнее, отмечая маркером или записывая пункты, которые кажутся существенными.

3. Составление описания как путь изучения ситуации и определения тем.

При просмотре кейса вам необходимо:

- структурировать ситуацию, оценивая одни аспекты как важные, а другие как несущественные;
- определить и отобразить все моменты, которые могли иметь отношение к ситуации. Из них вы сможете построить систему взаимосвязанных проблем, которые сделали ситуацию заслуживающей анализа;
- рассмотреть факторы, находящиеся вне прямого контекста проблемы, так как они могут быть чрезвычайно важны;
- выделить «темы» — связанные группы факторов, которые могут воздействовать на каждый аспект ситуации. Например, одна их часть может иметь дело с воспринимаемым низким качеством, другая — с поведением конкурента;
- опишите ситуацию (сравнивайте свои действия с поведением адвоката, расспрашивающего клиента, или врача, интересующегося у пациента его состоянием), ответив на вопросы:
 - Кто считает, что проблема, и почему?
 - На каком основании базируется мнение этих людей?
 - Что происходит (или не происходит), когда и где?
 - Какие связанные с происходящим вещи не являются проблемными и почему?
 - Что составляет более широкий контекст существующей ситуации?
 - Кто или что может влиять на проблемную ситуацию?
 - Есть ли другие заинтересованные лица, и кто они?
 - Каковы сдерживающие факторы, ограничивающие «пространстворешения»?

4. Диагностическая стадия

Диагностическая стадия — одна из тех, к которым вы должны приложить максимум усилий, хотя ее успех зависит от эффективности предыдущих стадий:

- вспомните изученные вами ранее темы и проведите по ним мозговой штурм для выявления потенциально соответствующих кейсу теоретических знаний;
- вертикально структурируйте вопрос, начиная с тех, которые касаются отдельных работников, затем группы или подразделения, организации в целом и, наконец, окружающей среды. Таким образом, вы сможете создать матрицу основных вопросов и связанных с ними проблем и подумать о соответствующих концепциях для каждого «уровня».
- изучите обстоятельства возникновения ситуации;
- не забывайте возвращаться к информации кейса и более внимательно рассматривать факторы, ставшие важными в ходе диагностики. Вам нужно будет предъявить доказательства в поддержку вашего диагноза.
- отделяйте доказательства от предположений, факты от мнений и ставьте перед собой два вопроса: до какой степени вы уверены в правильности своих представлений и до какой степени их правильность важна для вашего диагноза.

5. Формулировка проблем

На этой стадии очень полезно:

- письменно сформулировать восприятие основных проблем. Формулировка проблем окажется базисной точкой для последующих обсуждений;
- при наличии нескольких проблем полезно установить их приоритетность, используя следующие критерии: важность — что произойдет, если эта проблема не будет решена; срочность — как быстро нужно решить эту проблему; иерархическое положение — до какой степени эта проблема является причиной других проблем; разрешимость — можете ли вы сделать что-либо для ее решения.

6. Выбор критериев решения проблемы

Сразу после выяснения структуры проблемы следует подумать о критериях выбора решений. В определенном смысле структура и определит критерии. Например, если выяснилось, что самая серьезная проблема связана с корпоративной культурой, тогда решения должны будут повлиять на ее улучшение. Но если существуют также финансовые проблемы, тогда будут критерии выбора, связанные и с ними.

7. Генерирование альтернатив

Достигнув ясного понимания своих целей, приняв решение о том, к каким областям проблемы вы хотите обратиться, и, имея достаточную уверенность, что проанализировали основные причины возникновения проблемы, вы должны обдумать возможные дальнейшие пути. Важно разработать достаточно широкий круг вариантов, опираясь на известные или изучаемые концепции, чтобы предложить лучшие способы действий, опыт решения других кейсов, креативные методы (мозговой штурм, аналогия и метафора, синектика и др.).

8. Оценка вариантов и выбор наиболее подходящего

На стадии выбора вариантов определите критерии предпочтительности варианта. Критерии выбора варианта должны быть основаны на том, в какой мере они способствуют решению проблемы в целом, а также по признакам

выполнимости, быстроты, эффективности, экономичности. Каждый из критериев необходимо проанализировать с позиций всех групп интересов. При оценке вариантов вы должны подумать о том, как они будут воздействовать не только на центральную проблему, но и на всю ситуацию в целом. Определите вероятные последствия использования ваших вариантов.

9. Презентация выводов

Роль студента:

- изучить учебную информацию по теме;
- провести системно — структурированный анализ содержания темы;
- выделить проблему, имеющую интеллектуальное затруднение, согласовать с преподавателем;
- дать обстоятельную характеристику условий задачи;
- критически осмыслить варианты и попытаться их модифицировать (упростить в плане избыточности);
- выбрать оптимальный вариант (подобрать известные и стандартные алгоритмы действия) или варианты разрешения проблемы (если она не стандартная).

Порядок подготовки презентации

Компьютерную презентацию, сопровождающую выступление докладчика, удобнее всего подготовить в программе MS PowerPoint. Презентация как документ представляет собой последовательность сменяющих друг друга слайдов - то есть электронных страничек, занимающих весь экран монитора (без присутствия панелей программы). Чаще всего демонстрация презентации проецируется на большом экране, реже – раздается собравшимся как печатный материал. Количество слайдов адекватно содержанию и продолжительности выступления (например, для 5-минутного выступления рекомендуется использовать не более 10 слайдов).

На первом слайде обязательно представляется тема выступления и сведения об авторах. Следующие слайды можно подготовить, используя две различные стратегии их подготовки:

- 1 стратегия: на слайды выносятся опорный конспект выступления и ключевые слова с тем, чтобы пользоваться ими как планом для выступления. В этом случае к слайдам предъявляются следующие требования:
 - объем текста на слайде – не больше 7 строк;
 - маркированный/нумерованный список содержит не более 7 элементов;
 - отсутствуют знаки пунктуации в конце строк в маркированных и нумерованных списках;
 - значимая информация выделяется с помощью цвета, кегля, эффектов анимации.

Особо внимательно необходимо проверить текст на отсутствие ошибок и опечаток. Основная ошибка при выборе данной стратегии состоит в том, что выступающие заменяют свою речь чтением текста со слайдов.

- 2 стратегия: на слайды помещается фактический материал (таблицы, графики, фотографии и пр.), который является уместным и достаточным средством наглядности, помогает в раскрытии стержневой идеи выступления. В этом случае к слайдам предъявляются следующие требования:

- выбранные средства визуализации информации (таблицы, схемы, графики и т. д.) соответствуют содержанию;
- использованы иллюстрации хорошего качества (высокого разрешения), с четким изображением (как правило, никто из присутствующих не заинтересован вчитываться в текст на ваших слайдах и всматриваться в мелкие иллюстрации);
- максимальное количество графической информации на одном слайде – 2 рисунка (фотографии, схемы и т.д.) с текстовыми комментариями (не более 2 строк к каждому);
- наиболее важная информация должна располагаться в центре экрана.

Основная ошибка при выборе данной стратегии – «соревнование» со своим иллюстративным материалом (аудитории не предоставляется достаточно времени, чтобы воспринять материал на слайдах). Обычный слайд, без эффектов анимации должен демонстрироваться на экране не менее 10 - 15 секунд. За меньшее время присутствующие не успеет осознать содержание слайда. Если какая-то картинка появилась на 5 секунд, а потом тут же сменилась другой, то аудитория будет считать, что докладчик ее подгоняет. Обратного (позитивного) эффекта можно достигнуть, если докладчик пролистывает множество слайдов со сложными таблицами и диаграммами, говоря при этом «Вот тут приведен разного рода вспомогательный материал, но я его хочу пропустить, чтобы не перегружать выступление подробностями». Правда, такой прием делать в начале и в конце презентации – рискованно, оптимальный вариант – в середине выступления.

Если на слайде приводится сложная диаграмма, ее необходимо предварить вводными словами (например, «На этой диаграмме приводится то-то и то-то, зеленым отмечены показатели А, синим – показатели Б»), с тем, чтобы дать время аудитории на ее рассмотрение, а только затем приступить к ее обсуждению. Каждый слайд, в среднем должен находиться на экране не меньше 40 – 60 секунд (без учета времени на случайно возникшее обсуждение). В связи с этим лучше настроить презентацию не на автоматический показ, а на смену слайдов самим докладчиком.

Особо тщательно необходимо отнестись к оформлению презентации. Для всех слайдов презентации по возможности необходимо использовать один и тот же шаблон оформления, кегль – для заголовков - не меньше 24 пунктов, для информации - для информации не менее 18. В презентациях не принято ставить переносы в словах.

Подумайте, не отвлекайте ли вы слушателей своей же презентацией? Яркие краски, сложные цветные построения, излишняя анимация, выпрыгивающий текст или иллюстрация — не самое лучшее дополнение к научному докладу. Также нежелательны звуковые эффекты в ходе демонстрации презентации. Наилучшими являются контрастные цвета фона и текста (белый фон – черный текст; темно-синий фон – светло-желтый текст и т. д.). Лучше не смешивать разные типы шрифтов в одной презентации. Рекомендуется не злоупотреблять прописными буквами (они читаются хуже).

Неконтрастные слайды будут смотреться тусклыми и невыразительными, особенно в светлых аудиториях. Для лучшей ориентации в презентации по ходу выступления лучше пронумеровать слайды. Желательно, чтобы на слайдах оставались поля, не менее 1 см с каждой стороны. Вспомогательная информация

(управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текстом, иллюстрациями). Использовать встроенные эффекты анимации можно только, когда без этого не обойтись (например, последовательное появление элементов диаграммы). Для акцентирования внимания на какой-то конкретной информации слайда можно воспользоваться лазерной указкой.

Диаграммы готовятся с использованием мастера диаграмм табличного процессора MS Excel. Для ввода числовых данных используется числовой формат с разделителем групп разрядов. Если данные (подписи данных) являются дробными числами, то число отображаемых десятичных знаков должно быть одинаково для всей группы этих данных (всего ряда подписей данных). Данные и подписи не должны накладываться друг на друга и сливаться с графическими элементами диаграммы. Структурные диаграммы готовятся при помощи стандартных средств рисования пакета MS Office. Если при форматировании слайда есть необходимость пропорционально уменьшить размер диаграммы, то размер шрифтов реквизитов должен быть увеличен с таким расчетом, чтобы реальное отображение объектов диаграммы соответствовало значениям, указанным в таблице. В таблицах не должно быть более 4 строк и 4 столбцов — в противном случае данные в таблице будет просто невозможно увидеть. Ячейки с названиями строк и столбцов и наиболее значимые данные рекомендуется выделять цветом.

Табличная информация вставляется в материалы как таблица текстового процессора MS Word или табличного процессора MS Excel. При вставке таблицы как объекта и пропорциональном изменении ее размера реальный отображаемый размер шрифта должен быть не менее 18 pt. Таблицы и диаграммы размещаются на светлом или белом фоне.

Если Вы предпочитаете воспользоваться помощью оператора (что тоже возможно), а не листать слайды самостоятельно, очень полезно предусмотреть ссылки на слайды в тексте доклада («Следующий слайд, пожалуйста...»).

Заключительный слайд презентации, содержащий текст «Спасибо за внимание» или «Конец», вряд ли приемлем для презентации, сопровождающей публичное выступление, поскольку завершение показа слайдов еще не является завершением выступления. Кроме того, такие слайды, так же как и слайд «Вопросы?», дублируют устное сообщение. Оптимальным вариантом представляется повторение первого слайда в конце презентации, поскольку это дает возможность еще раз напомнить слушателям тему выступления и имя докладчика и либо перейти к вопросам, либо завершить выступление.

Для показа файл презентации необходимо сохранить в формате «Демонстрация PowerPoint» (Файл — Сохранить как — Тип файла — Демонстрация PowerPoint). В этом случае презентация автоматически открывается в режиме полноэкранного показа (slideshow), и слушатели избавлены как от вида рабочего окна программы PowerPoint, так и от потерь времени в начале показа презентации.

После подготовки презентации полезно проконтролировать себя вопросами:

- удалось ли достичь конечной цели презентации (что удалось определить, объяснить, предложить или продемонстрировать с помощью нее?);
- к каким особенностям объекта презентации удалось привлечь внимание аудитории?

- не отвлекает ли созданная презентация от устного выступления?
После подготовки презентации необходима репетиция выступления.

ПОДГОТОВКА К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Как готовиться к практическому занятию.

1. Внимательно прочтите вопросы к заданию.
2. Подберите литературу, не откладывайте ее поиски на последний день.
3. Прочтите указанную литературу, определите основной источник по каждому вопросу, делая выписки на листах или карточках, нумеруйте их пунктами плана, к которому они относятся.
4. Оформляя выписки, не забудьте записать автора, название, год и место издания, том, страницу.
5. При чтении найдите в словарях значение новых слов или слов, недостаточно вам известных.
6. Просматривая периодическую печать, делайте вырезки по теме.
7. Проверьте, на все ли вопросы плана у вас есть ответы.
8. На полях конспекта, выписок запиши вопросы, подчеркните спорные положения в тексте.

Требования к выступлению

Перечень требований к любому выступлению студента примерно таков:

- связь выступления с предшествующей темой или вопросом;
- раскрытие сущности проблемы;
- методологическое значение для научной, профессиональной и практической деятельности.

Важнейшие требования к выступлениям студентов – самостоятельность в подборе фактического материала и аналитическом отношении к нему, умение рассматривать примеры и факты во взаимосвязи и взаимообусловленности, отбирать наиболее существенные из них.

Приводимые участником практического занятия примеры и факты должны быть существенными, по возможности перекликаться с профилем обучения. Примеры из области наук, близких к будущей специальности студента, из сферы познания, обучения поощряются руководителем семинара. Выступление студента должно соответствовать требованиям логики. Четкое вычленение излагаемой проблемы, ее точная формулировка, неукоснительная последовательность аргументации именно данной проблемы, без неоправданных отступлений от нее в процессе обоснования, безусловная доказательность, непротиворечивость и полнота аргументации, правильное и содержательное использование понятий и терминов.

Памятка участнику дискуссии.

1. Прежде чем выступать, четко определите свою позицию.
2. Проверьте, правильно ли вы понимаете проблему.
3. Внимательно слушайте оппонента, затем излагайте свою точку зрения.
4. Помните, что лучшим способом доказательства или опровержения являются бесспорные факты.
5. Не забывайте о четкой аргументации и логике.
6. Спорьте честно и искренне, не искажайте мыслей оппонентов.

7. Говорите ясно, точно, просто, отчетливо, своими словами, не «по бумажке».
8. Имейте мужество признать правоту оппонента, если вы не правы.
9. Никогда не «навешивайте ярлыков», не допускайте грубостей и насмешек.
10. Заканчивая выступления, подведите итоги и сформулируйте выводы.

Требования к устному докладу

1. Выберите тему из предложенной преподавателем тематики докладов и сообщений. Вы можете самостоятельно предложить тему с учетом изучаемого теоретического материала.
2. При подготовке доклада, сообщения используйте специальную литературу по выбранной теме, электронные библиотеки или другие Интернет-ресурсы.
3. Сделайте цитаты из книг и статей по выбранной теме (обратите внимание на непонятные слова и выражения, уточните их значение в справочной литературе).
4. Проанализируйте собранный материал и составьте план сообщения или доклада, акцентируя внимание на наиболее важных моментах.
5. Напишите основные положения сообщения или доклада в соответствии с планом, выписывая по каждому пункту несколько предложений.
6. Перескажите текст сообщения или доклада, корректируя последовательность изложения материала.
7. Подготовленный доклад может сопровождаться презентацией, иллюстрирующей его основные положения.

Построение доклада, как и любой другой научной работы, традиционно включает три части: вступление, основную часть и заключение.

Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема, и т. п.

В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т.п.

Основная часть также должна иметь четкое логическое построение. Изложение материала должно быть связным, последовательным, доказательным, лишенным ненужных отступлений и повторений.

Факультет бизнеса и маркетинга

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине**

Предпринимательство. Стартапы и венчурное финансирование

Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Направление подготовки:	42.03.05 Медиакоммуникации
Направленность (профиль) подготовки:	Бренд менеджмент и маркетинг в креативных индустриях
Квалификация (степень):	Бакалавр
Форма обучения:	Очная
Срок освоения по данной программе:	4 года

1. Формы и оценочные материалы текущего контроля успеваемости, и промежуточной аттестации

В процессе и по завершению изучения дисциплины оценивается формирование у студентов следующих компетенций:

Компетенция	Индикатор достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
		знать	Уметь	Иметь практический опыт
ПК-3 Способен принимать участие в предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов в сфере креативных индустрий	<p>ПК-3.1. Участвует в процессе разработки бизнес-идеи новых бизнес-проектов в сфере креативных индустрий</p> <p>ПК-3.2. Участвует в осуществлении ресурсного обеспечения текущих производственных, закупочных, сбытовых, маркетинговых, информационных, финансовых, инвестиционных бизнес-процессов в сфере креативных индустрий</p> <p>ПК-3.3. Принимает участие в ведении предпринимательской деятельности и развитии бизнес-проектов посредством их реконструкции, акселерации, изменения масштабов</p> <p>ПК-3.4. Участвует в координации процесса прекращения деятельности по решению предпринимательских задач разработки и выполнения бизнес-проектов в сфере креативных индустрий</p>	<p>-требования к постановке цели и задач в процессе разработки бизнес-идеи новых бизнес-проектов в сфере креативных индустрий</p> <p>-способы решения задач, исходя из ресурсного обеспечения текущих производственных, закупочных, сбытовых, маркетинговых, информационных, финансовых, инвестиционных бизнес-процессов в сфере креативных индустрий</p> <p>-методы личного экономического и финансового планирования в ведении предпринимательской деятельности и развитии бизнес-проектов посредством их реконструкции, акселерации, изменения масштабов</p> <p>-способы координации процессов бизнес-проектов в сфере креативных индустрий</p> <p>-методы решения предпринимательских задач разработки и выполнения бизнес-проектов в</p>	<p>-формулировать задачи в процессе разработки бизнес-идеи новых бизнес-проектов в сфере креативных индустрий</p> <p>- выбирать оптимальные способы решения задач, исходя из ресурсного обеспечения текущих производственных, закупочных, сбытовых, маркетинговых, информационных, финансовых, инвестиционных бизнес-процессов в сфере креативных индустрий</p> <p>-применять методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей в ведении предпринимательской деятельности и развитии бизнес-проектов посредством их реконструкции, акселерации, изменения масштабов</p> <p>-координировать процессы прекращения деятельности по</p>	<p>-оценки соответствия способов решения задач поставленной цели в процессе разработки бизнес-идеи новых бизнес-проектов в сфере креативных индустрий</p> <p>-методики прогнозирования социально-экономических процессов с учетом информационных изменений в них</p> <p>-использования методов личного экономического и финансового планирования в ведении предпринимательской деятельности и развитии бизнес-проектов посредством их реконструкции, акселерации, изменения масштабов</p> <p>- координации в сфере креативных индустрий</p> <p>- решения предпринимательских задач разработки и выполнения бизнес-проектов в сфере креативных индустрий</p>

		сфере креативных индустрий	решению предпринимательских задач разработки и выполнения бизнес-проектов в сфере креативных индустрий	
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.2. Выбирает оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	-способы решения задач по бизнес-проекту, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	-выбирать оптимальные способы решения задач по бизнес-проекту, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	-определения круга задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1. Понимает основные аспекты межличностных и групповых коммуникаций УК-3.2. Применяет методы командного взаимодействия	-основные аспекты межличностных и групповых коммуникаций	-осуществлять взаимодействие с бизнес-партнерами	- межличностного и группового общения с бизнес-партнерами
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей	-методы личного экономического и финансового планирования - как принимать обоснованные экономические решения	-принимать обоснованные экономические решения	- экономического и финансового планирования для достижения поставленных целей -способностью принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1. Адекватно оценивает временные ресурсы и ограничения и эффективно использует эти ресурсы УК-6.2. Выстраивает и реализует персональную траекторию непрерывного образования и саморазвития на его основе	-методы оценки временных ресурсов -способы эффективного распределения временного ресурса для реализации траектории саморазвития - как выстраивать персональную траекторию непрерывного образования и саморазвития	-адекватно оценивать временной ресурс -эффективно его использовать для реализации траектории саморазвития -реализовывать персональную траекторию непрерывного образования и саморазвития	-управлением своим временным ресурсом - выстраивания и реализации траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

--	--	--	--	--

1.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости осуществляется путем оценки результатов выполнения заданий практических (семинарских), лабораторных, самостоятельной работы, предусмотренных учебным планом и посещения занятий/ активность на занятиях.

В качестве оценочных средств текущего контроля успеваемости предусмотрены:

- Устный ответ
- Доклад
- Тестирование
- Решение кейсов

Примеры тем докладов

1. Разнообразие взглядов на предпринимательство.
2. Взаимодействие фирмы со стейкхолдерами (на примере конкретной фирмы).
3. Место малого и среднего предпринимательства в экономике (на материале отдельных регионов, отраслей, крупных предприятий во взаимодействии с некрупными).
4. Предпринимательство как творчество (на примере конкретных предпринимателей).
5. Формы поддержки предпринимательства (на материалах конкретного региона).
6. Конкурентная борьба и научно-технический прогресс (на примере конкретного отраслевого рынка).
7. Торговая марка как нематериальный актив (на примере конкретного бизнеса).
8. Ресурсно-ориентированный подход к планированию бизнеса.
9. Семейный бизнес в России.
10. Социальное предпринимательство (на примере конкретных бизнес-проектов).
11. Особенности корпоративной социальной ответственности в России.
12. Сравнительный анализ корпоративной социальной ответственности в России и других странах.

Пример кейсов

Кейс 1.

В таблице представлен прогноз движения денежных средств по стартапу X на первые три года его функционирования.

А) За каждый прогнозный год определите прибыль, налог на прибыль, денежные потоки от операционной, инвестиционной, финансовой деятельности, полный и бездолговой денежный поток.

Б) Проанализируйте полученные результаты. Есть ли необходимость в привлечении заёмного капитала? Если да, то проработайте план финансирования на основе условий предоставления банковских кредитов, доступных в сети Интернет. Внесите соответствующие коррективы в таблицу с учётом привлечения, погашения и обслуживания долга.

В) Предложите, каким образом можно было бы улучшить показатели стартапа.

План продвижения средств по стартапу X (в тыс. руб.)

Годы	1	2	3
Инфляция		4,10%	3,70%
Операционная деятельность			
Стоимость реализации 1 шт.	10,731	11,17	11,58
Объём реализации, шт.	297	831	1899
Выручка от реализации без НДС	3187,1	9283,1	21998,6
Расходы на выплату заработной платы	720,0	749,5	777,3
Страховые взносы	217,4	226,4	234,7
Сырье, основные материалы	2970	7064	11394
Коммунальные услуги	75,0	78,1	81,0
Аренда производственного помещения	360,0	374,8	388,6
Амортизация*	146,1	146,1	255,0
Бухгалтерские, банковские услуги	270	281,1	291,5
Маркетинговые расходы	768,5	1057	633,5
Логистическое и складское обслуживание	45,0	124,9	233,3
Исследование патентной чистоты	70,8	0	0
Оформление патентной заявки	0	13,1	0
Госпошлины	0	1,2	1,2
Налог на прибыль			
Денежный поток от операционной деятельности			
Инвестиционная деятельность			
Инвестиции в основные средства	(1168,5)*	0	(981,3)
Дополнительные НИОКР	(1800)	0	0
Получение регистрационного удостоверения на продукцию	(450)	0	0
Оформление технических условий на продукцию	(675)	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности			
Финансовая деятельность			
Вклады в уставный капитал со стороны организаторов стартапа и партнеров	6600	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности			

Сальдо трёх потоков			
Остаток средств на конец периода			
Бездолговой денежный поток			
Полный денежный поток			

*Указан для расчёта налога на прибыль

** Примеры, имеющие отрицательное значение, указаны в скобках

Кейс 2.

Представьте, что вы организатор стартапа. Выполните следующие задания:

- А) выберите продукт, который вы собираетесь производить
- Б) определите ключевых конкурентов
- В) подумайте, что может сделать его конкурентоспособным на целевом рынке
- Г) осуществите сегментирование рынка; в рамках каждого сегмента составьте портрет потенциального покупателя
- Д) с допущением о том, что локализация рынка будет ограничена рамками вашего города, оцените емкость сегментов
- Е) составьте функциональную карту потребителей

Примеры тестовых заданий

1. Для какой модели инновационного процесса характерен упор на важность рынка и реакция на него НИОКР:

- А) последовательная
- Б) параллельно-последовательная**
- В) сопряженная

2. Какими параметрами характеризуется жизненный цикл инновации:

- А) временными и техническими
- Б) техническими и экономическими
- В) временными и экономическими**

3. Какая страна является родиной рискового (венчурного) финансирования:

- А) Россия
- Б) Япония
- В) США**

4. Что является главным результатом экономической оценки нововведения:

- А) экономический эффект**
- Б) цена товара
- В) ценность нововведения

УСТНЫЙ ОПРОС	A (90-100%)	Студент на каждом семинаре демонстрирует знание необходимого нормативного и доктринального материала, активно участвует в обсуждении, отвечает на вопросы преподавателя, критически оценивает прочитанный материал и выражает свою точку зрения по затрагиваемым вопросам, не затрудняется с ответом на уточняющие вопросы, дополняет ответы других студентов.
	B (82-89%)	Студент на каждом семинаре демонстрирует знание необходимого нормативного и доктринального материала, участвует в обсуждении, отвечает достаточно полно на вопросы преподавателя, критически оценивает прочитанный материал и выражает свою точку зрения по затрагиваемым вопросам, не затрудняется с ответом на уточняющие вопросы.
	C (75-81%)	Студент выступает на большинстве семинаров, демонстрирует знание необходимого нормативного и доктринального материала, иногда участвует в обсуждении, отвечает на вопросы преподавателя неполно, но уверенно, допускает некоторые неточности при ответе на уточняющие вопросы.
	D (67-74%)	Студент на занятиях не активен. При опросе демонстрирует знание необходимого нормативного и доктринального материала, однако, допускает неточности в ответе.
	E (60-66%)	Студент на занятиях не активен. При опросе демонстрирует слабое знание нормативного и доктринального материала
	F (менее 60%)	Ответ не представлен
ДОКЛАД	A (90-100%)	Устное подготовленное выступление (или письменное, если реферат) полностью отвечает целям/задачам обучения по данному курсу, продемонстрирован высокий уровень владения материалом
	B (82-89%)	Устное подготовленное выступление (или письменное, если реферат) в основном отвечает целям/задачам обучения по данному курсу, присутствуют неточности
	C (75-81%)	Устное подготовленное выступление (или письменное, если реферат) в основном отвечает целям/задачам обучения по данному курсу, присутствуют некоторые ошибки
	D (67-74%)	Устное подготовленное выступление (или письменное, если реферат) не в полной мере отвечает целям/задачам обучения по данному курсу, присутствуют грубые ошибки

	E (60-66%)	Устное подготовленное выступление (или письменное, если реферат) в малой степени отвечает целям/задачам обучения по данному курсу, продемонстрирован крайне скудный уровень владения материалом
	F (менее 60%)	Устное подготовленное выступление (или письменное, если реферат) не отвечает целям/задачам обучения по данному курсу, продемонстрирован крайне скудный уровень владения материалом
ТЕСТЫ	A (90-100%)	Процент правильно выполненных заданий (90-100%)
	B (82-89%)	Процент правильно выполненных заданий (82-89%)
	C (75-81%)	Процент правильно выполненных заданий (75-81%)
	D (67-74%)	Процент правильно выполненных заданий D (67-74%)
	E (60-66%)	Процент правильно выполненных заданий (60-66%)
	F (менее 60%)	Процент правильно выполненных заданий (менее 60%)
Решение кейсов	A (90-100%)	Обучающийся проявил активное участие в решении задания. Обучающийся активно сотрудничал с коллегами в процессе поиска и выбора решения. Было найдено несколько решений, из которых выбрано наиболее эффективное. Выбор оптимального решения четко аргументирован.
	B (82-89%)	Обучающийся проявил достаточно активное участие в решении задания. Обучающийся довольно активно сотрудничал с коллегами в процессе поиска и выбора решения. Было найдено несколько решений, из которых выбрано наиболее эффективное. Выбор оптимального решения в целом четко аргументирован.
	C (75-81%)	Обучающийся сотрудничал с коллегами в процессе поиска и выбора решения, однако инициативы не проявлял. Было найдено минимальное количество (2-3) решений, из которых выбрано оптимальное без четкой аргументации.
	D (67-74%)	Обучающийся сотрудничал с коллегами в процессе поиска и выбора решения, однако инициативы не проявлял. Было сформулировано одно решение, эффективность которого не была подтверждена четкими аргументами.
	E (60-66%)	Обучающийся пассивно отнесся к заданию. Было сформулировано одно решение, эффективность которого не была подтверждена никакими аргументами.

	F (менее 60%)	Решение кейса не представлено
--	---------------	-------------------------------

1.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация осуществляется в форме экзамена в 5 семестре.

В качестве средств, используемых на промежуточной аттестации, предусматривается:

Вопросы к экзамену

1.3. Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

Вопросы к экзамену

1. Понятие, сущность и значение предпринимательской деятельности.
2. Отечественные и зарубежные успешные стартапы.
3. Особенности и основные отличия стартапов от малого бизнеса и ритейл-предприятий.
4. Основные характеристики стартапов: быстрый рост, гибкость, финансирование, талантливая команда.
5. Понятие минимально жизнеспособный продукт (MVP)
6. Инновационное предпринимательство в России: проблемы создания и маркетингового продвижения.
7. Основные принципы создания предпринимательской деятельности
8. Основные этапы развития предпринимательской деятельности
9. Характеристика этапа формирование идеи
10. Этап: проведение тестирования идеи и разработка прототипа
11. Порядок написание стратегии/цели предпринимательской деятельности
12. Этап: поиск инвесторов
13. Характеристика заключительной стадии стартапа- Альфа-версия (продукта/проекта), Закрытая бета-версия
14. Этап: запуск - Открытая бета-версия
15. Этапы жизненного цикла стартапа: открытие, проверка, эффективность, масштабирование, разработка способа выхода стартапа.
16. Правила создания хорошей команды для предпринимательской деятельности
17. Способы инвестирования
18. Сопоставление понятий "проект" и "стартап", их схожесть и различия.
19. Схема создания и управления проектом и стартапом.
23. Методология "бережливый стартап"
24. Мультиценарный подход в оценке предпринимательской деятельности
25. Квалиметрическая модель отбора предпринимательской деятельности
29. Методический инструментарий оценки уровня инвестиционной привлекательности стартапов
30. Стартап-предпринимательство и производственные факторы
31. Экологические стартапы
32. Городские стартапы
33. Социальные стартапы

34. Ключевые факторы успеха спортивных стартапов в России
35. Хайтек-стартапы
36. Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения
37. Инновационные стартап-проекты: опыт, оценка, противоречия реализации
38. Инновационные стартапы в России: проблемы функционирования и основные факторы успеха
40. Стартапы в сфере образовательных технологий на основе блокчейна
41. Выбор типа инновационной стратегии развития стартапа
42. Методы оценки предпринимательской деятельности
43. В связи с чем в последнее время развивается государственно-частное партнёрство?
44. В чём проявляется эффект взаимодействия предпринимательства и предприимчивости?
45. Важнейшие элементы культуры предпринимательства.
46. Главные проблемы развития современного частного бизнеса.
47. Как проявляется культура предпринимательской организации?
48. Как современная наука определяет сущность предпринимательской деятельности?
49. Какие качества необходимы для занятия предпринимательской деятельностью?
50. Каковы, на ваш взгляд, основные условия успешного развития частного предпринимательства в России?
51. Мотивы и условия создания собственного дела.
52. Опишите особенности предпринимательского этикета.
53. Позиция и роль государства в развитии частного предпринимательства в современной России?
54. Почему у российского крупного бизнеса преобладает пассивное инновационное поведение?
55. Роль мелкого бизнеса в современном обществе?
56. Содержание коммерческого предпринимательства.
57. Существующие подходы к категории «социальная ответственность бизнеса».
58. Сущность предпринимательства. Виды и формы предпринимательства.
59. Что включает в себя внешняя среда предприятия.
60. Что можно сказать о взаимоотношении культуры и предпринимательства?
61. Что необходимо изменить в институциональной среде России для успешного развития предпринимательства?
62. Что нужно для создания нового предприятия?
63. Что такое национальный потенциал предприимчивости?
64. Что такое предпринимательская этика?

Пример экзаменационного билета

1. Существующие подходы к категории «социальная ответственность бизнеса»
2. Какие качества необходимы для занятия предпринимательской деятельностью?
3. Решение кейса.

Представьте, что вы организатор стартапа. Выполните следующие задания:

- А) выберите продукт, который вы собираетесь производить
- Б) определите ключевых конкурентов
- В) подумайте, что может сделать его конкурентоспособным на целевом рынке
- Г) осуществите сегментирование рынка; в рамках каждого сегмента составьте портрет потенциального покупателя
- Д) с допущением о том, что локализация рынка будет ограничена рамками вашего города, оцените емкость сегментов
- Е) составьте функциональную карту потребителей

Шкала оценки:

1 вопрос – от 0 - 30%;

2 вопрос – от 0 – 30%,

3 задача – от 0 – 40%.

2. Критерии оценки по дисциплине

Описание работ	Максимальное количество баллов
1. Посещение занятий/активность на занятиях	Не оценивается
2. Выполнение форм текущего контроля успеваемости:	
Решение кейсов	20
Устный опрос	20
Доклад	15
Тесты	45
Итого текущий контроль: Итоговым результатом по курсу считается оценка, полученная студентом по результатам работы в семестре, проставляемая преподавателем в зачетной ведомости.	100
Промежуточная аттестация Экзамен	100
Итого по всем формам контроля:	-

Критерии оценивания компетенций (результатов)

Шкала соответствия оценок		
5-ти бальная оценка	Рейтинговая оценка	Европейская оценка
Отлично	90-100%	A

Хорошо	82-89%	B
	75-81%	C
Удовлетворительно	67-74%	D
	60-66%	E
Неудовлетворительно	Менее 60%	F