

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ЗАПУСК И РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Автор: Чикин Вячеслав Николаевич

Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.04.01 Экономика («Экономика и информатика»)

Квалификация (степень) выпускника: Магистр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

Сформировать компетенции в сфере научно-исследовательской и организационно-управленческой работы в области экономики и информатики.

План курса:

Тема 1. Проектное предложение в различных форматах (Остервальдер, Олет), структура и содержание»

Бизнес-модель как модель желаемого состояния.

Девять блоков дизайна бизнес-модели (Остервальдер). Модель проектного предложения по Олету (24 «ступени»)

Логика построения бизнес-модели.

Стратегии Product Development и Customer Development. Обнаружение клиента. Удержание клиентов. Создание клиентов.

Тема 2. Определение клиента и его потребностей, их практическая верификация.

Описание продукта на языке клиента

Логика движения: найти нишу; убедиться, что ниша достаточно велика; увеличивать нишу. Видение (гипотеза) клиента. Карта эмпатии клиента. Проблемы клиента. Проблема, решаемая продуктом. Спецификация продукта: формулирование требований к продукту в терминах соответствия потребностям клиента.

White paper: информация о продукте через «каким образом он решает проблему потенциального клиента». Сегментирование (как многообразие аспектов использования продукта). Кастомизация. Тип рынка: Массовый рынок, нишевый рынок, дробное сегментирование многосторонние платформы Клиент как со разработчик. Неплатежеспособный спрос. Методики нахождения клиента. Практическая верификация клиента и его потребностей. Описание продукта на языке клиента. Что делает ваш продукт в системе отчета вашего клиента.

Тема 3. Внешняя среда и конкуренты, инструменты конкурентной разведки. Ваши ключевые преимущества

Ваши ключевые преимущества. Внешняя среда бизнес-моделирования. Законодательные и технологические тенденции отрасли. Барьеры вступления на рынок. Конкуренты. Способы выявления конкурентов. Товары-заменители. Согласование намерений и способностей. Технологии сбора информации о компаниях-конкурентах и о ключевых сотрудниках этих компаний. Ваши преимущества и ключевые ресурсы, которых нет у конкурентов. Анализ ситуации с IP.

Тема 4. Финансовая математика, основы бухучета, составление финансовых моделей. NPV, IRR, СОСА

Структура издержек. Бухгалтерская отчетность. Основные финансовые показатели. Точка безубыточности, период окупаемости.

Тема 5. Партнеры, окружение. Определение «стейкхолдеров» проекта.

Поставщики сырья и другие участники цепочки создания стоимости Стратегическое сотрудничество между неконкурирующими компаниями.

Стратегическое партнерство между конкурентами. Совместные предприятия для запуска новых бизнес-проектов. Отношения производителя с поставщиками для гарантии получения качественных ресурсов. Ключевые регуляторы потребители, «авторитеты» в данной области. Ключевые сотрудники. Аутсорсинг, краудсорсинг. Партнерские отношения как средство оптимизации и экономии в сфере производства, снижения риска и неопределенности, поставки ресурсов.

Тема 6. Основы рискового менеджмента. SWOT – анализ

Классификация рисков. Угрозы. Механизмы ликвидации (элиминирования, снижения) угрозы. Затраты. Вероятность наступления риска и степень его влияния. SWOT-анализ, 5 сил Портера

Тема 7. Основы техники коммуникаций, презентационные навыки. Elevator pitch.

Техники коммуникаций. Искусство публичных выступлений. Правила составления презентаций. Понятие elevator pitch. Примеры успешных elevator pitch, те аспекты, на которые необходимо обратить внимание.

Тема 8. Построение плана мероприятий по развитию проекта. Обоснование запрашиваемого объема инвестиций. Стратегия EXIT

Этапы планирования.

Построение базового сценария. Анализ системы. Анализ препятствий и угроз. Планирование целей. Планирование средств. Планирование ресурсов. Проект контроля и управления. Смета проекта. Виды выходов инвестиционных проектов. Чем заканчивается конкретный проект.

Аудиторные часы: 64

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации: опрос, контрольная работа, письменный зачет и письменный экзамен.

Основная литература:

1. А.Остервальдер, И.Пинье. Построение бизнес-моделей. Алина Паблишер, 2015, с 2017.
<http://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=1122>
2. S.Blank. Four Steps to the Epiphany. John Wiley & Sons, Inc/Kindle Edition, 2013, с 45.
http://web.stanford.edu/group/e145/cgi-bin/winter/drupal/upload/handouts/Four_Steps.pdf