Приложение 5

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт педагогики
Кафедра управления, сервиса и туризма

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института



Т. И. Гущина
«17» июня 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.В.ДВ.01.1 Стартап: практика создания собственного бизнеса

Направление подготовки/специальность: 44.03.01 - Педагогическое образование

Профиль/направленность/специализация: Начальное образование

Уровень высшего образования: бакалавриат

Квалификация: Бакалавр

год набора: 2026

Тамбов, 2026

Автор программы:
Кандидат экономических наук, доцент Малышкина Елена Анатольевна

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 44.03.01 - Педагогическое образование (уровень бакалавриата) (приказ Министерства образования и науки РФ от «22» февраля 2018 г. № 121).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры управления, сервиса и туризма «____»_____ 20__ г. Протокол № ___

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института педагогики, Протокол от «17» июня 2026 г. № 10.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины…… 4

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата……. 5

3. Объем и содержание дисциплины…… 5

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства…… 7

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)…….. 16

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины…… 17

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы……. 18

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

1.2 Типы задач профессиональной деятельности, к которым готовятся обучающиеся в рамках освоения дисциплины:

- методический
- педагогический

1.3 Дисциплина ориентирована на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности в сфере: 01 Образование и наука (в сферах: дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего образования, профессионального обучения, профессионального образования, дополнительного образования)

1.4 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы:

Обобщенные трудовые функции / трудовые функции / трудовые или профессиональные действия (при наличии профстандарта)	Код и наименование компетенции ФГОС ВО, необходимой для формирования трудового или профессионального действия	Индикаторы достижения компетенций
	УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Проектирует траекторию своего профессионального роста и личностного развития, расширяет свой профессиональный кругозор: приобретает и использует на практике базовые знания, умения и навыки из различных сфер профессиональной деятельности, в том числе ведения собственного бизнес-проекта. Слушатель должен знать элементы финансовой модели стартапа, этапы и ключевые показатели эффективности воронки продаж, инструменты лидогенерации. Уметь разрабатывать стратегию развития своего стартапа, в том числе понимать принципы анализа конкурентной среды. Находить и анализировать информацию о конкурентах из открытых источников. Понимать основные принципы формирования ценностного предложения и конкурентного преимущества, а также факторов, влияющих на них. Уметь формировать бюджет собственного бизнеса с целью его эффективного распределения. Рассчитывать базовую экономику стартапа, разрабатывать воронку продаж стартапа. Уметь привлекать капитал инвесторов на развитие и масштабирование стартапа, определять рынки сбыта. Владеть навыками оценки стоимости стартапа с использованием методики свот-анализа проекта

1.5 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные	Форма обучения	
		Очная (семестр)	Заочная (семестр)

	Междисциплинарные связи	2	3	4	5	6	7	2	3	4	5	6
1	Введение в искусственный интеллект	+						+				
2	Введение в проектную деятельность	+						+				
3	Методика подготовки научных публикаций						+					
4	Методика проведения научного исследования				+							
5	Общественные организации и движения				+							
6	Организация деятельности детских общественных объединений в образовательной организации					+						
7	Педагогическое сопровождение деятельности детских общественных организаций						+					
8	Принципы систематизации научного материала					+						
9	Проектный семинар		+	+	+	+			+	+	+	+
10	Стартап: идея с нуля				+							
11	Стартап: от идеи к MVP					+						

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата:

Дисциплина «Стартап: практика создания собственного бизнеса» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, учебного плана ОП по направлению подготовки 44.03.01 - Педагогическое образование.

Дисциплина «Стартап: практика создания собственного бизнеса» изучается в 7 семестре.

3.Объем и содержание дисциплины

3.1.Объем дисциплины: 2 з.е.

Очная: 2 з.е.

Вид учебной работы	Очная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	**72**
Контактная работа	32
Лекции (Лекции)	16
Практические (Практ. раб.)	16
Самостоятельная работа (СР)	40

Зачет	-

3.2.Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.			Формы текущего контроля			
		Лекции	Практ. раб.	СР				
		О	О	О				
7 семестр								
1	Тема 1. Закрепление стартапа на рынке.	3	-	3	-	8	-	Опрос; Собеседование; Тестирование
2	Тема 2. Оформление продукта	3	-	3	-	8	-	Опрос; Собеседование; Кейс; Тестирование
3	Тема 3. Оформление стартапа в России.	4	-	4	-	8	-	Собеседование; Опрос
4	Тема 4. Источники финансирования стартап проектов.	4	-	4	-	8	-	Опрос; Собеседование; Тестирование
5	Тема 5. Продвижение и маштабированиестартапа.	2	-	2	-	8	-	Опрос; Собеседование; Кейс

Тема 1. Тема 1. Закрепление стартапа на рынке. (УК-6)

Лекция.

Тренды рынка и их влияние на рост продаж. Востребованность продукта на рынке. Внедрение на рынок. Воронка продаж. Сравнение своего продукта с продуктом конкурента. Аналитика конкурентов и охват новых сегментов рынка. Использование новых технологий в разработке продукта как конкурентное преимущество стартапа. Расширение предложения за счет сопутствующих товаров и услуг.

Практическое занятие.

№ 1. Анализ востребованности стартап-продукта на рынке.

№ 2. Анализ конкурентов.

Задания для самостоятельной работы.

Проведите анализ собственного продукта с продуктом конкурентом (выявите преимущества).

Тема 2. Тема 2. Оформление продукта (УК-6)

Лекция.

Прототип продукта: почему его необходимо создать. Продукт: определение и формы. Решаемые продуктом проблемы покупателя. Продукты, предлагающие инновационные решения.

Практическое занятие.

Продукты, предлагающие инновационные решения.

Задания для самостоятельной работы.

1 1. Создание продуктастартапа.

2 2. Решаемые продуктом проблемы покупателя

Тема 3. Тема 3. Оформление стартапа в России. (УК-6)

Лекция.

Определение формы ведения бизнеса: юридическое лицо, система налогообложения, охраноспособность бренда. Специфика банковского обслуживания юридических лиц и ведение бухгалтерского учета. Ответственность предпринимателей в России.

Практическое занятие.

1. Исследовать экономическую сущность понятия стартап, определить его роль в современной экономике России.

Задания для самостоятельной работы.

1 1. Основные формы ведения бизнеса

2 2. Что выбрать ИП или ООО?

Тема 4. Тема 4. Источники финансирования стартап проектов. (УК-6)

Лекция.

Финансирование стартап проектов: структура капитала, источники, формы. Стадии финансирования стартапов. Типы инвесторов. Инвестиционные фонды.

Практическое занятие.

1 1. Изучить стадии финансирования стартапов.

Задания для самостоятельной работы.

Создать список источников, из которых возможно достать контакты бизнес-ангелов и фондов.

Подготовить список целевых фондов для вашего стартапа.

Тема 5. Тема 5. Продвижение и маштабированиестартапа. (УК-6)

Лекция.

Разработка маркетинговой стратегии. PR стартапа. Разработка плана реализации стратегии. Основные этапы продвижения стартап: экоситема каналов продвижения. Методы продвижения. Коммуникативные технологии в продвижении стартапов. Корпоративный стиль стартапа. Презентация стартапа. Этапы развития стартапа.

Практическое занятие.

Методика «бережливого стартапа», модель SPACE, HADI – цикл. Масштабируемость бизнеса и бизнес-экспансия на новые регионы /страны/ рынки.

Задания для самостоятельной работы.

Выберите СМИ , которые могут быть потенциально заинтересованы в теме вашего продукта

Создайте таблицу баз журналистов.

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

4.1. Распределение баллов:

7 семестр

- текущий контроль – 80 баллов
- контрольные срезы – 2 среза по 10 баллов каждый

Распределение баллов по заданиям:

№ темы	Название темы / вид учебной работы	Формы текущего контроля / срезы	Max. кол-во баллов	Методика проведения занятия и оценки

1.	Тема 1. Закрепление стартапа на рынке.	Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
		Собеседование	5	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.
		Тестирование(контрольный срез)	10	Контрольный срез проводится в виде тестирования. За прохождение тестирования выставляются следующие баллы: - 97 - 100% - 10 баллов; - 90 – 96% - 9 баллов - 80 – 89% - 8 баллов - 70 – 79% - 7 баллов - 60 – 69% - 6 баллов - 50 – 59% - 5 баллов - 40 – 49% - 4 балла - 30 – 39% - 3 балла - 20 – 29% - 2 балла - 10 – 19% - 1 балл - менее 10% - балл не начисляется.
2.	Тема 2. Оформление продукта	Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
		Собеседование	5	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.

		Кейс	10	Кейс (в переводе с англ. - случай) представляет собой проблемную ситуацию, предлагаемую студентам в качестве задачи для анализа и поиска решения. При решении кейса обучающемуся следует выявить ключевые проблемы кейса и понять, какие именно из представленных данных важны для решения; войти в ситуационный контекст кейса, отобрать информацию необходимую для анализа, понять, какие трудности могут возникнуть при решении задачи.
		Тестирование	10	Контрольный срез проводится в виде тестирования. За прохождение тестирования выставляются следующие баллы: - 97 - 100% - 10 баллов; - 90 – 96% - 9 баллов - 80 – 89% - 8 баллов - 70 – 79% - 7 баллов - 60 – 69% - 6 баллов - 50 – 59% - 5 баллов - 40 – 49% - 4 балла - 30 – 39% - 3 балла - 20 – 29% - 2 балла - 10 – 19% - 1 балл - менее 10% - балл не начисляется.
3.	Тема 3. Оформление стартапа в России.	Собеседование	5	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.
		Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
4.	Тема 4. Источники финансирования стартап проектов.	Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.

		Собеседование	5	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.
		Тестирование(контрольный срез)	10	Контрольный срез проводится в виде тестирования. За прохождение тестирования выставляются следующие баллы: - 97 - 100% - 10 баллов; - 90 – 96% - 9 баллов - 80 – 89% - 8 баллов - 70 – 79% - 7 баллов - 60 – 69% - 6 баллов - 50 – 59% - 5 баллов - 40 – 49% - 4 балла - 30 – 39% - 3 балла - 20 – 29% - 2 балла - 10 – 19% - 1 балл - менее 10% - балл не начисляется.
5.	Тема 5. Продвижение и маштабирование стартапа.	Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
		Собеседование	5	Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.
		Кейс	10	Кейс (в переводе с англ. - случай) представляет собой проблемную ситуацию, предлагаемую студентам в качестве задачи для анализа и поиска решения. При решении кейса обучающемуся следует выявить ключевые проблемы кейса и понять, какие именно из представленных данных важны для решения; войти в ситуационный контекст кейса, отобрать информацию необходимую для анализа, понять, какие трудности могут возникнуть при решении задачи.
6.	Итого за семестр		100	

Итоговая оценка по зачету выставляется в 100-балльной шкале и в традиционной четырехбалльной шкале. Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную осуществляется следующим образом:

100-балльная система	Традиционная система
50 - 100 баллов	Зачтено
0 - 49 баллов	Не зачтено

4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

Кейс

Тема 2. Тема 2. Оформление продукта

Представьте, что вы создатель стартапа.

1. Выберите продукт, который вы собираетесь производить

2. Определите основных конкурентов продукта

3. Подумайте, какие проблемы покупателя решает ваш продукт.

Тема 5. Тема 5. Продвижение и маштабированиестартапа.

Разработайте бизнес- план стартапа, сформулируйте программу продвижения стартапа в сфере создания наукоемкой продукции. Опишите сложности реализации.

Опрос

Тема 1. Тема 1. Закрепление стартапа на рынке.

1 Тренды рынка и их влияние на рост продаж.
2 Востребованность продукта на рынке.
3 Внедрение на рынок.
4 Воронка продаж.
5 Сравнение своего продукта с продуктом конкурента.
6 Аналитика конкурентов и охват новых сегментов рынка.

Тема 2. Тема 2. Оформление продукта

1 Продукт: определение и формы.

Продукты, предлагающие инновационные решения.

Тема 3. Тема 3. Оформление стартапа в России.

1 Ответственность предпринимателей в России.

Тема 4. Тема 4. Источники финансирования стартап проектов.

1 Финансирование стартап проектов: структура капитала, источники, формы.
2 Стадии финансирования стартапов.

Тема 5. Тема 5. Продвижение и маштабированиестартапа.

1 Разработка маркетинговой стратегии.
2 PR стартапа.
3 Разработка плана реализации стратегии.
4 Основные этапы продвижения стартап: экоситема каналов продвижения.
5 Методы продвижения.

Собеседование

Тема 1. Тема 1. Закрепление стартапа на рынке.

1 Использование новых технологий в разработке продукта как конкурентное преимущество стартапа.
2 Расширение предложения за счет сопутствующих товаров и услуг.

Тема 2. Тема 2. Оформление продукта

1 Решаемые продуктом проблемы покупателя.
2 Продукты, предлагающие инновационные решения.

Тема 3. Тема 3. Оформление стартапа в России.

1 Определение формы ведения бизнеса: юридическое лицо, система налогообложения, охраноспособность бренда.
2 Специфика банковского обслуживания юридических лиц и ведение бухгалтерского учета.

Тема 4. Тема 4. Источники финансирования стартап проектов.

1 Типы инвесторов.
2 Инвестиционные фонды.

Тема 5. Тема 5. Продвижение и маштабированиестартапа.

1 Коммуникативные технологии в продвижении стартапов.
2 Корпоративный стиль стартапа.
3 Презентация стартапа.
4 Этапы развития стартапа.

Тестирование

Тема 1. Тема 1. Закрепление стартапа на рынке.

1. Проект (в управленческой деятельности) — временно́е предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата.

а)Верно

б) Неверно

2. Проектная деятельность — это уникальная деятельность, имеющая начало и конец во времени, направленная на достижение заранее определённого результата/цели, создание определённого, уникального продукта или услуги, при заданных ограничениях.

а) Верно

б) Неверно

3. Проект (в управленческой деятельности) — временно́е предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата.

а) Верно

б) Неверно

4. Проектная деятельность — это уникальная деятельность, имеющая начало и конец во времени, направленная на достижение заранее определённого результата/цели, создание определённого, уникального продукта или услуги, при заданных ограничениях.

а) Верно

б) Неверно

5. Что такое бизнес-идея?

а) Это концепция бизнеса, которая связана с пониманием ценности, предлагаемой потребителю.

б) Это понимание ниши с максимальным потенциалом вхождения.

в) Это понимание продукта на котором можно заработать.

6. Ключевой вопрос в определении бизнес-идеи:

а) Почему клиент должен выбрать именно этот продукт?

б) Какую выбрать нишу для получения максимальной прибыли?

7. Согласны ли вы с утверждением «Проект — это ограниченное во времени предприятие (мероприятие), направленное на создание уникальных продуктов и услуг или получение принципиально новых результатов».

а) Да

б) Нет

8. Проект может существовать в двух формах: 1. Как составная часть программы, представляющая собой форму конкретизации и содержательного наполнения приоритетных направлений развития социокультурной жизни территории 2. Как самостоятельный вариант решения

а) Да

б) Нет

9. Стратегическое планирование — это процесс создания и претворения в жизнь программ, планов действий и мероприятий, связанных в пространстве (по исполнителям) и во времени (по срокам), нацеленных на выполнение стратегических задач.

а) Да

б) Нет

10. Согласны ли вы с утверждением «Стратегическое планирование определяет, что организация должна делать в настоящем, чтобы достичь желаемых целей в будущем исходя из того, что окружение и организация будут меняться»?

а) Согласен (согласна)

б) Не согласен (не согласна)

Тема 2. Тема 2. Оформление продукта

1. Согласны ли вы с утверждением «Прежде всего, необходимо четко и ясно сформулировать саму суть бизнес-идеи, ее «изюминку», понять, что явилось источником ее появления».

а) Да

б) Нет

2. Предприниматель, уже по определению, это тот, кто постоянно генерирует новые идеи для своего бизнеса, разрабатывает новые бизнес-проекты и успешно (или не очень) воплощает свои бизнес-идеи в жизнь.

а) Верно

б) Неверно

3. Согласны ли вы с утверждением «Прежде всего, необходимо четко и ясно сформулировать саму суть бизнес-идеи, ее «изюминку», понять, что явилось источником ее появления».

а) Да

б) Нет

4. Предприниматель, уже по определению, это тот, кто постоянно генерирует новые идеи для своего бизнеса, разрабатывает новые бизнес-проекты и успешно (или не очень) воплощает свои бизнес-идеи в жизнь.

а) Верно

б) Неверно

5. Фо́кус-гру́ппа — представляет собой качественный метод в социологии, заключающийся в организации исследования посредством сбора группы для обсуждения поставленной задачи.

а) Верно

б) Неверно

6. Группа респондентов обычно состоит из 8-10 заинтересованных человек, собирающихся вместе для обсуждения определенной темы, которое может продолжаться на протяжении нескольких часов (как правило, не больше 2-х).

а) Верно

б) Неверно

7. Интеллектуальная собственность — это права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, продукции, работ и услуг или, кратко — имущественные права на объекты интеллектуальной собственности.

а) Верно

б) Неверно

8. Объекты интеллектуальной собственности принято делить на три группы, которые отличаются друг от друга правовым режимом: 1. Произведения науки, литературы и искусства 2. Объекты промышленной собственности и средства индивидуализации

а) Верно

б) Неверно

9. У закрытых проектов в краткосрочной перспективе высока вероятность выполнения, но скорее всего низкая доходность. У открытых меньше вероятность исполнения и более высокая перспективная доходность.

а)Согласен (согласна)

б) не согласен (не соласна)

Тема 4. Тема 4. Источники финансирования стартап проектов.

1. Процесс стратегического планирования в компании состоит из нескольких этапов: 1. Определение миссии и целей организации 2. Анализ среды, включающий в себя сбор информации, анализ сильных и слабых сторон фирмы, а также ее потенциальных возможностей

а) Да, все пункты верны

б)Нет, пункты неверны

2. Верно ли утверждение «В тайм-менеджменте часто расстановка приоритетов — это определение очередности выполнения задач: приоритетные задачи выполнять в первую очередь, остальные — потом, или совсем не выполнять».

а) Верно

б) Неверно

3. Является ли задачей то, что необходимо выполнить для решения конкретной проблемы.

а) Является

б) Не является

4. Связаны ли в понятии «Приоритет» понятия важность и срочность задач?

а) Да

б) Нет

5. Руководитель является профессиональным управляющим, который должен обладать определенными личными и профессиональными качествами.

а) Да

б) Нет

6. Поскольку руководитель является профессиональным управляющим, он должен обладать специальными способностями и навыками, чтобы организовать работу подчиненных для достижения поставленных целей организации.

а) Верно

б) Неверно

7. Руководитель должен обладать лидерскими качествами и уметь убеждать людей. При этом важна справедливость — неправильно, когда принципы применяются выборочно.

а) Да

б) Нет

8. Финансовая модель — это учет и расчет текущих и будущих потоков компании, те экономика проекта.

а) Верно

б) Неверно

9. У финансовой модели бизнеса должны быть следующие компоненты: 1. План продаж 2. План найма 3. План расходов 4. Метрики 5. Отчётности

а) Да, верно

б) Нет, неверно

10. План продаж является самой важной частью любой финансовой модели.

а) Да

б) Нет

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета

Типовые вопросы зачета (УК-6)

Вопросы к зачету

1. **Понятие, сущность и значение стартапов.**
2. **Для чего нужен прототип продукта**
3. **Что такое продукт стартапа**
4. **Решаемые продуктом проблемы покупателя**
5. **Источники финансирования стартап проектов**
6. **Структура капитала**
7. **Стадии финансирования стартапов**
8. **Формы финансирования стартапов**
9. **Типы инвесторов**
10. **Понятие Инвестиционные фонды**
11. **Разработка маркетинговой стратегии**
12. **Разработка плана реализации стратегии**
13. **Основные этапы продвижения стартап**
14. **Методы продвижения стартап**
15. **Коммуникативные технологии в продвижении стартапов**
16. **Корпоративный стиль стартапа**
17. **Методика «бережливого стартапа»**
18. **Проверка устойчивости стартапа помодели SPACE**
19. **Что такое методика HADI**
20. **Масштабируемость бизнеса**
21. **Что такое продукт стартапа**
22. **Оформление стартапа в России.**
23. **Ответственность предпринимателей в России.**
24. **Определение формы ведения бизнеса**
25. **Тренды рынка и их влияние на рост продаж**
26. **Что такое воронка продаж**
27. **Востребованность продукта на рынке**
28. **Анализ и сравнение своего продукта с продуктом конкурента**
29. **Что такое сопутствующие товары и как их продавать**
30. **Жизненный цикл продукта**

Типовые задания для зачета (УК-6)

не предусмотрено

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)

«зачтено» (50 - 100 баллов)	УК-6	Демонстрирует высокий уровень знаний основ предпринимательской деятельности, на высоком владеет инструментами управления предпринимательскими рисками. Свободно составляет бизнес- план, знает методы продвижения стартапа на рынке. Речь грамотная, аргументированно отвечает на поставленные вопросы.
«не зачтено» (0 - 49 баллов)	УК-6	Демонстрирует слабый уровень знаний основ предпринимательской деятельности, не владеет инструментами управления предпринимательскими рисками. Затрудняется в процессе разработке бизнес- плана, допускает существенные ошибки. Не способен отвечать на поставленные вопросы.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

5.1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины (РПД), которая определяет содержание, объем, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины, ее раздела, части.

Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» и «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы».

В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем в академических часах.

В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая основная и дополнительная литература.

В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы» содержится перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины.

5.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной дополнительной литературы;

- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники, профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.

- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

5.3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к дебатам, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала и рекомендованных источников и литературы по тематике лекций.

Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с опорой на размещенные в системе MOODLe презентаци, основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект может быть выполнен в рамках распечатки выдачи презентаций лекций или в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);
- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы).

5.4. Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.

Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:

- правильность ответа по содержанию;
- полнота и глубина ответа;
- сознательность ответа;
- логика изложения материала;
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе;
- использование дополнительного материала;
- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как:

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели. ссылки на ресурсы. соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала;
- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления;
- личностные качества: ораторские способности. соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы:
- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература:

1. Бланк С., Дорф Б. Стартап: настольная книга основателя : практическое пособие. - 3-е изд.. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 615 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279605

2. Воскресенский Ю. Стартап в медиа: опыт создания делового радио : публицистика. - Москва: Альпина Паблишер, 2019. - 232 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570439

6.2 Дополнительная литература:

1. Гай, Кавасаки Стартап по Кавасаки: проверенные методы начала любого дела. - 2021-08-31; Стартап по Кавасаки: проверенные методы начала любого дела. - Москва: Альпина Паблишер, 2019. - 336 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/86879.html

2. Гозман, О. Бизнес - это FUN!: от российского стартапа к международной компании. - 2021-03-26; Бизнес - это FUN!: от российского стартапа к международной компании. - Москва: Альпина Бизнес Букс, 2019. - 176 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/83084.html

3. Романс, Эндрю Настольная книга венчурного предпринимателя: Секреты лидеров стартапов. - 2021-03-26; Настольная книга венчурного предпринимателя: Секреты лидеров стартапов. - Москва: Альпина Паблишер, 2019. - 248 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/82738.html

4. Рис, Э. Метод стартапа: предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании. - 2021-02-28; Метод стартапа: предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании. - Москва: Альпина Паблишер, 2018. - 352 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/94294.html

5. Рис Э. Метод стартапа. Предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании : научно-популярное издание. - Москва: Альпина Паблишер, 2018. - 350 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570454

6.3 Иные источники:

1. СТАРТАПЫ.РУ - http://startapy.ru
2. Информационный ресурс ИД "Коммерсант" - https://www.kommersant.ru/
3. Коммерсант - http://www.kommersant.ru

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации (проектор, ноутбук, экран/ интерактивная доска).

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

Microsoft Windows 10

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Операционная система "Альт Образование"

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: https://elibrary.ru
2. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: https://cyberleninka.ru
3. Российская государственная библиотека: официальный сайт. – URL: https://www.rsl.ru
4. Университетская библиотека онлайн: электронно-библиотечная система. – URL: https://biblioclub.ru
5. Электронная библиотека ТГУ. – URL: https://elibrary.tsutmb.ru/

Электронная информационно-образовательная среда

https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультимедийных, гипертекстовых, сетевых, телекоммуникационных технологий, используемых в электронной информационно-образовательной среде университета.