

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)

Институт искусств и культуры

УТВЕРЖДЕНО:
Директор ИИК Д.В. Галкин

Рабочая программа дисциплины

Предпринимательство

по направлению подготовки

51.03.04 Музеология и охрана объектов природного и культурного наследия

Направленность (профиль) подготовки:

«Музеология и охрана объектов природного и культурного наследия»

Форма обучения

Очная

Квалификация

Бакалавр

Год приема

2022

СОГЛАСОВАНО:
Руководитель ОП
О.М. Рындина

Председатель УМК
М.В. Давыдов

Томск – 2022

1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины (модуля)

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

– УК-2 – способность определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;

– УК-10 – способность принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

ИУК-2.2. Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.

ИУК-10.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике.

ИУК-10.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей.

2. Задачи освоения дисциплины:

1. развитие навыков выявления новых возможностей реализации идей, построения индивидуальной траектории развития собственного потенциала;

2. формирование навыков разработки предпринимательского проекта в условиях командной работы и распределения ответственности за результат;

3. формирование навыков бизнес-моделирования и перспективного планирования реализации проекта;

4. развитие навыков анализа рынка предлагаемого продукта или услуги в ходе работы над предпринимательским проектом;

5. формирование навыков прототипирования продукта на основе технологии дизайн-мышления;

6. развитие навыков оценки потребности в ресурсах и планирования этапов реализации проекта;

7. развитие навыков оценки рисков при реализации предпринимательского проекта;

8. развитие навыков презентации предпринимательского проекта.

3. Место дисциплины/модуля в структуре ООП/ОПОП

Дисциплина относится к обязательной части образовательной программы. Дисциплина входит в модуль «Экономика и предпринимательство».

4. Семестр(ы) освоения и форма(ы) промежуточной аттестации по дисциплине

Пятый семестр, экзамен

5. Входные требования для освоения дисциплины

Для успешного освоения дисциплины требуются результаты обучения по следующим дисциплинам: «Экономика».

Требования к входным результатам обучения, необходимым для освоения дисциплины

Таблица 1.

Результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Код и название компетенции
--	--	----------------------------

Знать	основные понятия, категории инструменты, применяемые в аналитических целях, закономерности функционирования экономики, взаимосвязи между социально-экономическими явлениями, процессами, институтами	УК-2
Уметь	определять цель, задачи, методы поведения аналитических процедур для целей принятия управленческого решения	УК-10
Владеть	навыками конструирования количественных и качественных показателей, характеризующих предпринимательскую деятельность на микро- и макроуровне, позволяющих оценить качество полученного результата	УК-10

Таблица 2

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования индикаторов достижения и компетенций в целом		Технологии, обеспечивающие формирование результатов обучения
Знать	<p>Порядок регистрации субъекта предпринимательской деятельности в России на основе действующих нормативно-правовых актов;</p> <p>Этапы создания компании и вывода продукции на рынок;</p> <p>Инфраструктуру поддержки предпринимательской деятельности в России;</p> <p>Основные подходы к генерированию предпринимательской идеи с учетом потребностей бизнеса, и/или общества, и/или государства;</p> <p>Порядок и структуру бизнес-моделирования предпринимательского проекта;</p> <p>Подходы и инструменты проведения исследования рынка;</p> <p>Экономические и финансовые показатели предпринимательского проекта;</p> <p>Способы и каналы привлечения финансирования под реализацию предпринимательского проекта;</p> <p>Виды рисков осуществления предпринимательской деятельности и способы их минимизации;</p>	<p>Стратегия: практико-ориентированное обучение</p> <p>Форматы: очное, электронное обучение</p> <p>Методы: интерактивная лекция, Case-study, микрообучение</p> <p>Техники: геймификация (викторины на лекциях), видео, учебники, электронный контент</p> <p>Способы организации: адаптивное обучение (кейсы по специальности), перевернутое обучение</p>

	Структуру и содержание презентации проекта	
Уметь	<p>Предлагать предпринимательскую идею, исходя из запросов общества, и/или бизнеса, и/или государства;</p> <p>Разрабатывать бизнес-модель предпринимательского проекта;</p> <p>Выявлять целевую аудиторию, релевантную предпринимательской идее;</p> <p>Проводить анализ потенциального рынка и рассчитывать емкость рынка;</p> <p>Разрабатывать ценностное предложение для целевой аудитории;</p> <p>Рассчитывать финансовые показатели предпринимательского проекта и объем инвестиций, необходимых для реализации проекта;</p> <p>Оценивать и определять способы минимизации рисков;</p> <p>Презентовать предпринимательский проект инвесторам.</p>	<p>Стратегия: проектная деятельность</p> <p>Форматы: смешанное обучение</p> <p>Методы: деловые игры/симуляции, Case-study, групповая работа, мозговой штурм, социальное обучение</p> <p>Техники: peer to peer оценка, питч-сессия, электронный учебник, видео</p> <p>Способы организации: перевернутое обучение, адаптивное обучение (тематика проектов по специальности)</p>
Владеть	<p>Навыками разработки предпринимательского проекта</p> <p>Методикой выявления и проработки предпринимательской идеи.</p> <p>Навыками тестирования предпринимательской идеи для оценки ее коммерческой реализуемости</p>	<p>Стратегия: проектная деятельность</p> <p>Форматы: смешанное обучение</p> <p>Методы: деловые игры/симуляции, Case-study, групповая работа, мозговой штурм, социальное обучение, питч-сессия, экспертная сессия</p> <p>Техники: peer to peer оценка, видеолекции, подкаст</p> <p>Способы организации: перевернутое обучение</p>

6. Язык реализации

Русский

7. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 часов, из которых:

-лекции: 14 ч.

- практические: 10 ч.

-семинар: 22 ч.

в том числе практическая подготовка: 10 ч.

Объем самостоятельной работы студента определен учебным планом.

8. Содержание и трудоемкость разделов дисциплины/модуля

Таблица 4

Код занятия	Наименование разделов и тем и их содержание /	Вид учебной работы и занятий	Всего (час.)	Код и наименование индикатора достижения компетенций и компетенций	Литература	Часы в:	
						Интеграционной форме	Электронной форме
1	Введение в предпринимательство и предпринимательская экосистема:	лекции	2	ИУК-10.1	1. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебник / М: ИНФРА-М, 2017. — 383 с.: табл., ил. 2. Федеральный закон от 08.08.2001 О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей №129-ФЗ / Справочная система консультант 3. Создай свой бизнес: инструкция Федеральной налоговой службы / https://www.nalog.ru/create_business/ 4. Экономика и предпринимательство: журнал. — М: Экономика и предпринимательство, 2010- н.в.URL: https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=27783	2	
	Введение в предпринимательство и предпринимательская экосистема	семинары	2	ИУК-10.1		2	
	Изучение опыта предпринимательской экосистемы в разных регионах (по выбору студентов) на основе информации с ресурсов интернет	СРС	6	ИУК-10.1			6
2	Бизнес-идея, бизнес-модель и бизнес-план проекта	лекции	4	ИУК-10.2	1. Остервальдер А., Пинье И. и др Разработка ценностных предложений: как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители, ваш	4	
	Бизнес-идея и бизнес-модель	Практики	8	ИУК-10.2		8	

<p>Изучение учебного материала по теме "Формирование и развитие команды", "Бизнес-идея и бизнес-модель". Работа в микрогруппах: распределение ролей в команде, разработка бизнес-модели для предпринимательского проекта, подготовка презентации по бизнес-идее и бизнес-модели проекта</p>	СРС	10	ИУК-10.2	<p>первый шаг — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 309 с.</p> <p>2. Гасман О., Франкенбергер К., Шик М. Бизнес-модели. 55 лучших шаблонов. — М.: Альпина Паблишер, 2017</p> <p>3. Электронный курс moodle "Социальное и технологическое предпринимательство": "Формирование и развитие команды", "Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план". URL: https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=2264</p> <p>4. Барышева Г.А, Недоспасова О.П., Фролова Е.А., Рождественская Е.М. и др Теория и практика социального предпринимательства. — Томск: STT,</p>	10
---	-----	----	----------	---	----

Код занятия	Наименование разделов и тем и их содержание /	Вид учебной работы и занятий	Всего (час.)	Код и наименование индикатора достижения компетенций и компетенций	Литература	Часы в:	
						Интерактивной форме	Электронной форме
					2018. — 220 с.		
3	Маркетинг предпринимательского проекта	лекции	2	ИУК-10.1	1. Электронный курс moodle "Социальное и технологическое предпринимательство": "Маркетинг", "Customer development" URL: https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=2264 2. Божук С.Г. Маркетинговые исследования: учебник для академического бакалавриата. — М: Юрайт, 2018. —304 с. 3. Тюрин Д.В. Маркетинговые исследования: учебник для бакалавров. — М: Юрайт, 2019. — 342 с.	2	
	Маркетинг предпринимательского проекта	практики	4	ИУК-10.1		4	
	Работа в микрогруппах: анализ и оценка рынка, выявление целевой аудитории, проведение исследований целевой аудитории, корректировка бизнес-модели	СРС	6	ИУК-10.2			6
4	Разработка и продвижение продукта (услуги)	лекции	2	ИУК-2.2	1. Кэган М. На крючке. Как создавать продукты-хиты. — СПб.: Деловой бестселлер, 2015. — 240 с. 2. Шваб К. Четвертая промышленная революция. — М.: Эксмо, 2016. — 208 с. 3. Электронный курс moodle "Социальное и технологическое предпринимательство": "Product development. URL: https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=2264	2	
	Разработка и продвижение продукта (услуги)	практики	6	ИУК-2.2		6	
	Работа в микрогруппах: использование технологий дизайн-мышления для прототипирования	СРС	10	ИУК-2.2			10
5	Финансовый план проекта	лекции	4	ИУК-2.2	1. Бизнес-класс Сбербанк URL: https://www.business-class.pro 2. Электронный курс moodle "Социальное и технологическое предпринимательство": "Финансирование проекта". URL: https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=2264 3. Механизмы стимулирования (налоговые и иные аспекты) при прямом и венчурном инвестировании. Возможности и перспективы, правоприменение, обоснованные предложения. Отчет РВК. — М., 2015. 4. Чеберко Е.Ф. Основы	4	
	Финансовый план проекта	практики	6	ИУК-2.2		6	
	Изучение материалов moos, а также интернет-ресурсов по привлечению инвестиций для реализации предпринимательского проекта. Расчетная работа в микрогруппах: расчет затрат, денежных потоков, финансовых показателей предпринимательского проекта, определение необходимого объема финансирования и источника	СРС	10	ИУК-2.2			10

Код занятия	Наименование разделов и тем и их содержание /	Вид учебной работы и занятий	Всего (час.)	Код и наименование индикатора достижения компетенций и компетенций	Литература	Часы в:	
						Интерактивной форме	Электронной форме
	привлечения финансовых ресурсов. Оформление промежуточных результатов в виде презентации				предпринимательской деятельности. История предпринимательства: учебник и практикум / М: Юрайт, 2016. — 420 с. 5. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для СПО / М. : Издательство Юрайт, 2018. — 219		
6	Оценка рисков проекта	лекции	2	ИУК-2.2	1. Электронный курс moodle "Социальное и технологическое предпринимательство": "Риски. Оценка рисков". URL: https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=2264 2. Кулик В.В. Основы риск-менеджмента: учебное пособие .-М.:Корпоративный университет сбербанка, 2017,— 383 с.	2	
	Оценка рисков проекта	практики	2	ИУК-2.2		2	
	Изучение материалов моос по оценке рисков предпринимательского проекта. Работа в микрогруппах: определение рисков и оценка степени их влияния на проект, определение способов минимизации рисков для проекта	СРС	6	ИУК-2.2			6
7	Презентация проекта	лекции	2	ИУК-2.2	1. Электронный курс moodle "Социальное и технологическое предпринимательство": "Презентация проекта"ФРИИ Фонд «Идеальная презентация для стартапа». ФРИИ Фонд «Шаблон инвестиционной презентации». URL: https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=2264	2	
	Презентация проекта	практики	4	ИУК-2.2		4	
	Изучение материалов моос по презентации предпринимательского проекта. Работа в микрогруппах: составление презентации предпринимательского проекта для финальной питч-сессии	СРС	6	ИУК-2.2			6

9. Текущий контроль по дисциплине

Текущий контроль по дисциплине проводится путем контроля посещаемости, выполнении тестов, презентации для аудитории самостоятельно освоенных отдельных тем и фиксируется в форме контрольной точки не менее одного раза в семестр.

Курс предусматривает адаптивные технологии обучения в рамках изучения реальных предпринимательских кейсов, привязанных к направлению подготовки обучающегося. Кроме того, тематика итоговых проектов в рамках курса задается, в основном, тематикой направления подготовки. Такой подход обеспечивает заинтересованность и дополнительную мотивацию к лучшему изучению материалов и выработке предпринимательских компетенций, подстраиваясь под предметную область обучающегося и его потребности как будущего профессионала.

Освоение дисциплины происходит на основе технологии "перевернутый класс". В рамках данной технологии студентам предлагается теоретический материал для предварительного изучения, позволяющий обеспечить интерактивный характер лекций, активное участие студентов при обучении в лекционном формате, полнее учитывать возможность перехода от универсализации к индивидуализации, ориентируясь на специфику конкретного потока.

Основными видами учебной деятельности являются интерактивные лекции и практические занятия. Лекции организуются по потокам, объединяющим группы курса. Все лекции проводятся с использованием средств визуализации (презентации, видео-ролики).

Практические занятия проводятся по микрогруппам, формируемым в составе академических групп. Занятия проводятся в интерактивной форме. В процессе изучения данной дисциплины используются различные виды интерактивных технологий: лекции-дискуссии, гостевые лекции, деловые игры, мозговой штурм, кейс-стади, технология взаимного оценивания и экспертного оценивания, технология проектной деятельности, питч-сессии.

Изучение курса предполагает систематическую и интенсивную самостоятельную работу студентов. Самостоятельная работа предполагает: изучение вопросов программы дисциплины с применением основной и дополнительной литературы, использование Интернет-ресурсов для выполнения заданий по разработке бизнес-идей в составе микрогрупп; подготовку к практическим занятиям, к текущему контролю, к зачёту. Полученные результаты студенты обсуждают на практических занятиях, дорабатывают с учётом замечаний, высказанных преподавателем и студентами в процессе коллективных обсуждений.

Основным оценивающим мероприятием по курсу является групповой проект, выполняемый в формате whitepaper и презентуемый на последнем практическом занятии в семестре. Проект выполняется группой студентов в количестве 5-7 человек в одной группе. На основе теоретической информации по командообразованию студенты должны распределить роли в своей команде. По результатам распределения ролей студентам дается задание по распределению командных функций. Это задание должно осуществляться командой коллегиально при совместном обсуждении сделанной студентами домашней работы.

Опираясь на вопросы и описания девяти блоков в бизнес-модели студентам необходимо дать описание выбранной ими технологии, бизнес-идею и суть их группового проекта, ответив в том числе на следующие вопросы:

- В чем состоит ценностное предложение вашего проекта?
- Кто является потребителем вашего проекта?
- Какая работа должна быть сделана для решения ключевых проблем или удовлетворения ключевых потребностей целевых потребителей?
- Каким образом ваш проект может удовлетворить потребности или решить проблемы потребителя?
- Какие преимущества получит потребитель, воспользовавшись вашим проектом?

На основе технологии бизнес-канвы студентам необходимо подготовить бизнес-модель собственного проекта, презентовав полученные результаты на первой питч-сессии с участием экспертов. Возможна корректировка бизнес-модели после первой питч-сессии.

В рамках маркетинговой части студентам предлагается выбрать сегмент (сегменты) рынка и описать его:

- a. Выбор сегмента рынка.
- b. Анализ и описание потребностей представителей данного сегмента.
- c. Количественный и качественный анализ данного сегмента:
- d. Сколько таких клиентов?

- e. Какие они (возраст, пол, интересы, род деятельности, если это B2C; или отрасль, размер компании, сферы деятельности, если это B2B)?
- f. В чем нуждаются, какая потребность и причина использования данной услуги и почему она до сих пор не удовлетворена?
- g. Максимально подробное описание услуги, которая может быть оказана данному сегменту.
- h. Выделить целевые сегменты потребителей (на основе вторичной информации).
- i. Сформировать «Гайд-интервью с потенциальным потребителем» — беседу по технологии «глубинного интервью», составить карту эмпатии клиента;
- j. Побеседовать с 3–5 клиентами (выборка дидактическая).
- k. Проанализировать полученные данные и сформулировать выводы, значимые для проекта.

На основе проделанной работы студентам необходимо разработать предложение для клиента.

В рамках группового проекта студентам дается задание по определению основных источников финансирования для реализуемого ими проекта. При этом им необходимо использовать результаты переговоров с потенциальными инвесторами, полученные в процессе участия в деловой игре.

В рамках финансовой части проекта, студентам необходимо:

- Рассчитать затраты на привлечение клиентов проекта и доходы, полученные от одного клиента;
- Сделать расчет экономики проекта с учетом проектируемого потока доходов и расходов;
- Проанализировать факторы внешней среды проекта, которые могут повлиять на величину положительного денежного потока;
- Произвести расчет денежных потоков поступлений и выплат за планируемый период реализации проекта на основе маркетингового исследования;
- На основании проведенных расчетов показателей эффективности определить экономическую целесообразность и инвестиционную привлекательность реализации проекта.

В рамках блока «Оценка рисков» студентам следует провести качественный анализ рисков, присущих их групповому проекту. Далее прописать процедуры риск-менеджмента, которые следует провести в рамках проекта.

Результаты выполненной работы по групповому проекту оформляются в виде бизнес-плана в формате презентации. Презентация проекта происходит на последнем практическом занятии с участием преподавателей и экспертов (представители бизнеса, власти).

Критерии оценивания:

1. Посещение и работа на лекционных и практических занятиях.
2. Выполнение домашних заданий по групповому проекту.
3. Презентация группового проекта в ходе финальной питч-сессии.

Описание методики применения критериев оценки

Посещение лекционных и практических занятий является обязательным критерием оценки успеваемости студентов. Студент, не посетивший в течение контрольного периода более половины лекционных занятий, не допускается к зачету.

Практические занятия представляют собой наиболее активную и свободную форму дискуссии, позволяющую включить в нее как можно большее количество студентов.

Работа на практических занятиях проходит в форме решения кейсов, выполнения упражнений, контрольных заданий, симуляций и деловых игр, проектной работы. Целью проведения кейсов и деловых игр выступает развитие креативных, творческих способностей студентов, необходимых для работы по проекту; формирование у них

способности к моделированию определенных ситуаций и их анализу. Студент, не посетивший в течение контрольного периода более половины практических занятий, не допускается к зачету.

Выполнение домашних заданий по групповому проекту (в форме командных письменных работ по подготовке результатов проекта) является важнейшим инструментом формирования практических компетенций студента в области планирования инновационно-предпринимательской деятельности. Домашнее задание по каждой теме должно быть сдано каждой командой преподавателю в форме промежуточной презентации на специально отведенном практическом занятии. За выполненное и сданное преподавателю в срок домашнее задание по подготовке презентации проекта каждый член команды получает 15 баллов в рамках питч-сессий (См. Таблицу 6).

Финальная презентация группового проекта по выбранной студентами технологии является важнейшим практико-ориентированным элементом курса. Групповая работа в течение семестра над домашними заданиями позволяет студентам применить все полученные знания на практике, поработать совместно над проектом и представить перед экспертами результаты своей деятельности (эксперты приглашаются из Центра предпринимательства, Управления инновациями, Промпартнеров, Бизнес-сообщества Томска, с факультетов и институтов). По результатам питч-сессии студенты получают оценку за проект в диапазоне от 0 до 35 баллов (См. Таблицу 7). Все студенты в рамках одной команды получают одинаковые оценки за этот элемент курса. Формируется командная ответственность за результаты работы наряду с индивидуальными оценивающими мероприятиями (работа на практических занятиях, тестирование по материалам лекционной части курса).

10. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации

Пятый семестр, экзамен. Оценка «отлично» – 100 баллов, «хорошо» – 80 баллов, «удовлетворительно» – 50–60 баллов, «неудовлетворительно» – менее 50 баллов.

ПОРЯДОК ВЫСТАВЛЕНИЯ ОЦЕНОК ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Вид оценивающего мероприятия	Количество баллов
Выполнение заданий в ходе практических занятий	24 (12 баллов до 1-й питч-сессии, 12 баллов до 2-й питч-сессии)
Презентация результатов работы в проекте	30 баллов (по 15 баллов за каждую питч-сессию)
Промежуточное тестирование с использованием электронных ресурсов	11 баллов (тест в системе электронного курса)
Презентация проекта перед экспертами	Max 35 баллов
Итого	Max 100 баллов

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ФИНАЛЬНОЙ ПИТЧ-СЕССИИ

Max баллов	Критерии оценивания
Max = 5 баллов	Продукт: в чем уникальность бизнес-идеи, какие проблемы решает продукт, почему востребован
Max = 5 баллов	Рынок: целевой сегмент рынка, преимущества и отличия от конкурентов, маркетинговые мероприятия
Max = 5 баллов	Защита интеллектуальной собственности: обоснование стратегии защиты, если она требуется

Мах = 5 баллов	Команда проекта: командный стиль работы, наличие взаимодополняющих ролей и компетенций
Мах = 5 баллов	Структура предложения для инвестора/заказчика: обоснование выбора модели коммерциализации, варианты выхода, обоснование финансового запроса
Мах = 5 баллов	Качество презентации: наглядность, полнота, убедительность, читабельность, красочность
Мах = 5 баллов	Полнота и емкость ответов на вопросы жюри: понимание проблем, с которыми столкнется проект
Итого: мах = 35 баллов	

11. Учебно-методическое обеспечение

а) Электронный учебный курс по дисциплине в электронном университете «Moodle» - <https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=00000>

б) Оценочные материалы текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине.

в) План семинарских / практических занятий по дисциплине.

г) Методические указания по организации самостоятельной работы студентов.

12. Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет

а) основная литература:

№ п/п	Авторы/ составители	Заглавие	Издательство	Год издания
1	Лапуста М.Г.	Предпринимательство: учебник	М: ИНФРА-М	2017
2	Тюрин Д.В.	Маркетинговые исследования	М: Юрайт	2019
3	Божук С.Г.	Маркетинговые исследования	М: Юрайт	2018
4	Чеберко, Е. Ф.	Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для СПО	М.:Издательство Юрайт	2018
5	Остервальдер А., Пинье И. и др	Разработка ценностных предложений: как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители, ваш первый шаг	М.: Альпина Паблишер	2017

в) ресурсы сети Интернет:

- Электронный курс "Социальное и технологическое предпринимательство"

/ <https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=2264>

- Создай свой бизнес: инструкция Федеральной налоговой службы / https://www.nalog.ru/create_business/

- Фонд развития малого и среднего бизнеса Томской области / <http://fondtomsk.ru/>

- Бизнес-класс Сбербанк <https://www.business-class.pro>

Краудфандинговые платформы:

- Российская краудфандинговая платформа Boomstarter <https://boomstarter.ru/>. Модель сбора средств: «Все или ничего» (ВиН). Boomstarter берет 5% от привлеченных средств в успешные проекты, платежные системы взимают еще 5% и 13% НДС. Можно разместить любой творческий, социальный, научный, технический проект, имеющий конечную цель.

- Социально-сервисный портал для создания и коллективного финансирования творческих проектов, распространения и монетизации авторского контента (российская краудфандинговая платформа) Planeta <https://planeta.ru/>. Модель сбора средств: «Все или ничего» (ВиН). Переломный момент (ПМ, можно забрать деньги, собрав более 50%).

- Инвестиционная площадка для заключения венчурных сделок StartTrack <https://starttrack.ru/>.

- Международная краудфандинговая платформа Kickstarter <https://www.kickstarter.com/>. Использование модели ВиН.

- Международная краудфандинговая платформа Indiegogo <https://www.indiegogo.com>. Использование гибкой модели.

- Официальный сайт компании «Круги»: <http://www.kroogi.com/>.

- Официальный сайт компании «БумСтартер»: <http://www.boomstarter.ru/>.

- Официальный сайт компании «С миру по нитке»: <http://www.smipon.ru/>.

- Crowdfunding Industry Report: Market Trends, Composition and Crowdfunding Platforms, Massolution/Crowdsourcing LLC, 2016.

- ROCKETHUB. Официальный сайт. URL: <http://www.rockethub.com>

- Карта краудсорсинга. Официальный сайт. URL: <http://www.crowdsourcing.ru/crowdmap>

- КРАУДРАЙЗ. Официальный сайт. URL: <http://www.crowdrise.com>

- Социальный бизнес и краудфандинг: правила сбора | Бизнес советы - Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство» URL: <http://www.nb-forum.ru>

Объединения российских бизнес-ангелов:

- Национальная ассоциация бизнес-ангелов: <http://rusangels.ru>.

- Союз бизнес-ангелов России (СБАР): <http://russba.ru>.

- Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал»: <http://www.private-capital.ru>.

- Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые Инвестиции» (Нижний Новгород): <http://www.startinvest.ru>.

- Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов (СОБА): <http://www.soba.spb.ru>.

- Фондбизнес-ангеловAddVenture: <http://www.addventure.to>.

Российские венчурные фонды:

- Российская венчурная компания (РВК): <http://www.rvc.ru>.

- Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ):

<http://www.rvca.ru>.

- Фонд венчурного капитала AlmazCapital: <http://www.almazcapital.com>.
- Венчурный фонд Buran Venture Capital: <http://www.ru.buranvc.com>.
- Венчурная компания TargetGlobal: <http://www.targetventures.vc>.

13. Перечень информационных технологий

а) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

– Microsoft Office Standart 2013 Russian: пакет программ. Включает приложения: MS Office Word, MS Office Excel, MS Office PowerPoint, MS Office OneNote, MS Office Publisher, MS Outlook, MS Office Web Apps (Word Excel MS PowerPoint Outlook);

– публично доступные облачные технологии (Google Docs, Яндекс диск и т.п.).

б) информационные справочные системы:

– Электронный каталог Научной библиотеки ТГУ – <http://chamo.lib.tsu.ru/search/query?locale=ru&theme=system>

– Электронная библиотека (репозиторий) ТГУ – <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Index>

– ЭБС Лань – <http://e.lanbook.com/>

– ЭБС Консультант студента – <http://www.studentlibrary.ru/>

– Образовательная платформа Юрайт – <https://urait.ru/>

– ЭБС ZNANIUM.com – <https://znanium.com/>

– ЭБС IPRbooks – <http://www.iprbookshop.ru/>

14. Материально-техническое обеспечение

Аудитории для проведения занятий лекционного типа.

Аудитории для проведения занятий семинарского типа, индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой и доступом к сети Интернет, в электронную информационно-образовательную среду и к информационным справочным системам.

Компьютер (ноутбук), проектор и проектная доска, флипчарт, маркеры, шаблоны бизнес-моделей на форматах А3, стикеры

15. Информация о разработчиках

доцент кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Рождественская Е.М., ст. преподаватель кафедры финансов и учета Куклина Т.В.