

## ГОУ ВПО РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Составлен в соответствии с государственными требованиями к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по направлению “Менеджмент” и Положением «Об УМКД РАУ».



УТВЕРЖДАЮ:  
Директор института  
Сандоян Э.М.

20 августа 2021 г.

**Институт: Экономике и Бизнеса**

**Кафедра: Математических методов и информационных технологий в экономике и бизнесе**

**Автор(ы):** Кеворков Тигран Гарикович, преподаватель

### ***УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС***

**Дисциплина: Б1.В.01 Организация бизнеса**

Для магистерских программ:

**Магистерская программа: Бизнес-инжиниринг**

**Направление: Менеджмент (38.04.02)**

**Форма обучения: очная**

## 1. Аннотация

Организация бизнеса является современной наукой об организационных и производственно-экономических отношениях в сфере бизнеса, возможностях применения научных подходов на практике, а также механизме принятия управленческих решений в области организации бизнеса, собственного дела, по приоритетным направлениям предпринимательской деятельности

*Связь с другими дисциплинами.* «Организация бизнеса» развивается в тесной взаимосвязи с экономическими, финансовыми и с некоторыми математическими и техническими науками.

После изучения данной дисциплины предполагается изучение таких дисциплин как: «Разработка управленческих решений», «Психология управления», «Контроллинг в менеджменте».

*Требования к исходным уровням знаний и умений магистрантов для прохождения дисциплины.* Изучению дисциплины "Организация бизнеса" предшествует освоение следующих дисциплин: «Макро и микроэкономика», «Экономическая теория», «Управленческая экономика».

Курс «Организация бизнеса» содержит систематизированное изложение основных понятий и методов генерации бизнес-идеи, техники разработки инновационных решений, генерации названия бизнеса, изучения потребностей клиентов, процесса создания продукта или услуги, далее построения бизнес-модели и создание концепции и прототипа продукта.

Общая трудоемкость дисциплины – 144 академических часа (4 академический кредит). Курс рассчитан на 6 часов лекций и 30 часов практических занятий, а также на 108 часов самостоятельной работы студентов, которая будет заключаться в выполнении домашних заданий и подготовке к промежуточным контролям.

## 2. Содержание

### 2.1. Цели и задачи дисциплины

**Цель** преподавания курса «Организация бизнеса» - сформировать у студентов системное представление об организации бизнеса как современной науке, о возможностях применения научных подходов на практике, а также механизме принятия управленческих решений

В ходе изучения дисциплины ставятся следующие задачи:

- Изучение потребностей потребителей и механизмы валидации проблем;

- ознакомление с техниками генерации инновационных идей и решений, механизмы валидации решений;
- изучение механизмов построения бизнес-моделей и симуляций;
- изучение механизмов тестирования гипотез, построения прототипов и их тестирования.

## **2.2. Требования к уровню освоения содержания дисциплины**

В результате изучения дисциплины студенты должны:

### **знать:**

- Инструменты генерации инновационных идей и решений,
- Инструменты валидации проблем, решений и их соответствия,
- Как построить эффективную бизнес-модель,
- Механизмы экспериментов для тестирования гипотез и прототипов.

### **уметь:**

- Разрабатывать новый инновационный продукт,
- Создавать стартап.

### **обладать:**

- (ОК-1) - способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу
- (ОК-3) - готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала
- (ОПК-2) - готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия
- (ПК-1) - способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями
- (ПК-2) - способностью разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию
- (ПК-3) - способностью использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач
- (ПК-5) - владением методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде

- (ПК-9) - способностью проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой
- (ПК-10) - способностью разрабатывать учебные программы и методическое обеспечение управленческих дисциплин, а также применять современные методы и методики в процессе их преподавания

2.3. Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы (в академических часах и кредитах)

2.3.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Виды учебной работы	Всего, в акад. часах
<b>1. Общая трудоемкость изучения дисциплины по семестрам, в т. ч.:</b>	<b>144</b>
1.1. Аудиторные занятия, в т. ч.:	<b>36</b>
1.1.1. Лекции	<b>6</b>
1.1.2. Практические занятия, в т. ч.	<b>30</b>
1.1.2.1. Обсуждение прикладных проектов	<b>5</b>
1.1.2.2. Кейсы	<b>15</b>
1.1.2.3. Деловые игры, тренинги	<b>5</b>
1.1.2.4. Контрольные работы	<b>5</b>
1.2. Самостоятельная работа, в т. ч.:	<b>108</b>
1.2.1. Подготовка к экзаменам	<b>108</b>
1.2.2. Другие виды самостоятельной работы, в т.ч.	
Итоговый контроль	<b>экзамен</b>

2.3.2. Распределение объема дисциплины по темам и видам учебной работы

Разделы и темы дисциплины	Всего (ак. часов)	Лекции (ак. часов)	Практ. занятия (ак. часов)
<b>1</b>	<b>2=3+4</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Тема 1. Определение бизнес-проблемы	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>4</b>
Тема 2. Генерация бизнес-идеи	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>4</b>
Тема 3. Валидация бизнес-идеи	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>4</b>
Тема 4. Разработка ценностного предложения	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>4</b>
Тема 5. Построение бизнес-моделей	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>4</b>
Тема 6. Шаблоны бизнес-модели	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>4</b>

Тема 7. Прототипы	6	0	6
<b>ИТОГО</b>	<b>36</b>	<b>6</b>	<b>30</b>

### 2.3.3 Содержание разделов и тем дисциплины

#### **Тема 1. Определение бизнес-проблемы**

Определение потребностей клиентов. Описание канваса проблемы.

#### **Тема 2. Генерация бизнес-идей**

Методики генерации инновационных идей:

- Подход Jobs to be done (техника для новаторов), переход от User story к Job story, определение эмоциональных, функциональных и социальных задач потребителя,
- Техника эвристического мышления HIT Matrix,
- Методика SCAMPER (Substitute Combine Adapt Modify Put Eliminate Reverse),
- создание инновационных идей с помощью книг и журналов.

Описание соответствующих канвасов и форм.

#### **Тема 3. Валидация бизнес-идей**

Определение цели валидации. Определение гипотезы. Выбор и проведение эксперимента.

Оценка результатов.

#### **Тема 4. Разработка ценностного предложения**

Построение профиля потребителя, состоящего из трех разделов:

- ✓ Задачи потребителя,
- ✓ Проблемы потребителя,
- ✓ Ожидаемые выгоды.

Построение карты ценностей состоящего из трех разделов:

- ✓ Товары и услуги,
- ✓ Факторы помощи,
- ✓ Факторы выгоды.

Сопоставление построенных моделей – профиля потребителя и карты ценностей и нахождение соответствия факторов (типы соответствий).

Разработка канваса ценностного предложения.

#### **Тема 5. Построение бизнес-моделей**

Бизнес-модель канвас. Построение бизнес-модели, состоящей из 9 основных блоков:

1. Сегмент потребителей – группы людей и/или организаций, для которых компания или организация работает и создает ценности, формируя ценностные предложения.
2. Ценностные предложения основаны на совокупности товаров и услуг, представляющих ценность для потребительского сегмента.
3. Каналы сбыта определяют, как ценностное предложение доносится до потребительского сегмента через информационные, дистрибьюторские и торговые сети.
4. Взаимоотношения с клиентами обрисовывают тип отношений, который компания устанавливает и поддерживает со всеми потребительскими сегментами, и объясняют, как привлекаются и удерживаются клиенты.
5. Потоки доходов возникают благодаря успеху ценностных предложений, сделанных потребительскому сегменту. Это результат получения ценности организацией через установление цены, которую готовы платить покупатели.
6. Ключевые ресурсы – средства, необходимые для предложения и поставки ранее описанных элементов.
7. Ключевые виды деятельности – наиболее важные виды деятельности, необходимые для успешной работы организации.
8. Ключевые партнеры – сеть поставщиков и партнеров, которые приносят внешние ресурсы и виды деятельности.
9. Структура издержек отражает все издержки, связанные с функционированием бизнес-модели.

#### **Тема 6. Шаблон бизнес-модели**

Шаблоны (стили) бизнес-моделей:

- ✓ Разделение бизнес-модели,
- ✓ Длинный хвост,
- ✓ Многосторонние платформы,
- ✓ Free как бизнес-модель,
- ✓ Открытые бизнес-модели.

#### **Тема 7. Прототипы**

Обоснование прототипа. Прототипы. MVP.

### **2.3.4 Краткое содержание практических занятий**

Во время практических занятий студенты применяют знания полученные во время лекций на своих проектах/стартапах, развивают навыки и поэтапно создают проект.

#### 2.4. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для эффективной организации лекционных занятий необходим[1]

- 1) Аудитория с проектором;
- 2) Слайды, представляемые в течение занятий, составленные авторами;
- 3) Учебники и учебные пособия в электронном виде, предоставляемые студентам в начале курса.

Для практических занятий особых требований нет.

#### 2.5. Распределение весов по модулю и формам контроля

Формы контроле	Веса форм текущих контроле в результирующ их оценках текущих контроле			Веса форм промежуточны х контроле в оценках промежуточны х контроле			Веса оценок промежуточных контроле и результирующ их оценок текущих контроле в итоговых оценках промежуточных контроле			Веса итоговых оценок промежуточ ных контроле в результирующ ей оценке промежуточ ных контроле	Веса результирующ ей оценки промежуточных контроле и оценки итогового контроле в результирующ ей оценке итогового контроле	
	M1 <sup>1</sup>	M2	M3	M1	M2	M3	M1	M2	M3			
Вид учебной работы/контроля												
Контрольная работа												
Тест												
Курсовая работа												
Лабораторные работы												
Письменные домашние задания												
Реферат												
Эссе												
Другие формы (Презентация)	1			1								
Другие формы (Указать)												
Веса результирующ их оценок текущих контроле в итоговых оценках промежуточных контроле							0,5					
Веса оценок промежуточных контроле в итоговых оценках промежуточных контроле							0,5					
Вес итоговой оценки 1-го промежуточного контроле в										1		

<sup>1</sup> Учебный Модуль

результатирующей оценке промежуточных контролей											
Вес итоговой оценки 2-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей											
Вес итоговой оценки 3-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей											
Вес результирующей оценки промежуточных контролей в результирующей оценке итогового контроля											0,5
<b>Экзамен/зачет (оценка итогового контроля)</b>											Экзамен, 0,5
	$\Sigma=1$										

### **3 и 4. Теоретический и практический блоки**

#### 1) Учебник(и)

- Марк Найджер, Клинт Нильсен и Фрэнк Нурига, Startup Weekend. От идеи до компании за 54 часа. “Манн, Иванов и Фербер”, Москва, 2012, 176 стр.
- Пинье Ив, Остервальдер Александр, Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора, «Альпина Паблишер», Москва, 2019, 288 стр.
- Остервальдер Александр, Пинье Ив, Разработка ценностных предложений. Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители, «Альпина Паблишер», Москва, 2020, 312 стр.
- Блэнд Дэвид, Остервальдер Александр, Тестирование бизнес-идей, «Альпина Паблишер», Москва, 2020, 356 стр.

#### 2) Электронные материалы (электронные учебники, учебные пособия, краткие конспекты лекций, презентации PPT и т.п.)

- [http://slon.ru/business/nazovi\\_svoe\\_imya-731803.xhtml](http://slon.ru/business/nazovi_svoe_imya-731803.xhtml)
- <http://www.entrepreneur.com/article/223694>
- Презентации лектора.

### **5. Блок ОДС и КИМ**

В начале изучения дисциплины студентам необходимо сгенерировать бизнес-идеи и создать группы 1-4 человек. В течение всего семестра студенты должны применять все

пройденные техники/методики/модели на своих проектах и во время экзамена представить готовый стартап, демонстрируя прототип.

Во время экзамена студент должен представить/защитить свой проект, демонстрируя бизнес-идею в виде презентации и представления прототипа.

Презентация должна иметь следующую структуру:

1. Наименование Startup-а,
2. Члены команды (указать роль каждого участника в проекте),
3. Idea formation (Jobs to be done, HIT matrix, SCAMPER, Invite Big Ideas to the Table with Books and Magazines),
4. Value proposition Canvas (Профиль потребителя и карта ценности с определением соответствия),
5. Business model canvas
6. Business model pattern (указать используемый шаблон/стиль бизнес-модели),
7. Idea validation:
  - Goal
  - Hypothesis
  - Experiment
  - Validation
8. Proof of concept,
9. Prototype,
10. MVP.

## **6. Методический блок**

### ***Методика преподавания***

Проведение занятий предполагается в следующем формате.

**Лекция** – каждое занятие начинается с демонстрации теоретического материала, подготовленного преподавателем в виде презентации в формате Power Point, где будут отражены определенные модели управления (в соответствии с планом) – с точки зрения их применения в процессе бизнес инжиниринга. Будут рассмотрены варианты и ситуации наиболее эффективного применения каждой модели – исходя из поставленных задач и преследуемых целей. Студенты также будут информированы о конкретных примерах применений рассматриваемых моделей в современном бизнесе (в основном – в зарубежном), с

изучением эффективности их применения и анализом конечных результатов. Затем концептуально будут изложены (в ходе дискуссий) специфические особенности применения изучаемых моделей в отечественной бизнес-среде.

В конце резюмируются главные составляющие данной темы, дается задание студентам для практического занятия.

**Практические занятия** – После каждой лекции предусматривается проведение практического занятия, в процессе которого студенты обязаны на примере конкретного бизнеса показать функционирование модели, рассмотренной во время лекции, путем презентации (более подробно описано в блоке «Краткое содержание практических занятий»).