

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Сибирский государственный индустриальный университет»  
Кафедра экономики, учета и финансов. АО Кузнецкбизнесбанк

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной и  
воспитательной работе  
\_\_\_\_\_ М.В. Темлянецв  
подпись  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Организация стартапов

38.03.01 «Экономика»

(направленность (профиль): «Экономика и инвестиции в организации»)

Квалификация выпускника  
Бакалавр

Форма обучения  
Очная форма

Срок обучения: 4 года

Год начала подготовки 2021

Новокузнецк  
2021

## 1 Цели и задачи освоения учебной дисциплины

Целями учебной дисциплины являются:

- формирование комплекса знаний, умений и навыков (компетенций) эффективного поведения предпринимателя, необходимых при работе в стартап-среде.

Задачами учебной дисциплины являются:

- формирование представления о предпосылках появления, развития и причинах неудач стартапов;
- ознакомление с основными источниками финансирования стартапов;
- изучение процесса формирования команды стартапа и вывода на рынок нового продукта;
- изучение методов оценки эффективности реализации стартапа.

## 2 Место учебной дисциплины в структуре ООП по направлению подготовки (специальности)

Учебная дисциплина относится к учебным дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений **Блока 1 «Дисциплины (модули)»** ООП по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 «Экономика».

Учебная дисциплина базируется на предварительном усвоении обучающимися учебных дисциплин:

- Экономическая теория;
- Экономика организации;
- Оценка конкурентоспособности организации.

Учебная дисциплина дополняет знания, умения и навыки, получаемые по одновременно изучаемым и последующим дисциплинам:

- Разработка корпоративной стратегии организации;
- Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации;
- Формирование системы вознаграждения работников организации.

## 3 Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

### – Профессиональные компетенции

Наименование категории (группы) ПК	Код и наименование ПК	Код и наименование индикатора достижения ПК	Планируемые результаты обучения
	ПК-1: Способен участвовать в разработке и оценке эффективно-	ПК-1.1 Проводит сбор первичной информации и осуществляет	– знать: источники рыночной информации.

	сти инвестиционного проекта с учетом факторов неопределенности	подготовку производственного плана, в том числе с учетом факторов неопределенности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– уметь: выявлять и уточнять потребности рынка.</li> <li>– владеть: методами продвижения стартапов на рынок.</li> </ul>
		ПК-1.2 Осуществляет бюджетирование проекта и оценивает его эффективность проекта, с определением ключевых показателей	<ul style="list-style-type: none"> <li>– знать: инструменты малобюджетного анализа рынка.</li> <li>– уметь: составлять и анализировать сметы инвестиционных затрат стартапов.</li> <li>– владеть: методикой оценки эффективности стартапов.</li> </ul>
	ПК-2: Способен провести анализ инвестиционного проекта по содержанию, на соответствие целям заинтересованных сторон с учетом возможных эффектов от реализации проекта	ПК-2.1 Производит идентификацию заинтересованных сторон и анализ их требований к содержанию проекта	<ul style="list-style-type: none"> <li>– знать: потенциальных инвесторов для стартапов .</li> <li>– уметь: представлять инвестиционный проект инвесторам стартапа.</li> <li>– владеть: методикой составления инвестиционного соглашения.</li> </ul>
		ПК-2.2 Оценивает соответствие предполагаемых хозяйственных результатов и социально-экономических эффектов планам развития организации	<ul style="list-style-type: none"> <li>– знать: основные показатели деятельности стартапов.</li> <li>– уметь: анализировать результаты деятельности венчурного предприятия.</li> <li>– владеть: методикой оценки эффективности стартапов.</li> </ul>
		ПК-2.3 Определяет основные параметры и срок реализации проекта	<ul style="list-style-type: none"> <li>– знать: основные менеджериальные подходы развития стартапов.</li> <li>– уметь: планиро-</li> </ul>

			<p>вать сроки реализации стартап-проектов.</p> <p>– владеть: методиками прогноза временных затрат на реализацию стартап-проектов.</p>
--	--	--	---

### – Универсальные компетенции

Наименование категории (группы) УК	Код и наименование УК	Код и наименование индикатора достижения УК	Планируемые результаты обучения
Экономическая культура, в том числе финансовая грамотность	УК-10: Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1 Применяет знание основных документов, регламентирующих экономическую деятельность; источников финансирования профессиональной деятельности; принципов планирования экономической деятельности	<p>– знать: нормативно-правовую базу, регламентирующую деятельность стартапов; основные источники финансирования стартапов.</p> <p>– уметь: пользоваться основными информационными и финансовыми ресурсами поддержки стартапов.</p> <p>– владеть: современными инструментами информационной, правовой и финансовой поддержки стартапов.</p>
		УК-10.2 Обосновывает принятие экономических решений, использует методы экономического планирования для достижения поставленных целей	<p>– знать: методы экономического планирования деятельности стартапов.</p> <p>– уметь: анализировать результаты деятельности стартапов.</p> <p>– владеть: методами принятия управленческих решений в сфере стартап-предпринимательства.</p>
		УК-10.3 Демонстрирует навыки применения экономических инструментов	<p>– знать: инструменты онлайн-продвижения стартапа.</p> <p>– уметь: работать с современными каналами коммуникации.</p> <p>– владеть: работой с мессенджерами, со-</p>

			циальными медиа, блогосферой.
--	--	--	-------------------------------

#### 4 Объем и содержание учебной дисциплины

Учебные занятия по учебной дисциплине проводятся в форме контактной работы и в форме самостоятельной работы обучающихся.

Контактная работа обучающихся с педагогическим работником включает в себя занятия лекционного типа (лекции), занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы), промежуточную аттестацию обучающихся и иную контактную работу, предусматривающую групповую или индивидуальную работу обучающихся с педагогическим работником. Контактная работа обучающихся с педагогическим работником может быть аудиторной, внеаудиторной, а также проводиться в электронной информационно-образовательной среде.

#### Объем учебной дисциплины

Семестр / курс		<b>ИТОГО</b>	<b>6 семестр</b>
Форма промежуточной аттестации			<i>экзамен</i>
Трудоёмкость	<i>академ. час.</i>	<b>108</b>	108
	<i>зачетных единиц</i>	<b>3</b>	3
Лекции, <i>академ. час.</i>		<b>32</b>	32
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0
Лабораторные работы, <i>академ. час.</i>		<b>0</b>	0
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0
Практические занятия, <i>академ. час.</i>		<b>16</b>	16
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0
Курсовая работа / проект, <i>академ. час.</i>		<b>0</b>	0
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0
Консультации, <i>академ. час.</i>		<b>0</b>	0
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0
Самостоятельная работа, <i>академ. час.</i>		<b>24</b>	24
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0
Контроль, <i>академ. час.</i>		<b>36</b>	36
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0

#### Содержание учебной дисциплины

Раздел 1 Организационно-экономические основы создания стартапов;

Тема 1.1 Понятие и сущность стартапов (Понятие стартапа. Виды стартапов. Создание нового бизнеса или вывод на рынок нового бренда. Открытие нового направления в рамках существующего бизнеса. Территориальное расширение бизнеса — открытие филиалов и представительств. Укрепление (расширение) позиции компании на рынке (захват значительной доли рынка, повышение узнаваемости торговой марки). Реализация нетривиальных, нестандартных це-

лей или

решение задач, которые ранее в компании не решались. Условия их превращения в зрелый бизнес. Венчурный бизнес);

Тема 1.2 Роль стартапов в развитии компании (Мировые и российские истории успеха стартапов. Анализ их бизнес-моделей (независимый и внутрикорпоративный варианты) .Описание сложной технологической составляющей проекта. Использование «дорожных карт» технологий. Концепция Customer Development («Создание потребителя»). Бизнес-модель. Важность обратной связи с потребителями. Бизнес-модели для различных отраслей. Бизнес-модели бутстрэппера, их ключевые элементы отличия и свойства. Выбор бизнес-модели. Цепочка ценности бизнес-модели. Проверка жизнеспособности бизнес-модели);

Тема 1.3 Источники ресурсов для стартапов (Типы инвесторов. Потенциальные инвесторы: фонды, венчурные капиталисты, меценаты и методы воздействия на них. Национальная инновационная система и ее возможности по поддержке технологических и инновационных стартапов. Совет директоров как источник дополнительных возможностей для стартапов. Способы представления проекта инвесторам – бизнес-план, презентация инновационного проекта. Структура типовой презентации. Экспресс-методы оценки компаний. Аргументация соискателя инвестиций в пользу увеличения или сохранения его доли в компании. Составление инвестиционного соглашения. Техничко-экономическая экспертиза проектов. Защита внутрикорпоративного стартапа перед лицами, принимающими решение о финансировании. Самофинансирование. Начальный бутстрэппинг. Правила бутстрэппинга);

Раздел 2 Человеческий фактор при управлении стартапами;

Тема 2.1 Мотивация предпринимателя и ее виды (Понятие предпринимательской мотивации. Заблуждения предпринимателя, которые могут повлиять на развитие бизнеса. Типы мотивации предпринимателей в зависимости от стадии развития бизнеса. Заблуждения, связанные с командой, продуктом, рынком и клиентами);

Тема 2.2 Формирование команды стартапа (Понятие «команда». Формы и виды мотивации команды стартапа. Минимальное количество человек в команде стартапа: количество сотрудников, необходимые компетенции. Формы и виды мотивации сотрудников, инструменты для командной работы. Опционные программы как метод мотивации персонала стартапа);

Раздел 3 Процесс реализации стартапов;

Тема 3.1 1 Разработка и вывод на рынок новых продуктов. Основные принципы и инструменты реализации (Итерационный процесс создания нового продукта. "Спираль" процесса создания нового продукта. Параллельное развитие идеи продукта, технической реализации, маркетинговой стратегии, бизнес-модели в ходе процесса создания нового продукта. Концепция соответствия "продукт-рынок");

Тема 3.2 Создание стратегии нового продукта (Планирование продукта: идея продукта, анализ ситуации и возможностей. Выявление и уточнение потребностей рынка);

Тема 3.3 Выработка концепции нового продукта (Выработка целевых технических требований. Генерирование концепций продукта. Выбор концепции продукта. Создание функционального прототипа продукта (минимально жизнеспособного продукта). Тестирование прототипа с пользователями);

Тема 3.4 Маркетинг и PR стартапа (Ценностное предложение: понятие, характеристики, разбор кейсов. Конкурентное преимущество: понятие, характеристики. Инструменты онлайн-продвижения: email-маркетинг, блогосфера, работа с лидерами мнений. Реклама и ее типы. Тенденции развития современных медиа. Тестирование различных каналов коммуникации. Работа с мессенджерами, социальными медиа. Маркетинг без бюджета);

Раздел 4 Эффективность реализации стартапов;

Тема 4.1 Оценка финансовых затрат стартапов (Составление и анализ смет инвестиционных затрат стартапов. Оценка затрат на открытие фирмы, на производство или оказание услуг. Затраты на рыночное продвижение. Инструменты малобюджетного анализа рынка. Типовое распределение инвестиционных затрат. Оценка эффективности стартапа);

Тема 4.2 Риски при реализации стартапов и пути их снижения (Риски, проблемы, кризисы, форс-мажоры. Категории рисков. Анализ рисков через основные характеристики рисков. Виды резервов, расчет величины резервов. Классические риски стартапов);

Тема 4.3 3 Причины неудач стартапов (Управленческие ошибки основателей стартапов, сложности ведения собственного бизнеса. Ошибки в менеджерских подходах на разных этапах развития стартапа).

## 5 Перечень тем лекций

№ раздела / темы дисциплины	Темы лекций	Трудоемкость, академ. час	
		всего	в форме практической подготовки
Раздел 1.	Организационно-экономические основы создания стартапов	8	
Раздел 2.	Человеческий фактор при управлении стартапами	8	
Раздел 3.	Процесс реализации стартапов	8	

Раздел 4.	Эффективность реализации стартапов	8	
<b>Итого:</b>		<b>32</b>	<b>0</b>

### 6 Перечень тем практических занятий (семинаров)

№ раздела / темы дисциплины	Темы практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, академ. час	
		всего	в форме практической подготовки
Раздел 1.	Организационно-экономические основы создания стартапов	4	
Раздел 2.	Человеческий фактор при управлении стартапами	4	
Раздел 3.	Процесс реализации стартапов	4	
Раздел 4.	Эффективность реализации стартапов	4	
<b>Итого:</b>		<b>16</b>	<b>0</b>

### 7 Перечень тем лабораторных работ

№ раздела / темы дисциплины	Темы лабораторных работ	Трудоемкость, академ. час	
		всего	в форме практической подготовки
	<i>Отсутствуют</i>		
<b>Итого:</b>		<b>0</b>	<b>0</b>

### 8 Перечень тем курсовых работ (проектов)

№ раздела / темы дисциплины	Темы курсовых работ (проектов)	Трудоемкость, академ. час	
		всего	в форме практической подготовки
	<i>Отсутствуют</i>		
<b>Итого:</b>		<b>0</b>	<b>0</b>

### 9 Виды самостоятельной работы

№ раздела / темы дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, академ. час	
		всего	в форме практической подготовки
Раздел 1.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Изучение лекционного ма-	6	



	териала; 3. Подготовка к практическому занятию; 4. Подготовка к текущему контролю.		
Раздел 2.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Изучение лекционного материала; 3. Подготовка к практическому занятию; 4. Подготовка к текущему контролю.	6	
Раздел 3.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Изучение лекционного материала; 3. Подготовка к практическому занятию; 4. Подготовка к текущему контролю.	6	
Раздел 4.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Изучение лекционного материала; 3. Подготовка к практическому занятию; 4. Подготовка к текущему контролю.	6	
<i>Контроль</i>	<i>Подготовка к экзамену</i>	36	
<b>Итого:</b>		<b>60</b>	<b>0</b>

## 10 Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

### а) литература:

1 Поляков, Н. А. Управление инновационными проектами : учебник и практикум / Н. А. Поляков, О. В. Мотовилов, Н. В. Лукашов. – Москва : Юрайт, 2019. – 330 с. – ISBN 978-5-534-00952-1. – URL: <https://urait.ru/bcode/433159> (дата обращения: 15.03.2021);

2 Горфинкель, В. Я. Инновационное предпринимательство : учебник и практикум / В. Я. Горфинкель. – Москва : Юрайт, 2019. – 466 с. – ISBN 978-5-534-11897-1. – URL: <https://urait.ru/bcode/446375> (дата обращения: 15.03.2021);

3 Тебекин, А. В. Инновационный менеджмент : учебник / А. В. Тебекин. – 2-е изд., пер. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 481 с. – ISBN 978-5-9916-3656-8. – URL: <https://urait.ru/bcode/448053> (дата обращения: 15.03.2021);

4 Каменнова, М. С. Моделирование бизнес-процессов. В 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум / М. С. Каменнова, В. В. Крохин, И. В. Машков. – Москва : Юрайт, 2019. – 228 с. – ISBN 978-5-534-09385-8. – URL: <https://urait.ru/bcode/444022> (дата обращения: 15.03.2021);

5 Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник / Л. П. Гаврилов. – Москва : Юрайт, 2019. – 372 с. – ISBN 978-5-9916-2452-7. – URL: <https://urait.ru/bcode/425884> (дата обращения: 15.03.2021).

#### **б) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

1 Консультант студента. Электронная библиотека технического ВУЗа : электронно-библиотечная система / ООО «Политехресурс». – Москва, [200 – ]. – URL: <http://www.studentlibrary.ru>. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

2 ЛАНЬ : электронно-библиотечная система : [коллекция «Инженерно-технические науки»] / ООО «Издательство Лань». – Санкт-Петербург, [200 – ]. – URL: <http://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

3 НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА eLIBRARY.RU : база данных / ООО «НЭБ». – Москва, [200 – ]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа: по подписке;

4 Образовательная платформа ЮРАЙТ / ООО «Электронное издательство Юрайт». – Москва, [200 – ]. – URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

5 Университетская библиотека онлайн : электронно-библиотечная система / ООО «Директ-Медиа». – Москва, [200 – ]. – URL: <http://www.biblioclub.ru>. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

6 Электронная библиотека // Научно-техническая библиотека СибГИУ : сайт. – Новокузнецк, [200 – ]. – URL: <http://library.sibsiu.ru/LibrELibraryFullText.asp>. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

7 Электронная библиотека УМЦ ЖДТ : [коллекция «Эксплуатация железных дорог»] / ФГБУ ДПО «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте». – Москва, [2013 – ]. – URL: <https://umczdt.ru/books/>. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

8 Электронно-библиотечная система IPRbooks : [коллекции: «Дошкольная педагогика. Педагогика школы», «Педагогика. Образование»] / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». – Москва, [200 – ]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

9 Электронный каталог : сайт / Научно-техническая библиотека СибГИУ. – Новокузнецк, [199 – ]. – URL: <http://libr.sibsiu.ru>.

#### **в) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:**

– 7-Zip;

- ABBYY FineReader 11;
- Microsoft Office 2003;
- Microsoft Office 2007;
- Microsoft Office 2010;
- Microsoft Windows 7;
- ProjectLibre;
- Система ГАРАНТ.

**г) базы данных и информационно-справочные системы:**

1 КонсультантПлюс : справочно-правовая система / ООО «Информационный центр АНВИК». – Новокузнецк, [199 – ]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки Сиб. гос. индустр. ун-та.;

2 Система ГАРАНТ : электронный периодический справочник / ООО «Правовой центр «Гарант». – Кемерово, [200 – ]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.;

3 Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 – ]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.;

4 Электронный реферативный журнал (ЭлРЖ) : база данных / ВИНТИ РАН. – Москва, [200 – ]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки Сиб. гос. индустр. ун-та.

## **11 Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины**

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины включает учебные аудитории, оснащенные оборудованием, компьютерной техникой, и техническими средствами обучения, в том числе:

- учебную аудиторию для проведения занятий лекционного типа, оборудованную учебной доской, экраном и мультимедийным проектором;
- учебную аудиторию для проведения занятий семинарского типа (практических занятий), оборудованную учебной доской;
- учебную аудиторию (помещения) для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации;
- помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, научно-техническую библиотеку СибГИУ.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 «Экономика».

Составитель(и):

доцент Нестерова Татьяна Валерьевна (кафедра экономики, учета и финансов. АО Кузнецкбизнесбанк).

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры экономики, учета и финансов. АО Кузнецкбизнесбанк

## Приложение А

### Аннотация

**рабочей программы дисциплины «Организация стартапов»**

**по направлению подготовки (специальности)**

**38.03.01 «Экономика»**

**(направленность (профиль): «Экономика и инвестиции в организации»)**

**форма обучения – Очная форма**

#### **1 Цели и задачи освоения учебной дисциплины**

Целями учебной дисциплины являются:

- формирование комплекса знаний, умений и навыков (компетенций) эффективного поведения предпринимателя, необходимых при работе в стартап-среде.

Задачами учебной дисциплины являются:

- формирование представления о предпосылках появления, развития и причинах неудач стартапов;
- ознакомление с основными источниками финансирования стартапов;
- изучение процесса формирования команды стартапа и вывода на рынок нового продукта;
- изучение методов оценки эффективности реализации стартапа.

#### **2 Место учебной дисциплины в структуре ООП по направлению подготовки (специальности)**

Учебная дисциплина относится к учебным дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений **Блока 1 «Дисциплины (модули)»** ООП по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 «Экономика».

Учебная дисциплина базируется на предварительном усвоении обучающимися учебных дисциплин:

- Экономическая теория;
- Экономика организации;
- Оценка конкурентоспособности организации.

Учебная дисциплина дополняет знания, умения и навыки, получаемые по одновременно изучаемым и последующим дисциплинам:

- Разработка корпоративной стратегии организации;
- Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации;
- Формирование системы вознаграждения работников организации.

### 3 Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

#### – Профессиональные компетенции

Наименование категории (группы) ПК	Код и наименование ПК	Код и наименование индикатора достижения ПК	Планируемые результаты обучения
	ПК-1: Способен участвовать в разработке и оценке эффективности инвестиционного проекта с учетом факторов неопределенности	ПК-1.1 Проводит сбор первичной информации и осуществляет подготовку производственного плана, в том числе с учетом факторов неопределенности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– знать: источники рыночной информации.</li> <li>– уметь: выявлять и уточнять потребности рынка.</li> <li>– владеть: методами продвижения стартапов на рынок.</li> </ul>
		ПК-1.2 Осуществляет бюджетирование проекта и оценивает его эффективность проекта, с определением ключевых показателей	<ul style="list-style-type: none"> <li>– знать: инструменты малобюджетного анализа рынка.</li> <li>– уметь: составлять и анализировать сметы инвестиционных затрат стартапов.</li> <li>– владеть: методикой оценки эффективности стартапов.</li> </ul>
	ПК-2: Способен провести анализ инвестиционного проекта по содержанию, на соответствие целям заинтересованных сторон с учетом возможных эффектов от реализации проекта	ПК-2.1 Производит идентификацию заинтересованных сторон и анализ их требований к содержанию проекта	<ul style="list-style-type: none"> <li>– знать: потенциальных инвесторов для стартапов .</li> <li>– уметь: представлять инвестиционный проект инвесторам стартапа.</li> <li>– владеть: методикой составления инвестиционного соглашения.</li> </ul>
		ПК-2.2 Оценивает соответствие предполагаемых хозяйственных результатов и социально-экономических эффектов планам развития организации	<ul style="list-style-type: none"> <li>– знать: основные показатели деятельности стартапов.</li> <li>– уметь: анализировать результаты деятельности</li> </ul>

			венчурного предприятия. – владеть: методикой оценки эффективности стартапов.
		ПК-2.3 Определяет основные параметры и срок реализации проекта	– знать: основные менеджериальные подходы развития стартапов. – уметь: планировать сроки реализации стартап-проектов. – владеть: методиками прогноза временных затрат на реализацию стартап-проектов.

### – Универсальные компетенции

Наименование категории (группы) УК	Код и наименование УК	Код и наименование индикатора достижения УК	Планируемые результаты обучения
Экономическая культура, в том числе финансовая грамотность	УК-10: Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1 Применяет знание основных документов, регламентирующих экономическую деятельность; источников финансирования профессиональной деятельности; принципов планирования экономической деятельности	– знать: нормативно-правовую базу, регламентирующую деятельность стартапов; основные источники финансирования стартапов. – уметь: пользоваться основными информационными и финансовыми ресурсами поддержки стартапов. – владеть: современными инструментами информационной, правовой и финансовой поддержки стартапов.
		УК-10.2 Обосновывает принятие экономических решений, использует методы экономического планирования для достижения поставленных целей	– знать: методы экономического планирования деятельности стартапов. – уметь: анализировать результаты деятельности стартапов. – владеть: методами

			принятия управленческих решений в сфере стартап-предпринимательства.
		УК-10.3 Демонстрирует навыки применения экономических инструментов	– знать: инструменты онлайн-продвижения стартапа. – уметь: работать с современными каналами коммуникации. – владеть: работой с мессенджерами, социальными медиа, блогосферой.

#### 4 Объем учебной дисциплины

Семестр / курс		<b>ИТОГО</b>	<b>6 семестр</b>
Форма промежуточной аттестации			экзамен
Трудоёмкость	<i>академ. час.</i>	<b>108</b>	108
	<i>зачетных единиц</i>	<b>3</b>	3
Лекции, <i>академ. час.</i>		<b>32</b>	32
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0
Лабораторные работы, <i>академ. час.</i>		<b>0</b>	0
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0
Практические занятия, <i>академ. час.</i>		<b>16</b>	16
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0
Курсовая работа / проект, <i>академ. час.</i>		<b>0</b>	0
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0
Консультации, <i>академ. час.</i>		<b>0</b>	0
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0
Самостоятельная работа, <i>академ. час.</i>		<b>24</b>	24
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0
Контроль, <i>академ. час.</i>		<b>36</b>	36
в форме практической подготовки		<b>0</b>	0

#### 5 Краткое содержание учебной дисциплины

В структуре учебной дисциплины выделяются следующие основные разделы (темы):

Раздел 1 Организационно-экономические основы создания стартапов;

Тема 1.1 Понятие и сущность стартапов (Понятие стартапа. Виды стартапов. Создание нового бизнеса или вывод на рынок нового бренда. Открытие нового направления в рамках существующего бизнеса. Территориальное расширение бизнеса — открытие филиалов и представительств. Укрепление (расширение) позиции компании на рынке (захват значительной доли рынка, повышение узнаваемости торговой марки). Реализация нетривиальных, нестандартных целей или

решение задач, которые ранее в компании не решались. Условия их превращения в зрелый бизнес. Венчурный бизнес);



Тема 1.2 Роль стартапов в развитии компании (Мировые и российские истории успеха стартапов. Анализ их бизнес-моделей (независимый и внутрикорпоративный варианты) .Описание сложной технологической составляющей проекта. Использование «дорожных карт» технологий. Концепция Customer Development («Создание потребителя»). Бизнес-модель. Важность обратной связи с потребителями. Бизнес-модели для различных отраслей. Бизнес-модели бутстрэппера, их ключевые элементы отличия и свойства. Выбор бизнес-модели. Цепочка ценности бизнес-модели. Проверка жизнеспособности бизнес-модели);

Тема 1.3 Источники ресурсов для стартапов (Типы инвесторов. Потенциальные инвесторы: фонды, венчурные капиталисты, меценаты и методы воздействия на них. Национальная инновационная система и ее возможности по поддержке технологических и инновационных стартапов. Совет директоров как источник дополнительных возможностей для стартапов. Способы представления проекта инвесторам – бизнес-план, презентация инновационного проекта. Структура типовой презентации. Экспресс-методы оценки компаний. Аргументация соискателя инвестиций в пользу увеличения или сохранения его доли в компании. Составление инвестиционного соглашения. Техничко-экономическая экспертиза проектов. Защита внутрикорпоративного стартапа перед лицами, принимающими решение о финансировании. Самофинансирование. Начальный бутстрэппинг. Правила бутстрэппинга);

Раздел 2 Человеческий фактор при управлении стартапами;

Тема 2.1 Мотивация предпринимателя и ее виды (Понятие предпринимательской мотивации. Заблуждения предпринимателя, которые могут повлиять на развитие бизнеса. Типы мотивации предпринимателей в зависимости от стадии развития бизнеса. Заблуждения, связанные с командой, продуктом, рынком и клиентами);

Тема 2.2 Формирование команды стартапа (Понятие «команда». Формы и виды мотивации команды стартапа. Минимальное количество человек в команде стартапа: количество сотрудников, необходимые компетенции. Формы и виды мотивации сотрудников, инструменты для командной работы. Опционные программы как метод мотивации персонала стартапа);

Раздел 3 Процесс реализации стартапов;

Тема 3.1 1 Разработка и вывод на рынок новых продуктов. Основные принципы и инструменты реализации (Итерационный процесс создания нового продукта. "Спираль" процесса создания нового продукта. Параллельное развитие идеи продукта, технической реализации, маркетинговой стратегии, бизнес-модели в ходе процесса создания нового продукта. Концепция соответствия "продукт-рынок");

Тема 3.2 Создание стратегии нового продукта (Планирование продукта: идея продукта, анализ ситуации и возможностей. Выявление и уточнение потребностей рынка);

Тема 3.3 Выработка концепции нового продукта (Выработка целевых технических требований. Генерирование концепций продукта. Выбор концепции продукта. Создание функционального прототипа продукта (минимально жизнеспособного продукта). Тестирование прототипа с пользователями);

Тема 3.4 Маркетинг и PR стартапа (Ценностное предложение: понятие, характеристики, разбор кейсов. Конкурентное преимущество: понятие, характеристики. Инструменты онлайн-продвижения: email-маркетинг, блогосфера, работа с лидерами мнений. Реклама и ее типы. Тенденции развития современных медиа. Тестирование различных каналов коммуникации. Работа с мессенджерами, социальными медиа. Маркетинг без бюджета);

Раздел 4 Эффективность реализации стартапов;

Тема 4.1 Оценка финансовых затрат стартапов (Составление и анализ смет инвестиционных затрат стартапов. Оценка затрат на открытие фирмы, на производство или оказание услуг. Затраты на рыночное продвижение. Инструменты малобюджетного анализа рынка. Типовое распределение инвестиционных затрат. Оценка эффективности стартапа);

Тема 4.2 Риски при реализации стартапов и пути их снижения (Риски, проблемы, кризисы, форс-мажоры. Категории рисков. Анализ рисков через основные характеристики рисков. Виды резервов, расчет величины резервов. Классические риски стартапов);

Тема 4.3 3 Причины неудач стартапов (Управленческие ошибки основателей стартапов, сложности ведения собственного бизнеса. Ошибки в менеджерских подходах на разных этапах развития стартапа).

## **6 Составитель(и):**

доцент Нестерова Татьяна Валерьевна (кафедра экономики, учета и финансов. АО Кузнецкбизнесбанк).