Санкт-Петербургский филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики"

Факультет Санкт-Петербургская школа
Экономики и менеджмента
Департамент финансов

Рабочая программа дисциплины
«Экономические основы предпринимательства»

для майнора «Предпринимательские проекты и стартапы»

для образовательной программы «Прикладная математика и информатика»
направления подготовки 01.03.02 «Прикладная математика и информатика»
уровень бакалавриат

Разработчик программы
Рассказова Альбина Николаевна, arasskazova@hse.ru

Утверждена Академическим руководителем образовательной программы

«31» августа 2018 г.

А.В. Омельченко

Санкт-Петербург, 2018

Настоящая программа не может быть использована другими подразделениями университета и другими вузами без разрешения кафедры-разработчика программы.

1. Область применения и нормативные ссылки

Настоящая рабочая программа дисциплины устанавливает минимальные требования к образовательным результатам, а также определяет содержание и виды учебных занятий и отчетности.

Программа предназначена для преподавателей, ведущих дисциплину «Экономические основы предпринимательства», учебных ассистентов и студентов направления подготовки 01.03.02 «Прикладная математика и информатика».

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с:

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с:

- Образовательным стандартом НИУ ВШЭ по направлению подготовки 01.03.02 «Прикладная математика и информатика» (уровень бакалавриата), утвержденным ученым советом Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», протокол от 03.03.2017 №02;
- Основной профессиональной образовательной программой «Прикладная математика и информатика»;
- Объединенным учебным планом университета по образовательной программе «Прикладная математика и информатика», утвержденным в 2018 г.

2. Цели освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Экономические основы предпринимательства» является развитие компетенций, связанных с анализом разного рода информации, результаты которого способствуют повышению эффективности подготовки предпроектных решений и бизнес-моделирования.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины студент осваивает следующие компетенции:

Компетенция	Код по ОС ВШЭ	Уровень формирования компетенции	Дескрипторы – основные признаки освоения (показатели достижения результата)	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции	Форма контроля уровня сформированности компетенции
Способен осуществлять поиск, критический анализ информации и применять системный подход для решения поставленных задач	УК–1	РБ/СД/МЦ	Знает понятие бизнес-модели, ее основные характеристики и структуру. Демонстрирует навыки критического анализа бизнес-моделей, логически выстраивает и аргументировано представляет свою бизнес-модель.	Лекции, семинарские занятия, дискуссии, групповая и самостоятельная работа	Домашнее задание, экзамен
Способен работать с информацией: находить, оценивать и	УК-5	РБ/СД/МЦ	Находит, оценивает и использует информацию из различных	Лекции, семинарские занятия, дискуссии,	Домашнее задание, экзамен

использовать информацию из различных источников, необходимую для решения научных и профессиональных задач (в том числе на основе системного подхода)			источников, необходимую для решения задач предпроектного анализа по построению бизнес-модели.	групповая и самостоятельная работа	

4. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина относится к дисциплинам дополнительного профиля (майнора) блока дисциплин.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин:

- Рыночная аналитика
- Предпринимательские проекты: управление и реализация

5. Тематический план учебной дисциплины

Курс рассчитан на 60 часов аудиторной нагрузки, из них 40 часов лекции, 20 часов семинары, общим объёмом 5 зачётных единиц (190 часов)

№	Название раздела	Всего часов	Аудиторные часы			Самостоятельная работа
			Лекции	Семинары	Практические занятия	
1	Место компании на рынке	23	6	1	0	16
2	Конкурентный анализ	18	4	2	0	12
3	Кто наши клиенты?	21	4	1	0	16
4	Проекты в предпринимательской деятельности	30	6	6	0	18
5	Описание и анализ бизнес-модели	30	8	4	0	18
6	Методический инструментарий построения бизнес-модели	24	4	2	0	18
7	Стратегии бизнес-моделирования	22	4	2	0	16
8	Экономическая оценка бизнес-модели проекта	22	4	2	0	16
ИТОГО		190	40	20	0	130

6. Содержание дисциплины

Раздел 1. Место компании на рынке

Условия и решения для эффективного положения компании на рынке. «Три кита», на которых держится стратегия выхода на рынок и четыре вопроса, на которые необходимо ответить, чтобы занять выгодное положение на рынке. Понятие, основные решения, элементы и главные условия эффективного позиционирования. Ошибки, связанные с позиционированием. Стратегии позиционирования: на уровне, в зависимости от степени новизны товара, по отношению к маркам-конкурентам, по размещению в товарной категории, по типу выбранных свойств, по количеству этапов и избранных позиций. Понятие атрибута позиционирование. Альтернативные типы позиционирования.

Семинар. Практикум на основе разбора компетентносто-ориентированного задания по разбору реальной ситуации по теме раздела 1. Обсуждение собственной идеи проекта

Раздел 2. Конкурентный анализ

Понятие конкуренции. Внешние факторы конкуренции: анализ в отрасли, модель пяти слагаемых конкуренции (М. Портер). Конкурентный анализ рынков. Классификация рынков: модель Э. Чемберлина, критерии конкуренции на рынке, модель Дж. Блейна. Анализ конкурентных позиций компании на рынке. Выбор конкурентной стратегии: лидерство в снижении издержек, фокусирование, стратегия ухода от конкурентной борьбы. Конкурентные роли на рынке: претендент, лидер, последователь, «нишевик». Оценка конкурентоспособности: алгоритм оценки, бенчмаркинг, интегральный показатель конкурентоспособности

Семинар. Практикум по конкурентному анализу. Тренажер. Обсуждение собственной идеи проекта с позиции анализа внешних факторов конкуренции.

Раздел 3. Кто наши клиенты?

Поведенческая теория: элементы покупательского поведения. Типология потребителей. Функции покупателя конечного и корпоративного. Модель потребительского поведения: «стимул-реакция». Процесс принятия решения потребителем – физлицом: этапы процесса, критерии принятия решения. Процесс принятия решения потребителем – юрлицом: этапы процесса. Сегментирование потребителей: этапы процесса, стратегии расширения рынка, увеличения своей доли на рынке. Исследование поведения потребителей: цели и методы исследования, выявление и верификация потребителей предлагаемого рынку продукта.

Семинар. Практикум на основе разбора компетентносто-ориентированного задания по разбору реальной ситуации по теме раздела 3. Тренажер. Обсуждение собственной идеи проекта с позиции анализа будущих потребителей.

Раздел 4. Проекты в предпринимательской деятельности

Организационный подход в проектной деятельности. Жизненный цикл проекта. Планирование проекта. Временные рамки проекта и ресурсы. Управление рисками и изменениями в проекте. Оценка эффективности проекта. Определение стартапа и его отличие от обычных проектов. Функции стартап-менеджеров. Разновидности стартапов: интернет-стартапы, стартапы по разработке устройств, стартапы с использованием франшизы. Ключевые составляющие стартапов.

Семинар. Практикум на основе разбора компетентносто-ориентированного задания по разбору реальной ситуации по теме раздела 4. Планирование индивидуального стартапа.

Раздел 5. Описание и анализ бизнес-модели

Понятие бизнес-модели. Инновации в бизнес-моделировании. Описание и анализ ключевых блоков бизнес-моделирования: потребительские сегменты, ценностные предложения, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами, денежные потоки, ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности, ключевые партнеры, структура издержек.

Бизнес-модели со сходными характеристиками, сходной структурой или сходным поведением. Стиль №1 бизнес модели на основе концепции «разделения» бизнес-модели. Три фундаментальные формы бизнес-деятельности: бизнес, ориентированный на клиентов; бизнес, ориентированный на инновации; бизнес, ориентированный на инфраструктуру. Экономические, конкурентные и культурные правила «разделения». Private banking, телекоммуникационные компании, как примеры реализации трех форм деятельности в одной. Характеристика стиля №2 «длинный хвост». Книгоиздательский бизнес, как воплощение стиля «длинный хвост». Стиль №3 – многосторонние платформы. Газета METRO, бизнес-модель Google, как примеры стиля многосторонней платформы. Free, как стиль №4 бизнес-модели. Характеристика стиля №5 «Открытые бизнес-модели».

Раздел 6. Методический инструментарий построения бизнес-модели

Технологии и инструменты для создания лучших и более инновационных бизнес-моделей. Построение бизнес-моделей по методу «Подсказки потребителя». Генерирование новых идей, как метод бизнес-моделирования. Метод визуализации: ценность образного мышления. Исследование бизнес-моделей на основе метода прототипирования: дизайнерский подход, масштаб прототипов. Ценность сторителлинга. Метод сценариев, как структурирование бизнес-моделирования путем конкретизации и детализации контекста дизайна.

Семинар. Практикум на основе использования методического инструментария при построении индивидуальной бизнес-модели проекта.

Раздел 7. Стратегии бизнес-моделирования

Стратегии бизнес-моделирования. Четыре стратегических области. Среда бизнес-моделирования: контекст, движущие факторы дизайна и ограничения. Оценка бизнес-моделей: оценка угроз, оценка возможностей. Бизнес-модели и стратегия голубого океана, как способ анализа ценностных предложений, бизнес-моделей в целом и изучения новых потребительских сегментов. Управление множественными бизнес-моделями в рамках предприятия: проблема выбора между интеграцией и разделением.

Семинар. Практикум по разработке стратегии индивидуального бизнес-моделирования

Раздел 8. Экономическая оценка бизнес-модели проекта

Критерии оценки бизнес-модели проекта. Сложность реализации бизнес-модели: принципы реализации, новизна применения существующего продукта/услуги, зависимость успеха в результате реализации от других факторов, требование использования новых сложных систем, требование дополнительного согласования. Выгоды от реализации проекта: обеспечение улучшения качества товара/услуги, обеспечение уникального ценового преимущества и т.д. Масштаб использования результатов реализации проекта: возможность тиражирования проекта, заинтересованность управленческих кадров в реализации проекта.

Семинар. Практикум по экономической оценке индивидуальной бизнес-модели проекта

7. Оценочные средства

7.1. Формы контроля знаний студентов

Тип контроля	Форма контроля	1 год		Параметры
		1 модуль	2 модуль	
Текущий	Домашнее задание		*	Домашнее задание
	Аудиторная работа	*	*	Активность на семинарских занятиях
Итоговый	Экзамен		*	Экзамен в форме теста

7.2. Критерии и шкалы оценки, примеры заданий

7.2.1. Текущий контроль

Текущий контроль по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

В рамках выполнения домашнего задания студент должен решить 2 задачи.

Пример домашнего задания:

Прогнозирование потоков денежных средств в ходе реализации инвестиционного проекта

Менеджмент ОАО «Мега-линк» рассматривает проект освоения новой модели

компьютера PC1000. На сегодняшний день (обозначим эту дату как "год 0") данный проект требует инвестиций в размере 2800 тыс. долл. в постройку завода и приобретение оборудования. Амортизация основных фондов будет начисляться на основе стандартного метода постепенного списания на протяжении последующих семи лет, по истечению которых ликвидационная (остаточная) стоимость завода и оборудования станет нулевой.

Денежные потоки от реализации данного проекта начнут поступать в точке, которую мы обозначим на временном отрезке как "год 1", и прекратятся в седьмом году (точка "год 7"). Для реализации проекта необходим оборотный капитал в размере 550 долл. на каждую единицу продаж. Весь оборотный капитал будет восстановлен в точке "год 7". На "год 1" прогнозируется объем продаж 4000 единиц компьютеров, и ожидается, что доход (выручка) от продажи одного компьютера составит 5 тыс. долл. В первом году затраты на оплату труда производственных рабочих, материалы, расходы на продажу и прочие переменные издержки на единицу продукции составят 2,00; 1,00; 0,50 и 0,25 тыс. долл. соответственно. В этом же году арендная плата, налог на недвижимое имущество, административные расходы, расходы на рекламу и другие постоянные затраты будут 1500, 200, 600, 500 и 300 тыс. долл. соответственно. Заметим, что все денежные показатели в таблицах указаны в тысячах долларов. Уровень инфляции составляет 3% в год, темп роста объема продаж — 5%, ставка налога 40%, стоимость капитала 18%. Каков показатель чистой приведенной стоимости данного проекта?

Стратегия решения. Спрогнозируйте доход от продажи единицы продукции и себестоимость единицы продукции на следующие семь лет. Составьте прогноз объема продаж. Перемножив эти два показателя, получите показатели доходов и расходов компании. Вычислите новые показатели денежных потоков с учетом того, что оборотный капитал может быть полностью возмещен в конце реализации проекта. Дисконтируйте денежные потоки с целью вычисления их приведенной стоимости.

Критерии и шкалы оценивания домашнего задания

Критерии	**Результат**
Правильность решения задачи	максимум 6 баллов
Оформление	максимум 2 балла
Самостоятельность	максимум 2 балла

Оценкой за домашнее задание рассчитывается с помощью суммирования за каждый критерий (максимум 10 баллов).

АУДИТОРНАЯ РАБОТА

Преподаватель оценивает работу студентов на семинарских занятиях: активность студентов в дискуссиях, обсуждение прочитанных текстов, умение ответить на поставленный вопрос к тексту. Оценка за аудиторную работу выставляется как среднее арифметическое, получающееся по итогам суммирования оценок за каждый отдельные семинар и деления этой суммы на количество семинаров.

Критерии и шкалы оценивания аудиторной работы

Критерии	Результат
активность в деловых играх, дискуссиях, ответах на вопросы	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
правильность решения задач и кейсов	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Оценка за семинар является средним арифметическим оценок по двум критериям.

7.2.2. Итоговый контроль по дисциплине

ЭКЗАМЕН

Экзамен по курсу проводится в форме письменного теста.

Примерные вопросы теста:

1. Укажите, какой из перечисленных специальных налоговых режимов может применять только индивидуальный предприниматель

А) единый налог на вмененный доход
Б) система налогообложения при выполнении соглашения о разделе продукции
В) Упрощенная система налогообложения
Г) система налогообложения индивидуального предпринимателя на основе патента
2.Если платеж взимается как плата за совершение государственными органами какого-либо действия, то это:
А) прямой налог;
Б) сбор
В) косвенный налог;
Г) затрудняюсь ответить
3. Подоходный налог (налог на доходы физического лица) работника организации уплачивается :
А) самим работником
Б) организацией – работодателем
В) любым из указанных субъектов
Г) взыскивается налоговыми органами.
4. Какой из указанных налогов является косвенным налогом
А) налог на прибыль
Б) налог на имущество
В) НДС
Г) НДФЛ
5. ROE - это
А) Отношение выручки к затратам
Б) Отношение дохода к привлеченному капиталу
В) Отношение чистой прибыли к инвестированному капиталу
Г) Отношение чистой прибыли к собственному капиталу

6. Эффект операционного рычага
А) Помогает определить степень финансового риска
Б) Определяет точку безубыточности
В) Зависит от соотношения постоянных и переменных затрат
Г) Зависит от соотношения прямых и косвенных затрат

Критерии и шкалы оценивания экзамена

Балл	Процент выполнения задания
10	94 -100 %
9	87 - 93 %
8	80 - 86 %
7	73- 79 %
6	66 - 72 %
5	59- 65 %
4	51- 58 %
3	48-50 %
2	45-47 %
1	42-44 %
0	41% и менее

Оценкой за домашнее задание является среднее арифметическое всех показателей

7.3. Порядок формирования оценок по дисциплине

Накопленная оценка по 10-ти балльной шкале оглашается студентам на последнем семинарском занятии или не позднее трех дней до даты проведения экзамена.

Накопительная оценка рассчитывается следующим образом:

$$О_{накопленная} = 0,6*О_{д/з} + 0,4*О_{ауд}$$

Если студент, воспользовавшись накопительной системой, получает накопленную оценку ($О_{накопленная}$) (до арифметического округления) равной 8.0 баллам или выше, то студент освобождается от сдачи экзамена, а в экзаменационную ведомость за экзамен выставляется оценка равная накопленной и она же становиться итоговой.

Если студент, воспользовавшись накопительной системой, получает накопленную оценку ($О_{накопленная}$) (до арифметического округления) 7.9 баллов и менее, то студент сдает экзамен по дисциплине в форме тестирования. В этом случае итоговая оценка ($О_{итоговая}$) за весь курс (выставляется в диплом) рассчитывается следующим образом:

$$О_{итоговая} = 0,5*_{накопленная} + 0,5*_{экзамен}$$

Способ округления всех оценок: арифметический.

На экзамене студенту не предоставляется возможность получить дополнительные задания для повышения накопленной оценки.

Первая пересдача проходит в той же самой форме, в которой проводился основной экзамен.

Вторая пересдача может проходить как в форме теста с последующим устным ответом на вопросы, так и устно по билетам (по решению комиссии).

8. Образовательные технологии

При реализации задач дисциплины используются:

- активные и интерактивные формы проведения занятий;
- разбор практических примеров;
- ролевые игры;
- деловые игры;
- круглые столы;
- разбор практических задач и кейсов.

Основная форма занятий – лекции и семинарские занятия. Кроме того, предполагается самостоятельная работа студентов по освоению теоретического материала.

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1 Основная литература

1. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебник. Изд. Испр. М.: Инфра-М, 2017.

9.2 Дополнительная литература

1. Баринов В.А. Бизнес-планирование: учеб. пособие. 4-изд., перераб. и доп. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2016.
2. Бизнес-планирование: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика.2 и «Менеджмент» / под ред. В.З Черняка, Г.Г. Чараева. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.
3. Быков В.И., Комаров Е.И. Управление конкурентоспособностью. Учебное пособие. – М. : РИОР : ИНФРА-М, 2018.

4. Забродская Н.Г. Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий: учебник. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014.
5. Кузьмина, Е.Е., Кузьмина Л.П. Предпринимательская деятельность: учеб. Пособие для СПО. – 2-е изд. Перераб. Доп. М.: Издательство Юрайт, 2017. Сарченко В.И. Общие основы и практика малого и среднего предпринимательства в градостроительстве: учеб. пособие. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014.
6. Чеберко, Е.Ф. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для СПО. М: Издательство Юрайт, 2017. С. 202-209 (Экономические предпосылки создания нового предприятия)

10. Рекомендации для самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа может рассматриваться как организационная форма обучения – система педагогических условий, обеспечивающих управление учебной деятельностью по освоению знаний и умений в области учебной деятельности без посторонней помощи. Студенту нужно четко понимать, что самостоятельная работа – не просто обязательное, а необходимое условие для получения знаний по дисциплине и развитию компетенций, необходимых в будущей профессиональной деятельности.

Самостоятельная работа проводится с целью:

- систематизации и закрепления полученных на лекциях теоретических знаний;
- углубления и расширения теоретических знаний;
- формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развития познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирования самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- формирования практических (общеучебных и профессиональных) умений и навыков;
- развития исследовательских умений;
- получения навыков эффективной самостоятельной профессиональной (практической и научно-теоретической) деятельности.

В учебном процессе выделяют два вида самостоятельной работы:

- аудиторная;
- внеаудиторная.

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

Внеаудиторная самостоятельная работа - планируемая учебная работа студентов, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Самостоятельная работа, не предусмотренная программой учебной дисциплины, раскрывающей и конкретизирующей ее содержание, осуществляется студентом инициативно, с целью реализации собственных учебных и научных интересов.

Для более эффективного выполнения самостоятельной работы по дисциплине преподаватель рекомендует источники для работы, характеризует наиболее рациональную методику самостоятельной работы, демонстрирует ранее выполненные студентами работы и т. п.

Виды заданий для внеаудиторной самостоятельной работы, их содержание и характер могут иметь вариативный и дифференцированный характер, учитывать индивидуальные особенности студента.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов online и на занятиях в зависимости от цели, объема, конкретной тематики

самостоятельной работы, уровня сложности.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы осуществляется в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине на практических занятиях.

11. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения лекций и семинарских занятий по дисциплине «Экономические основы предпринимательства» используется проектор.

12. Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться следующих варианты восприятия учебной информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей, в том числе с применением электронного обучения и дистанционных технологий:

1) *для лиц с нарушениями зрения:* в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

2) *для лиц с нарушениями слуха*: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

3) *для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата*: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.