

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»

Химический факультет

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета ННГУ

протокол № 6 от 31.05.2023 г.

Рабочая программа дисциплины
Основы предпринимательской деятельности

Уровень высшего образования
Специалитет

Направление подготовки / специальность
04.05.01 - Фундаментальная и прикладная химия

Направленность образовательной программы
Неорганическая химия

Форма обучения
очная

г. Нижний Новгород
2023 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.О.01.04 Основы предпринимательской деятельности относится к обязательной части образовательной программы.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
УК-2: Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	<p>УК-2.1: Формулирует на основе поставленной проблемы проектную задачу и способ ее решения через реализацию проектного управления</p> <p>УК-2.2: Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи, обосновывает актуальность, значимость, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения</p> <p>УК-2.3: Планирует необходимые ресурсы, в том числе, с учетом их заменяемости</p> <p>УК-2.4: Разрабатывает план реализации проекта с использованием инструментов планирования</p> <p>УК-2.5: Осуществляет мониторинг хода реализации проекта, корректирует отклонения, вносит дополнительные изменения в план реализации проекта, уточняет зоны ответственности участников проекта</p>	<p>УК-2.1:</p> <p>Уметь: Определять круг задач для достижения предпринимательской цели</p> <p>Знать: Основные проектные задачи предпринимательской деятельности</p> <p>Владеть: Навыками определения связи между задачами предпринимательской деятельности</p> <p>УК-2.2:</p> <p>Уметь: Разрабатывать концепцию проекта и обосновывать ее актуальность и оценивать ожидаемые результаты.</p> <p>Знать: Концепцию проекта, цель и задачи проекта</p> <p>Владеть: Навыками анализа и оценки на основании полученных результатов для достижения цели проекта</p> <p>УК-2.3:</p> <p>Уметь: Планировать реализацию задач с учетом ограничений ресурсов и их заменяемости.</p> <p>Знать: Знать необходимые ресурсы для решения своей задачи.</p> <p>Владеть: Навыками анализа принятия решений на основе</p>	Тест	Зачёт: Контрольные вопросы

		<p>ограничений ресурсов и их заменяемости</p> <p>УК-2.4: Уметь: Составлять задачи с учетом инструментов планирования. Знать: Инструменты планирования реализации проекта. Владеть: Навыками использования инструментов планирования</p> <p>УК-2.5: Уметь: Осуществлять мониторинг проект и вносит изменения в проект Знать: Способы мониторинга проекта и способы корректировки Владеть: Навыками мониторинга проекта, уточняет зоны ответственности участников проекта</p>		
<p>УК-3: Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p>	<p>УК-3.1: Вырабатывает стратегию сотрудничества и на ее основе организует отбор членов команды для достижения поставленной цели УК-3.2: Планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений ее членов УК-3.3: Разрешает конфликты и противоречия при деловом общении на основе учета интересов всех сторон УК-3.4: Организует дискуссии по заданной теме и обсуждение результатов работы команды с привлечением оппонентов разработанным идеям УК-3.5: Планирует командную работу, распределяет поручения и делегирует полномочия</p>	<p>УК-3.1: Знать: Роли в команде Уметь: Определять роли в команде Владеть: Навыками сотрудничества в команде для достижения поставленной цели.</p> <p>УК-3.2: Уметь: Соблюдать нормы поведения в команде Знать: Нормы поведения людей в команде Владеть: Навыками конструктивного диалога в команде</p> <p>УК-3.3: Знать: Как личное поведения сказывается на результате работы команды Уметь: Строить контролировать личное поведение при работе в</p>	Кейс-задание	<p>Зачёт: Контрольные вопросы</p>

	<p>членам команды</p>	<p>команде</p> <p>Владеть: Навыками работы в команде</p> <p>УК-3.4:</p> <p>Знать: Способы обмена информации между членами команды и способы дискуссии.</p> <p>Уметь: Определять информацию необходимую для достижения команды цели в ходе дискуссии.</p> <p>Владеть: Навыками обмена информации между членами команды в ходе дискуссии.</p> <p>УК-3.5:</p> <p>Уметь: Выполнять нормы и правила командной работы</p> <p>Знать: Нормы и установленные правила командной работы</p> <p>Владеть: Навыками личной ответственности за результат работы в команде</p>		
<p>УК-9: Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</p>	<p>УК-9.1: Знает основные законы и закономерности функционирования экономики</p> <p>УК-9.2: Владеет знаниями основ экономики при решении социальных и профессиональных задач</p> <p>УК-9.3: Использует знания и навыки в области финансовой грамотности, позволяющих правильно оценивать ситуацию в экономике и принимать разумные поведенческие решения</p>	<p>УК-9.1:</p> <p>Знать: основные законы и закономерности функционирования экономики</p> <p>Уметь: применять основные законы и закономерности функционирования экономики</p> <p>Владеть: навыками применения основных законов и закономерности функционирования экономики</p> <p>УК-9.2:</p> <p>Знать: основы экономики</p> <p>Уметь: решать социальные и профессиональные задачи</p> <p>Владеть: способностью применения основ экономики при решении социальных и профессиональных задач</p> <p>УК-9.3:</p> <p>Знать: основы финансовой грамотности</p> <p>Уметь: правильно оценивать ситуацию в экономике</p>	<p>Задачи</p> <p>Кейс-задание</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Контрольные вопросы</p>

		Владеть: способностью принимать разумные поведенческие экономические решения.		
ОПК-6: Способен представлять результаты профессиональной деятельности в устной и письменной форме в соответствии с нормами и правилами, принятыми в профессиональном сообществе	ОПК-6.1: Представляет результаты работы в виде отчета по стандартной форме на русском языке ОПК-6.2: Представляет информацию химического содержания с учетом требований библиографической культуры ОПК-6.3: Готовит презентацию по теме работы и представляет ее на русском и английском языках ОПК-6.4: Представляет результаты работы в виде научной публикации (тезисы доклада, статья, обзор) на русском и английском языке	ОПК-6.1: Знать: Способы представления работы на русском языке. Уметь: Оформлять результаты работы в отчет на русском языке. Владеть: Навыками представления результатов работы на русском языке. ОПК-6.2: Знать: Требования библиографической культуры Уметь: Оформлять информацию химического содержания. Владеть: Навыками представления информации химического содержания. ОПК-6.3: Знать: Программное обеспечение для составления презентации Уметь: Работать в программе по составлению презентации Владеть: Навыками подготовки презентации по теме работы на русском и английском языках. ОПК-6.4: Уметь: Оформлять тезисы докладов на русском и английском языке. Знать: Правила оформления тезисов докладов. Владеть: Навыками представления тезисов докладов на русском и английских языках.	Доклад-презентация	Зачёт: Контрольные вопросы

ОПК ОС-7: Способен к ведению инновационной предпринимательской деятельности	ОПК ОС-7.1: Анализирует, обобщает и систематизирует информацию, относящуюся к исследованию, внедрению и продвижению новых веществ и материалов на рынок. ОПК ОС-7.2: Подготавливает предложения по разработке новой химической, фармацевтической, пищевой продукции.	ОПК ОС-7.1: Знать: Основные понятия предпринимательской деятельности Уметь: Анализировать информацию, относящуюся к исследованию. Владеть: Навыками обобщения и систематизации по исследованию и внедрению новых веществ и материалов на рынок. ОПК ОС-7.2: Знать: Состав рынка химической, фармацевтической и пищевой продукции Уметь: Анализировать динамику рынка химической, фармацевтической и пищевой продукции Владеть: Навыками подготовки предложений по разработке новой химической, фармацевтической и пищевой продукции	Задания	Зачёт: Контрольные вопросы
--	---	--	---------	-------------------------------

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная
Общая трудоемкость, з.е.	2
Часов по учебному плану	72
в том числе	
аудиторные занятия (контактная работа):	
- занятия лекционного типа	8
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	24
- КСР	1
самостоятельная работа	39
Промежуточная аттестация	0
	зачёт

3.2.Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы	Всего	
о	о	о	о	о	
ф	ф	ф	ф	ф	
о	о	о	о	о	
Тема 1. Понятие и содержание предпринимательской деятельности	5	1	2	3	2
Тема 2. Экономико-правовые аспекты развития предпринимательства в России на современном этапе	12	2	4	6	6
Тема 3. Предпринимательская среда. Комплекс форм и методов государственного регулирования предпринимательской деятельности. Инфраструктура бизнеса.	9	1	4	5	4
Тема 4. Бизнес-план предпринимательской единицы. Оценка инвестиционной привлекательности, коммерческой эффективности, рисков	9	1	2	3	6
Тема 5. Разработка бизнес-модели стартапа (startup), особенности малых предприятий	11	1	4	5	6
Тема 6. Личный бюджет и финансовое планирование	9	1	2	3	6
Тема 7. Инновационное предпринимательство	8	1	2	3	5
Тема 8. Организация командной работы.	4	0	2	2	2
Тема 9. Деловые коммуникации	4	0	2	2	2
Аттестация	0				
КСР	1			1	
Итого	72	8	24	33	39

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

- электронный курс "Основы предпринимательской деятельности" (<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4647>).

Иные учебно-методические материалы: 1. Плехова Ю.О., Остапенко А.В., Алдабаева М.С.

Предпринимательское право. Практикум. - ННГУ, Нижний Новгород, 2020 г.

Регистрационный номер в фонде образовательных электронных ресурсов ННГУ: 2601.20.07

2. Алдабаева М.С., Плехова Ю.О. Предпринимательское право. Хрестоматия. -ННГУ, г. Нижний Новгород, 2020 г.

Регистрационный номер в фонде образовательных электронных ресурсов ННГУ: 2602.20.07

5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:

5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции УК-2

Цельпроекта – это:

1. Сформулированная проблема, с которой придется столкнуться в процессе выполнения проекта
2. Утверждение, формулирующее общие результаты, которых хотелось бы добиться в процессе выполнения проекта
3. Комплексная оценка исходных условий и конечного результата по итогам выполнения проекта

2. Реализацияпроекта – это:

1. Создание условий, требующихся для выполнения проекта за нормативный период
2. Наблюдение, регулирование и анализ прогресса проекта
3. Комплексное выполнение всех описанных в проекте действий, которые направлены на достижение его целей

3. Проект отличается от процессной деятельности тем, что:

1. Процессы менее продолжительные по времени, чем проекты
2. Для реализации одного типа процессов необходим один-два исполнителя, для реализации проекта требуется множество исполнителей
3. Процессы однотипны и цикличны, проект уникален по своей цели и методам реализации, а также имеет четкие сроки начала и окончания

4. Участникипроекта – это:

1. Потребители, для которых предназначался реализуемый проект
2. Заказчики, инвесторы, менеджер проекта и его команда
3. Физические и юридические лица, непосредственно задействованные в проекте или чьи интересы могут быть затронуты в ходе выполнения проекта

5. Инициация проекта является стадией в процессе управления проектом, по итогам которой:

1. Объявляетсяокончаниевыполненияпроекта
2. Санкционируетсяначалопрокта
3. Утверждаетсяукрупненныйпроектныйплан

6. Что такое предметная область проекта?

1. Объемы проектных работ и их содержание, совокупность товаров и услуг, производство (выполнение) которых необходимо обеспечить как результат выполнения проекта
2. Направления и принципыреализациипрокта
3. Причины, по которым был создан проект

7. Для чего предназначен метод критического пути?

1. Для определения сроков выполнения некоторых процессов проекта
2. Дляопределениявозможныхрисков
3. Для оптимизации в сторону сокращения сроков реализации проекта

8. Как называется временной промежуток между началом реализации и окончанием проекта?

1. Стадияпроекта
2. Жизненныйциклпроекта
3. Результатпроекта

Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	При наличии правильных ответов не менее 51% вопросов теста
незачтено	При наличии правильных ответов 50% и менее вопросов теста

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задание) для оценки сформированности компетенции УК-3

Делегирование полномочий

Александр Ильич Грибов — руководитель отдела в коммерческом банке. Работает с налоговыми декларациями и смежными вопросами уже в течение 9 лет, приобрел глубокие познания в этой области. Его уважают как отличного специалиста в налоговой инспекции и в банке. Его группа состоит из 6 человек, 2 из которых проработали в банке 8 лет. В течение длительного времени коллеги обращаются к нему за консультациями при решении своих личных проблем, связанных с налогообложением, и он никогда не отказывает, у него всегда хорошие отношения с коллегами.

Отдел, возглавляемый А.И. Грибовым, никогда не имел жалоб из-за ошибок в содержании документов или несоблюдения сроков. Доклады и аналитические материалы выполнялись на высоком уровне.

МНЕНИЕ О СВОЕЙ РАБОТЕ А.И. ГРИБОВА

Высокие результаты в работе отдела есть результат того, что я руковожу персоналом особенно эффективно. Высокие требования к работе означают необходимость осуществления постоянного контроля за подчиненными, только тогда я могу иметь четкое представление о том, на каком уровне работает персонал.

Я пользуюсь уважением у подчиненных, благодаря высокому профессионализму. Работа моих подчиненных несовершенна, они редко совершенно правильно решают поставленные задачи, поэтому приходится лично вникать во все проблемы. Важность конечных результатов не позволяет совершать ошибки. Не удивительно, что объем работы постоянно возрастает. Сверхурочная работа для меня давно уже стала правилом, не является редкостью работа в выходные дни.

Своему начальнику я пока не сообщал о сверхурочных, поскольку не хочу оплаты этих сверхурочных и не хочу, чтобы он думал, что таким усердием я добиваюсь повышения по службе. Однако теперь необходимостью этих сверхурочных можно аргументировать просьбу об увеличении штатов отдела.

Что касается управления персоналом, мой начальник имеет несколько необычное мнение. Он считает, что чем чаще менеджер делегирует своим сотрудникам выполнение ответственных заданий, тем успешнее работа его команды.

Некоторое время назад он рекомендовал мне назначить помощником Сергея Ивановича Львова. Я был уверен, что Сергей Иванович не может справиться со своими новыми обязанностями, так оно и получилось. Профессиональным знаниям Львова не хватило системности. Кроме того, он использовал каждую возможность, чтобы настроить персонал против меня. Это стало особенно очевидным, когда я перестал получать весь объем информации, которым располагал ранее. Пришлось строго контролировать Львова, чтобы собрать всю информацию.

Через 5 недель неблагодарный Львов попросил перевод в другой отдел. После этого эксперимента я и не думаю о помощнике.

Требуется:

Подготовить и провести беседу директора банка с А.И. Грибовым, который знает о предстоящем росте организации и рассчитывает на повышение.

1. Повысили ли бы Вы Грибова?
2. Оцените Грибова как специалиста. Как руководителя.
3. О чем свидетельствует сверхурочная работа Грибова?
4. Что можно сказать о подчиненных Грибова? Об их карьере?
5. Обратите внимание на отношения с Львовым. Почему ушел Львов?

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задание) для оценки сформированности

Кейс 1. «Зимой и летом одним цветом»

Туроператор «Мечта» входит в число пяти крупнейших туроператоров России, которые специализируются на детском отдыхе. Компания разрабатывает маршруты и программы, заключает договоры с отелями, транспортными и принимающими компаниями, обеспечивает сопровождение групп. Готовый продукт «Мечта» продает через агентскую сеть — около 1000 турагентств по всей России, работающих за комиссионные.

Программы детского отдыха приносят компании около 70% оборота (в 2010 году выручка «Мечта» составила 118 млн руб.). Основные объемы продаж в этом бизнесе приходятся на лето. В осенние, весенние, новогодние каникулы, а также на майские праздники спросом пользуются детские экскурсионные туры, но количество групп несравнимо меньше, чем летом (15% зимой против 85% летом).

В детском туризме принципиальное значение имеют опыт, репутация, отношения с партнерами. «Мечта» занимается детским отдыхом около 15 лет. Компания предлагает клиентам широкий ассортимент программ — лагеря в Турции, Болгарии, Словакии, Венгрии и Греции, языковые курсы на Мальте. Помимо зарубежного отдыха «Мечта» организует программы в Краснодарском крае, Крыму и Подмосковье. Иностранцы составляют примерно 70% продаж, российские — около 30%. На данный момент зарубежные предложения в большинстве своем выигрывают по соотношению цена—качество.

В 2022 году компания отправила в детские оздоровительные лагеря почти 6, 5 тыс. детей. Руководство компании считает, что динамика развития бизнес-сегмента — детский отдых — положительная, а вероятность, что кто-то сможет потеснить лидеров, невелика. Многие крупные туроператоры рассматривают детский отдых скорее как второстепенный продукт, он нужен им лишь для увеличения загрузки чартерных рейсов. К тому же организовывать детские туры — дело более хлопотное и нервное, чем для взрослых. Люди иногда удивляются, почему отдых ребенка обходится дороже, чем путевка взрослого. Но дело в том, что на каждую детскую группу требуется больше персонала: вожатые, врачи, психологи, аниматоры. В этом случае оператор несет дополнительную юридическую и моральную ответственность, а заработать здесь можно не больше, чем на продаже обычных туров.

Летом шесть сотрудников детского отдела работают с полной отдачей. В осенние, весенние и новогодние каникулы они предлагают автобусные туры для детей. Однако в межсезонье количество экскурсионных групп значительно меньше, и сотрудники часто сидят без дела.

Предоставлять сотрудникам в межсезонье оплачиваемые отпуска было бы слишком накладно. Отправлять людей в неоплачиваемые — значит потерять команду и навредить бизнесу. Коллектив формировался долго, но сейчас в компании отличная команда, текучки практически нет. Выход — занять людей в новых направлениях.

Кроме детского отдыха «Мечта» организует автобусные туры для взрослых — этим занимаются еще четыре сотрудника. По ряду стран (Франция, Италия, Чехия, Польша) у компании хорошие предложения и большие объемы продаж. Рынок автобусного туризма также растет, и компания планирует расширять направление и предлагать поездки по Скандинавии. Однако спрос на автобусные туры не имеет сезонности, здесь загрузка равномерная, поэтому перебрасывать сюда временно свободных сотрудников детского отдела, по мнению руководства, не имеет смысла.

«Лучше всего на туристическом рынке себя чувствуют компании, которые имеют сильные позиции как по летним направлениям, так и по зимним. Оптимальное решение для «Мечта» — найти такой же массовый продукт для зимы, каким является детский отдых летом. Как вариант, можно было бы взять горнолыжные туры. Однако данный сегмент уже прочно оккупировали другие

туроператоры, бороться с которыми на основных направлениях горнолыжного отдыха сложно.

Итак: туроператор «Мечта» специализируется на детском отдыхе, и основные продажи происходят в летний сезон. Однако в межсезонье персонал загружен мало. Работы можно добавить, развивая новые направления. В пользу какого из них сделать выбор?

Чем загрузить персонал детского отдела зимой, чтобы сотрудники могли вернуться к своим обязанностям летом? Развивать ли понемногу все перспективные направления или сосредоточиться на одном? Можно ли сломать стереотип турагентств, которые привыкли воспринимать «Мечту» исключительно как детского туроператора?

Критерии оценивания (оценочное средство - Кейс-задание)

Оценка	Критерииоценивания
зачтено	Кейс-задание выполнено не менее чем на две трети. Изложение устное или письменное структурировано, ответы на вопросы обоснованы, выводы аргументированы
незачтено	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Изложение устное или письменное не структурировано, ответы на вопросы не обоснованы, выводы не аргументированы

5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Задачи) для оценки сформированности компетенции УК-9

Задача 1.

Рассмотрим семью Петровых. Все доходы членов семьи представлены после уплаты соответствующих налогов и в годовом выражении (т. е. за год). Отец семейства Геннадий Петров заработал за год 420 000 руб., а также написал пособие по пчеловодству и получил гонорар в размере 25 000 руб. Его жена Светлана получила заработную плату в размере 360 000 руб., а также премии, общая сумма которых составила 23 000 руб. Бабушка, мама Геннадия, получила пенсию в размере 80 000 руб., а также выиграла в лотерею 20 000 руб. Сын Матвей, учащийся федерального университета, получил стипендию в размере 48 000 руб. и поучаствовал в реализации инновационного проекта в составе творческого коллектива, получив за это 30 000 руб. Дочь Евгения учится в младшей школе и не может зарабатывать. Боксер Мухтар нашел в сугробе сотовый телефон, который семья сдала на запчасти в ремонтную мастерскую, получив за него 500 руб. У Геннадия есть срочный банковский вклад размером 100 000 руб. со ставкой 7% годовых (начисленные проценты по условиям договора с банком сразу перечисляются на зарплатную карту Геннадия), сам банковский вклад не закрывался и частично не изымался. Геннадий имеет брокерский счет, на котором есть акции нескольких крупных российских компаний, курсовая стоимость которых составляет 50 000 руб. и по которым было выплачено 2 500 руб. в качестве дивидендов (начисленные дивиденды сразу перечисляются брокером на зарплатную карту Геннадия).

Составьте доходную часть годового бюджета семьи Петровых по шаблону:

Таблица 1

Расходы, руб.	Доходы, руб.	
Незаполняется	Постоянные	
	Временные	
	Случайные	
Итого:	Итого:	

Задача 2. На региональном рынке сотовых телефонов конкурируют несколько торговых марок. В таблице приведены количество реализуемых изделий каждой марки за месяц. Оцените уровень конкуренции на рынке, используя индексы Холла – Тайдмана и Херфиндаля-Хиршмана.

Торговая марка	Объем сбыта, шт.
----------------	------------------

YotaPhone	12045
Asus	42300
Lenovo	68500
Samsung	67850
Sony	55700
Apple	53300
Xiaomi	49240
Huawei	36250

Критерии оценивания (оценочное средство - Задачи)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Задание выполнено правильно или с незначительными замечаниями
незачтено	Задание не выполнено, или выполнено с грубыми ошибками

5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Доклад-презентация) для оценки сформированности компетенции ОПК-6

Задание 1. Презентация бизнес-модели

Выберите бизнес-идею (предложите свою или возьмите за основу существующий бизнес) и разработайте бизнес-модель, используя шаблон А. Остервальдера и И. Пинье. Подготовьте презентацию. Представьте доклад в группе.

Шаблон бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пенье включает в себя следующие блоки:

1. Целевой сегмент рынка
2. Ценностное предложение
3. Канал сбыта
4. Взаимоотношения с потребителем
5. Потоки доходов.
6. Ключевой вид деятельности.
7. Ключевые ресурсы
8. Ключевые партнеры.
9. Структура затрат.

Критерии оценивания (оценочное средство - Доклад-презентация)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	В презентации отражены все блоки бизнес-модели. Студент владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал, корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории, укладывается в рамки регламента
незачтено	В презентации не отражены все блоки бизнес-модели. Студент не владеет содержанием, не отвечает на вопросы и замечания аудитории.

5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Задания) для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-7

Задание: Идея для инновационного бизнеса

Придумайте бизнес-идею, основанную на результате научной деятельности

Ответьте на следующие вопросы, используя рекомендации:

1. Как называется?

Содержание ответа и аргументы:

1.1. Если у продукта нет названия, то его никто не купит!

1.2. Название должно формировать ожидание потребителя, чтобы он понимал, что ему предлагают.

1.3. Категорически нельзя называть продукт нефункциональным именем, например, «Устройство Ландыш».

1.4. Есть продукты, которые стали привычными, и поэтому возникает соблазн назвать свой продукт привычным именем, например, «дрель». Все понимают, что это устройство для проделывания отверстий в материалах. Разных дрелей тьма-тьмущая. Вам будет трудно обратить на себя внимание.

1.5. Название должно предопределять категорию пользователей.

1.6. Текст «Как называется?» не должен содержать более 25 слов. Слова должны быть простыми, точными и однозначно понимаемыми.

1.7. Не преуменьшайте сложность задания! Это трудная лингвистическая работа, которая вместе с упражнением 1.2. «Что делает?» может потребовать нескольких часов обдумывания. Если внятных формулировок не получается, значит Вы сами неясно понимаете Ваше предложение. Достижение этой ясности и есть цель упражнения.

Примеры.

- Гаджет для семей, ожидающих ребенка.
- Интерактивная карта загруженности дорог.
- Эмульсия для защиты кожи рук.
- Веб-камера миллиметрового диапазона длин волн для контроля состояния снежного покрова.

2. Что делает?

Содержание ответа и аргументы:

2.1. Текст «Что делает?» не должен содержать более 50 слов. Слова должны быть простыми, точными и однозначно понимаемыми.

2.2. Проверьте на близких знакомых, так ли они понимают текст, как Вы задумывали. Важно, чтобы они запомнили именно Ваши слова. Тогда при последующих передачах смысл Вашего сообщения не будет искажаться.

2.3. Если люди не понимают, о чем речь и не могут пересказать, следует продолжить работу над текстами.

2.4. Не преуменьшайте сложность задания! Это трудная лингвистическая работа, которая может потребовать нескольких часов обдумывания. Если внятных формулировок не получается, значит Вы сами неясно понимаете Ваше предложение. Достижение этой ясности и есть цель упражнения.

Примеры:

1. Гаджет для семей, ожидающих ребенка.

Устройство позволяет еще не родившемуся ребенку во второй половине беременности услышать не только маму, но и других членов семьи. Поэтому еще до рождения он получает возможность привыкнуть к ним, что благоприятно сказывается на его дальнейшем общении с семьей и последующем развитии.

2. Интерактивная карта загруженности дорог.

Указывает загруженность дорог и позволяет выбрать оптимальный маршрут.

3. Эмульсия для защиты кожи рук.

Эмульсия относится к средствам индивидуальной защиты кожи в условиях с ограниченным воздухообменом, например, при работе в непроницаемых защитных перчатках. Препятствует возникновению профессиональных дерматозов: чрезмерному потоотделению, размягчению и травматизации эпидермиса, нарушению микроциркуляции и липидного барьера кожи, размножению патогенной микрофлоры.

4. Веб-камера миллиметрового диапазона длин волн для контроля состояния снежного покрова.

Позволяет дистанционно определить толщину, плотность и насыщенность влагой снежного покрова на полях, склонах холмов и гор, кровлях зданий.

3. «Отличия – преимущества – выгоды»

Содержание ответа и аргументы

- 3.1. Особенности характеризуют продукт — что он из себя представляет, как он сделан, как он работает.

Преимущества - это либо технические преимущества, либо польза, которую особенности продукта приносят клиенту.

Выгода - это положительные последствия преимуществ для деятельности клиента. Клиенты покупают продукты на основе преимуществ и выгод, поэтому очень важно обозначить их для вашей инновации.

- 3.2. Если использование продукта не приносит преимуществ или какой-либо выгоды потребителю, то и продукт (никто) не купит.

- 3.3. Если нет технических отличий от аналогов, Вы не сможете получить какие-либо технические преимущества перед другими разработчиками, обеспечивающие выгоду потребителя.

- 3.4. Если нет технических отличий от аналогов, тонет и новизны технического решения. Следовательно, нет возможности защитить Ваше решение как объект интеллектуальной собственности.

- 3.5. Обратите внимание, что из одного технического отличия могут следовать несколько технических преимуществ, и наоборот, для обеспечения одного технического преимущества может потребоваться несколько технических отличий.

- 3.6. То же самое и со связкой «(техническое) преимущество – выгода (потребителя)»: одно преимущество может давать несколько выгод и несколько преимуществ давать одну выгоду.

- 3.7. Ответы разумно оформить в виде таблицы.

- 3.8. После того, как вы определите преимущества и выгоды своего товара, прочитайте их еще раз. Чтобы ваши утверждения звучали убедительнее, задайте себе следующие вопросы:

- Как именно продукт принесет выгоду клиенту и какие проблемы решит?
- Чем я могу подтвердить свою правоту?

- 3.9. Убедительные аргументы:

- Содержатся ясные и четкие формулировки
- Избегают таких слов, как «потрясающий», «замечательный», «обладатель наград»
- Выражают преимущества в цифровом эквиваленте
- Напрямую объясняют клиентам, какую выгоду те извлекут из продукта

Критерии оценивания (оценочное средство - Задания)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Задание выполнено не менее чем на 2/3. Ответы на вопросы обоснованы, выводы аргументированы
незачтено	Задание не выполнено или выполнено менее, чем на одну треть. Цветы на вопросы отсутствуют, выводы не аргументированы

5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено			зачтено			
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельным и несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов

<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач
---------------	--	---	--	--	--	--	---

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой
	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации

5.3.1 Типовые задания, выносимые на промежуточную аттестацию:

Оценочное средство - Контрольные вопросы

Зачёт

Критерии оценивания (Контрольные вопросы - Зачёт)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно»
незачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на

Оценка	Критерии оценивания
	уровне «неудовлетворительно», "плохо"

Типовые задания (Контрольные вопросы - Зачёт) для оценки сформированности компетенции УК-2 (Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла)

1. Характеристики проекта.
2. Группы процессов в управлении проектами
3. Планирование проекта
4. Ключевые роли в проекте

Типовые задания (Контрольные вопросы - Зачёт) для оценки сформированности компетенции УК-3 (Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели)

1. Постановка целей согласно принципу SMART
2. Формирование команды: принципы
3. Лидерство в менеджменте: определение, подходы
4. Мотивация персонала.

Типовые задания (Контрольные вопросы - Зачёт) для оценки сформированности компетенции УК-9 (Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности)

1. Понятие и признаки предпринимательской деятельности
2. Компетенции предпринимателя.
3. Мотивы предпринимательской деятельности.
4. Основные тенденции развития бизнеса в современных условиях
5. Управление бизнесом: планирование, организация, мотивация, контроль
6. Бизнес-план: назначение, структура
7. Виды конкуренции. Инструменты анализа рынка и конкуренции.
8. Внутренние источники финансирования предприятия.
9. Возможности формирования уставного капитала
10. Инфраструктура поддержки стартапов в России.
11. Классификация стадий развития стартапа.
12. Построение бизнес-модели, используя шаблон Александра Остервальдера и Ив Пинье
13. Источники бизнес-идей
14. Потребительские сегменты: принципы сегментирования, портрет потребителя, выбор целевого сегмента
15. Ценностное предложение: возможные конкурентные преимущества.
16. Каналы сбыта: виды каналов сбыта и принципы их выбора.
17. Взаимоотношения с клиентами: маркетинговые коммуникации
18. Понятие риска в предпринимательской деятельности. Методы оценки.
19. Разделы финансового плана.
20. Виды доходов. Постоянные, временные и случайные. Активный и пассивный доход.
21. Виды расходов. Обязательные и необязательные расходы.
22. Понятие бюджета. Три состояния бюджета.
23. Финансовые цели. Способы работы с финансовыми целями и порядок их финансирования. Понятие «подушки безопасности».

Типовые задания (Контрольные вопросы - Зачёт) для оценки сформированности компетенции ОПК-6 (Способен представлять результаты профессиональной деятельности в устной и письменной форме в соответствии с нормами и правилами, принятыми в профессиональном сообществе)

1. Принципы эффективных коммуникаций
2. Основные принципы презентации
3. Деловые коммуникации: виды, принципы

Типовые задания (Контрольные вопросы - Зачёт) для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-7 (Способен к ведению инновационной предпринимательской деятельности)

1. Понятие инновационной деятельности.
2. Классификация инноваций
3. Модель инновационного цикла
4. Источники финансирования инновационных проектов

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

Основная литература:

1. Чеберко Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности / Чеберко Е. Ф. - Москва : Юрайт, 2022. - 219 с. - (Высшее образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/490497> (дата обращения: 05.01.2022). - ISBN 978-5-534-03107-2 : 729.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=785138&idb=0>.
2. Чеберко Е. Ф. История предпринимательства : учебник и практикум / Е. Ф. Чеберко. - Москва : Юрайт, 2023. - 123 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-08374-3. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=848051&idb=0>.
3. Лапуста Михаил Григорьевич. Предпринимательство : Учебник / Государственный университет управления. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023. - 384 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-006602-8. - ISBN 978-5-16-104388-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=837709&idb=0>.
4. Глухих Павел Леонидович. Технологическое предпринимательство : Учебное пособие; Учебное пособие / Уральский государственный экономический университет. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 316 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-016141-9. - ISBN 978-5-16-108496-0., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=834721&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Кузьмина Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие / Е. Е. Кузьмина. - 4-е изд. ; пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2022. - 455 с. - (Профессиональное образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/491909> (дата обращения: 14.08.2022). - ISBN 978-5-534-14369-0 : 1729.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=821980&idb=0>.
2. Купцова Е. В. Бизнес-планирование / Купцова Е. В., Степанов А. А. - Москва : Юрайт, 2022. - 435 с. - (Высшее образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/489327> (дата обращения: 05.01.2022). - ISBN 978-5-9916-8377-7 : 1319.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=784874&idb=0>.
3. Бобрышев А.Н. Малое и среднее предпринимательство: налогообложение, планирование и контроль : учебное пособие / Бобрышев А.Н.; Костюкова Е.И.; Таранова Е.В. - Москва : Ставропольский ГАУ, 2021. - 256 с. - ISBN 978-5-9596-1742-4., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=809385&idb=0>.
4. Савинова С. Ю. Лидерство в бизнесе / Савинова С. Ю., Васильева Е. Н. - 2-е изд. ; испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2022. - 280 с. - (Высшее образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/495680> (дата обращения: 05.01.2022). - ISBN 978-5-534-11445-4 : 899.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=785404&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

Торгово-промышленная палата РФ; <http://www.tpprf.ru/>

Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент) <http://www.rupto.ru/>

Правовая система КонсультантПлюс <http://www.consultant.ru/>

Портал поддержки предпринимательства по Нижегородской области <https://businessnnov.ru/>

Портал поддержки малого и среднего предпринимательства "Мой бизнес" <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по специальности 04.05.01 - Фундаментальная и прикладная химия.

Автор(ы): Плехова Юлия Олеговна, доктор экономических наук, профессор.

Заведующий кафедрой: Плехова Юлия Олеговна, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 25.05.2023 г., протокол № 7.