

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Писарев Сергей Станиславович
Должность: Ректор
Дата подписания: 19.03.2026 16:50:08
Уникальный программный ключ:
b9d7463b91f434da3d4dc1afa9a0cf32d3c58650

**Негосударственное образовательное учреждение высшего образования
«Школа управления СКОЛКОВО»**

Утверждено
ректор С. С. Писарев
ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ
СКОЛКОВО
“05” февраля 2026 г.
НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО
ИН 1237700448413
* МОСКВА *

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Предпринимательство**

Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Квалификация выпускника	Бакалавр
Образовательная программа	Управление и предпринимательство
Форма обучения	Очная
Рабочая программа дисциплины разработана	

Трудоемкость		Контактная работа		Самостоятельная работа	Форма контроля	Семестр
з.е.	часы	лекции	семинарские занятия			
6	216	32	64	120	Экзамен	6

Москва
2026

1. АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения курса “Предпринимательство” студенты смогут сформировать системное понимание основ создания и развития собственного бизнеса. Освоят ключевые этапы предпринимательского пути: от поиска и валидации идеи и анализа рынка до построения бизнес-модели, привлечения финансирования и вывода продукта на рынок. Особое внимание будет уделено практическим инструментам: формированию ценностного предложения, управлению командой, маркетингу, финансовому планированию и правовым аспектам.

По окончании курса студенты не просто получают теоретические знания, а разработают персональный проект – структурированный дорожный план по запуску и развитию собственного бизнеса. Курс предоставляет возможность пройти путь от сырой идеи до готового к реализации бизнес-плана, избегая типичных ошибок начинающих предпринимателей и осознанно принимая управленческие решения.

Обучение строится на интерактивных лекциях, разборе актуальных кейсов успехов и неудач известных компаний, мастер-классах от практикующих предпринимателей и инвесторов, а также на групповых и индивидуальных практических заданиях с обратной связью от экспертов.

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В случае успешного освоения курса студенты будут:

знать

- Основные этапы предпринимательского цикла: от генерации идеи до выхода на рынок и масштабирования;
- Методы поиска, валидации и оценки бизнес-идей;
- Принципы построения и анализа бизнес-моделей;
- Ключевые элементы финансового планирования стартапа: структура доходов и расходов, точка безубыточности, базовые финансовые отчёты;
- Основные источники финансирования для стартапов на разных этапах развития;
- Базовые правовые аспекты создания и ведения бизнеса в РФ
- Принципы формирования и управления стартап-командой;

уметь

- Генерировать, анализировать и отбирать бизнес-идеи на основе выявленных рыночных возможностей;
- Проводить первичное исследование рынка и тестировать гипотезы о продукте и клиентах;
- Формулировать ценностное предложение для целевой аудитории;
- Разрабатывать и презентовать структурированную бизнес-модель проекта;
- Готовить структурированную презентацию проекта для потенциальных партнёров или инвесторов;
- Анализировать кейсы успешных и неудачных предпринимательских проектов;
- Разрабатывать пошаговый дорожный план запуска собственного бизнес-проекта;

владеть

- Навыком работы с инструментами бизнес-моделирования и анализа рынка;
- Навыком проведения customer development интервью для валидации идей;
- Навыком базового финансового расчёта для стартапа;
- Навыком структурирования и защиты собственного бизнес-проекта перед аудиторией;
- Навыком эффективной работы в команде над предпринимательским проектом.

Дисциплина направлена на развитие следующих компетенций и их индикаторов:

Код компетенции	Формулировка компетенции и/или ее индикатора (ов)
ПК - 2.	Способен организовывать процесс создания и продвижения продуктов
ПК-2-1.	Разрабатывает и контролирует исполнение бизнес-плана на протяжении жизненного цикла продукта
ПК -2-2.	Выбирает оптимальную бизнес-модель для вывода продукта на рынок
ПК-2-3.	Организует процесс продвижения продуктов, в том числе с помощью инструментов цифрового маркетинга
ПК - 3.	Способен управлять проектами
ПК- 3-1.	Оценивает ресурсы организации, инициирует и планирует проекты, оценивает риски, готовит финансово-экономическое обоснование проекта
ПК - 3-2.	Производит мониторинг и корректировку работ по реализации проекта в соответствии с планом
ПК-4.	Способен управлять людьми для решения профессиональных задач
ПК-4.1.	Собирает и анализирует информацию о потребностях в компетенциях и персонале организации/проекта, готовит предложение о вакансии, организует отбор персонала
ПК-4.-2.	Разрабатывает систему оценки персонала и формирует корпоративную социальную политику
ПК.4.-3.	Разрабатывает программы обучения персонала на основе анализа компетенций, необходимых организации/проекту
ПК-5.	Способен управлять рисками
ПК-5-1.	Разрабатывает мероприятия по воздействию на риск в разрезе отдельных видов и готовит их экономическую оценку
ПК-5-2.	Разрабатывает методическую и нормативную базу системы управления рисками в рамках отдельных бизнес-процессов и функциональных направлений
ПК-6.	Способен исследовать сложные объекты с разных дисциплинарных перспектив
ПК-6-1.	Знает эпистемологические и методологические границы дисциплин
ПК-6-2.	Анализирует и интерпретирует сложные объекты с позиций

	междисциплинарности, полидисциплинарности и транс-дисциплинарности
ПК-7.	Способен проводить исследования для выведения на рынок инновационных продуктов
ПК. 7-1.	Формулирует цели и задачи, составляет план, выбирает методы и инструменты исследования
ПК.7-2.	Исследует различные объекты по заданной/выбранной методике, представляет результаты исследования
ПК - 8.	Способен находить инновационные решения для построения и оптимизации бизнес-моделей с целью устойчивого развития бизнеса
ПК 8-1.	Разрабатывает и обосновывает инновационные решения, используя знания и методы различных наук
ПК 8-2.	Оценивает технологические инновации, прогнозирует эффекты и риски их внедрения для устойчивого развития бизнеса

3. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Название раздела/темы	Всего часов	Трудоемкость (час.) по видам учебных занятий			
		Контактная работа			Самостоятельная работа
		Всего	Лекции	семинары	
Тема 1. Формирование предпринимательского мышления	30	12	4	8	18
Тема 2. Исследование рынка и валидация идеи	30	14	4	10	16
Тема 3. Проектирование бизнес-модели	30	14	4	10	16
Тема 4. Маркетинг и продажи для стартапа	34	16	6	10	18
Тема 5. Привлечение инвестиций	34	16	6	10	18
Тема 6. Операционное управление и правовые аспекты	30	12	4	8	18

Тема 7. Стратегия роста и масштабирования	28	12	4	8	16
Итого	216	96	32	64	120

Тема 1. Формирование предпринимательского мышления

Преодоление страхов и стереотипов. Методы генерации и первичного отбора бизнес-идей. Инструменты анализа проблем и потребностей целевой аудитории.

Тема 2. Исследование рынка и валидация идеи

Глубокий анализ целевого рынка, конкурентной среды и рыночных трендов. Практика проведения CustDev и тестирование гипотез с помощью MVP для подтверждения спроса без значительных вложений.

Тема 3. Проектирование бизнес-модели

Формулирование уникального ценностного предложения (UVP), определение каналов сбыта, построение взаимоотношений с клиентами и формирование потоков создания ценности.

Тема 4. Маркетинг и продажи для стартапа

Построение воронки продаж с нуля. Цифровой и контент-маркетинг с ограниченным бюджетом. Основы брендинга, ценообразования и клиентского сервиса как ключевого конкурентного преимущества.

Тема 5. Привлечение инвестиций

Структура финансовой модели стартапа: расчет unit-экономики, точки безубыточности, планирование денежных потоков. Подготовка к переговорам с инвесторами: что входит в инвестиционный меморандум и как проводить питчи.

Тема 6. Операционное управление и правовые аспекты

Выбор организационно-правовой формы, система налогообложения, авторское право и договорная работа.

Тема 7. Стратегия роста и масштабирования

Модели масштабирования бизнеса: выход на новые рынки, разработка продуктовой линейки, франчайзинг.

4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА И ПРИМЕРЫ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Текущий контроль

Оценка за курс складывается из следующих видов заданий текущего контроля, каждый из которых обладает своим весом в общей системе:

Компоненты	Процент в итоговой оценке
Выполнение тестов по теоретической части	20%
Участие в дискуссиях в классе	20%
Выполнение домашних заданий	30%
Презентация бизнес-модели проекта	30%

На курсе используется 10 балльная система оценивания. За каждое задание студент получает от 1 до 10 баллов. Итоговый балл за каждый вид заданий рассчитывается как среднее арифметическое всех полученных баллов за все задания в рамках одного вида (O1, O2, O3, O4). Невыполненное в срок задание оценивается в 0 баллов.

Общая оценка за курс (O) рассчитывается как:

$$O = O_1 \times 0,2 + O_2 \times 0,2 + O_3 \times 0,3 + O_4 \times 0,3.$$

Если по результатам текущего контроля студент получил положительную оценку (не ниже “удовлетворительно”), оценка за промежуточную аттестацию выставляется автоматически.

Выполнение тестов по теоретической части

Данный компонент оценивается по следующим параметрам:

- количество верных ответов на поставленный вопрос;
- полнота ответа при наличии открытых вопросов.

Участие в дискуссиях в классе

Учитываются полнота аргументированных ответов на вопросы с примерами из литературы, в том числе из рекомендованных источников; активное участие в обсуждениях, четко сформулированные вопросы, демонстрирующие знание материала и проделанную самостоятельную работу; своевременное и корректное выполнение заданий преподавателя.

Домашние задания

Выполнение домашних заданий оценивается по следующим параметрам:

- понимание описываемых процессов и явлений;
- полнота материала, свидетельствующая об освоении материала курса, грамотность использования терминов, определений, фактов;
- выполнение сроков сдачи.

Презентация бизнес-модели проекта

Питч-презентация (5-7 минут) + сессия вопросов (3-5 минут).

Критерии оценивания:

1. Проблема и Ценностное предложение.
Ясно ли, уникально и убедительно сформулировано ценностное предложение?
Решает ли оно заявленную проблему?
2. Анализ рынка и клиенты
Корректно ли определены целевые сегменты? Есть ли данные о размере рынка?
Проведен ли анализ конкурентов (понимание отличий и конкурентных преимуществ)?
3. Каналы сбыта и взаимоотношения с клиентами
Логичны ли и реалистичны ли выбранные каналы привлечения и удержания клиентов? Соответствуют ли они поведению целевой аудитории? Понятна ли стратегия коммуникации?
4. Ключевые ресурсы, процессы и партнеры
Выявлены ли критически важные для бизнеса активы (финансы, люди), процессы и партнеры? Реалистична ли оценка необходимых ресурсов для запуска?
5. Финансовая состоятельность
Понятна ли структура доходов и основных затрат? Рассчитана ли точка безубыточности или показана логика выхода на прибыль?

4.2 Промежуточная аттестация

Студентам, набравшим достаточные для удовлетворительной оценки баллы за текущий контроль, оценка за дисциплину выставляется равной оценке за текущий контроль (См. п. 4.1)

Студентам, получившим неудовлетворительную оценку по результатам текущего контроля, необходимо по согласованию с преподавателем сдать один или несколько компонентов текущего контроля. Преподаватель вправе предложить студентам выполнить задание, не повторяющее задание текущего контроля, но проверяющее аналогичные знания, умения и навыки.

4.3 Примеры заданий

Примерные тестовые задания

Т.3. 1 Что такое «валидация идеи»?

- A) Юридическая регистрация торговой марки
- B) Эмпирическая проверка предположений о проблеме, решении и клиентах на реальном рынке**
- C) Расчет точки безубыточности
- D) Поиск соучредителей

Т.3. 2 Утверждение «Наше приложение поможет вам экономить время» — это:

- A) Хорошее ценностное предложение
- B) Плохое ценностное предложение**
- C) Уникальное торговое предложение
- D) Позиционирование

Т.3. 3 Метрика, показывающая, сколько в среднем приносит один клиент за все время сотрудничества с компанией, — это _____.

- A) SAC
- B) LTV**
- C) Конверсия
- D) ROI

Примеры вопросов для дискуссии

1. Стоит ли начинать бизнес на последние/заёмные деньги? В каком случае личные финансовые вложения — это мотивация, а в каком — путь к катастрофе?
2. Что важнее для стартапа на раннем этапе: быть первым на рынке или выпустить идеально доработанный продукт, но позже конкурентов? Всегда ли верна методология «выпусти неидеальное и проверь»?
3. Какой бизнес можно считать успешным? Только тот, что привлёк миллионы инвестиций, вышел на IPO и обогнал конкурентов? Или маленький, но стабильный и прибыльный family-business, дающий свободу и удовлетворение владельцу? Нужно ли вообще гнаться за масштабированием?

Примеры домашних заданий

ДЗ 1. Из боли в гипотезу

Цель: Научиться видеть предпринимательские возможности в окружающих проблемах и формулировать первые гипотезы для решения.

Задание: В течение недели фиксируйте все неудобства, "боли" и несовершенства, с которыми сталкиваетесь вы или ваши знакомые (в Школе, городе, быту, хобби). Выберите одну самую значимую и частую проблему.

Структура отчета (3 слайда и/ или одна страница текста):

- Описание проблемы: Кто испытывает проблему? В каком контексте? Как сейчас с ней справляются?
- Гипотеза решения: Сформулируйте 1-2 возможных решения (продукт, сервис,

процесс).

- Валидация "на коленке": Поговорите с 3 потенциальными "страдальцами" этой проблемы. Задайте им 2-3 вопроса, чтобы понять, насколько проблема для них реальна и значима. Кратко опишите их реакцию.

ДЗ.2 Финансовый расчет

Проведите упрощенный финансовый расчет и анализ рисков.

- Unit-экономика одного клиента:
CAC (Customer Acquisition Cost) – Ориентировочная стоимость привлечения одного клиента (например, реклама, время);
LTV (Lifetime Value) – Ориентировочный доход с одного клиента за все время;
Является ли соотношение $LTV > CAC$ в принципе достижимым?
- 5 главных рисков проекта, ранжированных по вероятности и влиянию. Формат: "Риск: ... / Последствие: ... / Как смягчить: ...".
- План следующего шага для проверки самого серьезного риска: Что вы можете сделать за 1 неделю и без больших денег, чтобы проверить самый опасный риск?

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1 Литература

1. Турчаева, И. Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учебник и практикум для вузов / И. Н. Турчаева, Я. Ю. Таенчук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 157 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-20066-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/557523> (дата обращения: 24.12.2025).

2. Уланов, В. Л. Технологическое предпринимательство : учебник для вузов / В. Л. Уланов, Е. Г. Лашкова, Е. В. Иванова ; под общей редакцией В. Л. Уланова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 149 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-20398-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/569235> (дата обращения: 24.12.2025).

3. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебник для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 469 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16461-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/559862> (дата обращения: 24.12.2025).

5.2 Электронные образовательные ресурсы

Материалы дисциплины размещены в ЭИОС (LMS): <https://l.skolkovo.ru/login/index.php>

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы (при наличии)

нет

6. ЛИЦЕНЗИОННОЕ И СВОБОДНО РАСПРОСТРАНЯЕМОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Операционная система Simple Linux, браузер Yandex браузер, антивирусное ПО Calmantivirus;

Свободно распространяемое ПО, в том числе отечественного производства:

Офисный пакет Libre Office, Okular PDF Reader, 7-Zip Архиватор, GIMP Редактирования фотографий, Inkscape Векторная графика, Blender 3D графика, Kdenlive Видеоредактор, Audacity Аудиоредактор, VLC Медиаплеер, Thunderbird Почтовый клиент, Flameshot Создание скриншотов

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная мультимедийным оборудованием, учебной мебелью, доской или со стенами с маркерным покрытием.

Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, оснащенная мультимедийным оборудованием, учебной мебелью, доской или со стенами с маркерным покрытием.

Аудитория (коворкинг) для самостоятельной работы, оснащенная учебной мебелью, ноутбуками.

Материально-техническое обеспечение аудиторий представлено на официальном сайте <https://bbask.ru/sveden/objects/>.