

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

Факультет иностранных языков



УТВЕРЖДАЮ:

Декан ФИЯ

О.В. Нагель

« 01 » 06 20 21 г.

Рабочая программа дисциплины

**Предпринимательство**

по направлению подготовки

**45.03.02 Лингвистика**

Направленность (профиль) подготовки:

**«Теория и методика преподавания иностранных языков и культур»**

Форма обучения

**Очная**

Квалификация

**Бакалавр**

Год приема

**2021**

Код дисциплины в учебном плане: Б1.О.26

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОП

Л.Г. Медведева

Председатель УМК

О.А. Обдалова

Томск – 2022

## 1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины (модуля)

**Целью** освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

– ИУК-10.1 Понимание базовых принципов функционирования экономики и экономического развития, целей и форм участия государства в экономике.

– ИУК-10.2 Применение методов личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

### **Знание:**

- порядка регистрации субъекта предпринимательской деятельности в России на основе действующих нормативно-правовых актов;
- этапов создания компании и выведения продукции на рынок;
- инфраструктуры поддержки предпринимательской деятельности в России;
- основных подходов к генерированию предпринимательской идеи с учётом потребностей бизнеса, и/или общества, и/или государства;
- порядка и структуры бизнес-моделирования;
- подходов и инструментов проведения исследования рынка;
- экономических и финансовых показателей предпринимательского проекта;
- способов и каналов привлечения финансирования под реализацию предпринимательского проекта;
- видов рисков осуществления предпринимательской деятельности и способов их минимизации;
- структуры и содержания презентации проекта.

### **Умение:**

- генерировать предпринимательскую идею, исходя из запросов общества, и/или бизнеса, и/или государства;
- разрабатывать бизнес-модель предпринимательского проекта на основе существующих подходов;
- выявлять целевую аудиторию, релевантную предпринимательской идее;
- проводить анализ потенциального рынка и рассчитывать ёмкость рынка;
- разрабатывать ценностное предложение для целевой аудитории;
- рассчитывать финансовые показатели предпринимательского проекта и объём инвестиций, необходимых для реализации проекта;
- определять виды и оценивать возможность наступления рисков при реализации предпринимательского проекта;
- определять способы минимизации рисков.

### **Владение:**

- навыками разработки предпринимательского проекта;
- методикой генерирования и анализа предпринимательской идеи;
- навыками тестирования предпринимательской идеи для оценки её коммерческой реализуемости;
- навыками презентации предпринимательского проекта перед заинтересованными лицами, в т.ч. потенциальными инвесторами.

## **2. Задачи освоения дисциплины:**

- познакомить с методами анализа проблемных ситуаций социальной сферы предпринимательства, с понятиями «бизнес-идея» и «бизнес-модель»;
- познакомить с основами системного и ситуационного подходов в задачах предпринимательства;
- научить применять аналитические технологии для решения практических задач, связанных с проблемами разработки бизнес-проекта;
- научить осуществлять оценку рисков, связанных с решением задач предпринимательства;
- научить работать с инструментами привлечения финансирования.

## **3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы**

Дисциплина относится к обязательной части образовательной программы.

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

Семестр 5, зачёт.

## **5. Входные требования для освоения дисциплины**

Для успешного освоения дисциплины требуются компетенции, сформированные в ходе освоения образовательных программ предшествующего уровня образования.

**Знать:** основные понятия, категории инструменты, применяемые в аналитических целях, закономерности функционирования экономики, взаимосвязи между социально-экономическими явлениями, процессами, институтами

**Уметь:** определять цель, задачи, методы проведения аналитических процедур при принятии управленческого решения.

**Владеть:** навыками конструирования количественных и качественных показателей, характеризующих предпринимательскую деятельность на микро- и макроуровне, позволяющих оценить качество полученного результата.

## **6. Язык реализации**

Русский

## **7. Объем дисциплины (модуля)**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 часа, из которых:

- лекции: 20 ч.;
- семинарские занятия: 20 ч.

Объем самостоятельной работы студента определен учебным планом.

## **8. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам**

### **Тема 1. Введение в предпринимательство. Экосистема**

Бизнес и предпринимательство: понятие, общее, специфика. Признаки бизнеса. Условия формирования предпринимательства. Субъекты предпринимательской деятельности. Малый бизнес: особенности, критерии.

Виды предпринимательской деятельности. Социальное предпринимательство.

Предпринимательская среда: характеристика, состав.

Инфраструктура бизнеса. Формы и направления государственной поддержки социального предпринимательства в России и за рубежом.

### **Тема 2. Формирование и развитие команды**

Технологии командообразования.

### **Тема 3. Бизнес-идея, бизнес-модель**

Сущностные характеристики бизнес-идеи. Правила выбора идеи для бизнеса. Источники идей для бизнеса. Типичные ошибки при поиске бизнес-идей. Технологии

разработки бизнес-идей. Классификация методов генерации идей. Критерии отбора бизнес-идей. Подходы к оценке бизнес-идей.

Бизнес-модель: основные характеристики, базовые положения. Виды бизнес-моделей. Переход от бизнес-модели к бизнес-плану. Отличия бизнес-модели от бизнес-стратегий.

#### **Тема 4. Маркетинг. Оценка рынка**

Исследования рынков сбыта (спроса, конкуренции, состояния отрасли, общих условий сбыта, возможностей расширения рынка). Инструменты проведения маркетингового исследования. Этапы анализа рынка. Оценка конкурентов. Анализ отрасли с учётом характеристик и новизны товара/услуги. Специфика маркетинговых исследований в сфере социальных проектов.

#### **Тема 5. Разработка продукта**

Цели и задачи продукт-ориентированных (product-development) и клиенто-ориентированных (customer-development) методологий. Понятия Customer development (по С.Бланку и Б.Дорфу). Этапы Customer Development Model. Создание прототипа. Подходы к разработке продукта (метод водопада, метод гибкой разработки, теория решения изобретательских задач, теория ограничений, др.). Процесс улучшения характеристик существующих продуктов и разработка новых видов продукции. Технологии создания нового продукта: предпроектные разработки, проектирование, создание и использование.

#### **Тема 6. Стартап**

Стартап: понятие, основные характеристики. Стадии развития стартапа. Методика «бережливого стартапа». Модель «SPACE». HADI-цикл. Методы оценки стартапа.

#### **Тема 7. Риски**

Сущность предпринимательского риска. Функции предпринимательского риска. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска.

Классификация рисков. Риски при осуществлении инновационного проекта.

Управление предпринимательским риском. Методы управления рисками в предпринимательской деятельности. Система оценивания базовых рисков инновационного проекта.

#### **Тема 8. Финансы. Расчётная часть проекта**

Расходы на проект. Состав текущих затрат проекта. Постоянные и переменные расходы.

Финансовая модель стартапа. Содержание финансовой модели. Основы построения финансовой модели в Excel.

Основные и дополнительные показатели. Инвестиционная привлекательность проекта. Методики оценки стартапа.

Режимы налогообложения: характеристика, границы применения. Сравнение различных видов налогообложения предприятий малого и среднего бизнеса.

#### **Тема 9. Привлечение инвестиций**

Основные факторы, определяющие привлекательность стартапа для инвестора.

Каналы поиска инвесторов.

Источники стартового капитала. Венчурные инвесторы. Альтернативные инвестиции. Краудфандинг: виды, краудфандинговые платформы (за рубежом, в России).

#### **Тема 10. Презентация проекта**

Три типа презентаций (презентации перед инвесторами, презентация решения при проблемном интервью, продающая презентация). Условия эффективной презентации. Примеры мастер-классов публичных выступлений.

### **9. Текущий контроль по дисциплине**

Текущий контроль по дисциплине проводится путём контроля посещаемости, проведения контрольных работ, деловых игр по отдельным темам, выполнения домашних

заданий в рамках проектной деятельности и фиксируется в форме контрольной точки (не менее двух раз в семестр).

## 10. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации

В рамках данной дисциплины применяется балльно-рейтинговая система оценки:

Тип элемента	Элемент	Максимальное количество баллов
Работа в семестре	Задания в аудитории	45
Самостоятельная работа (СРС)	Проектная работа (промежуточные питч-сессии)	20
Итого		65

### Задания в аудитории

Выполнение заданий в аудитории оценивается максимум в 3 балла. Учитывается: посещение студентов занятия, включение в работу, активное участие в работе над проектом/кейсом (деловой игре). Всего оцениваемых мероприятий 15.

### Проектная работа

Основной фокус СРС сделан на проектной работе, осуществляемой в микрогруппах над собственными проектами. В течение семестра проводится промежуточная оценка выполняемой работы в виде питч-сессий. Всего предусмотрено две промежуточные питч-сессии, каждая из которых оценивается в 10 баллов.

Формой промежуточной аттестации является финальная питч-сессия в виде защиты проектной работы перед группой экспертов. (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. 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, посещаемость, тестирование по материалам лекционной части курса).

### КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ФИНАЛЬНОЙ ПИТЧ-СЕССИИ

Мах баллов	Критерии оценивания
Мах = 5 баллов	Продукт: в чем уникальность бизнес-идеи, какие проблемы решает продукт, почему востребован
Мах = 5 баллов	Рынок: целевой сегмент рынка, преимущества и отличия от конкурентов, маркетинговые мероприятия
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 ёмкость ответов на вопросы жюри: понимание проблем, с которыми столкнётся проект

Max = 5 баллов	Соответствие идеи проекта, места реализации проекта выбранному направлению обучения студентов
Итого: <i>max</i> = 35 баллов	

Итоговый результат выставляется на основе суммы полученных баллов:

90-100 баллов – «отлично»;

70-89 баллов – «хорошо»;

55-69 балла – «удовлетворительно».

Проекты, получившие оценку 90-100 баллов могут претендовать на получение поддержки от Центра предпринимательства ИЭМ и акселераторов

## 11. Учебно-методическое обеспечение

а) Электронный учебный курс по дисциплине в электронном университете «Moodle» - <https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=11067>

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

Основным оценивающим мероприятием по курсу является групповой проект, выполняемый в формате *whiteraper* 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 даётся задание по распределению командных функций. Это задание должно осуществляться командой коллегиально при совместном обсуждении сделанной студентами домашней работы.

Опираясь на вопросы и описания выбранной студентами бизнес-модели и соответствующего ей шаблона, необходимо дать описание выбранной и заполнить шаблон применительно к каждому проекту, 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:

1. Выбор сегмента рынка.
2. Анализ и описание потребностей представителей данного сегмента.
3. Количественный и качественный анализ данного сегмента:
4. Сколько таких клиентов?
5. Какие они (возраст, пол, интересы, род деятельности, если это B2C; или отрасль, размер компании, сферы деятельности, если это B2B)?
6. В чем нуждаются, какая потребность и причина использования данной услуги и почему она до сих пор не удовлетворена?
7. Максимально подробное описание услуги, которая может быть оказана данному сегменту.

8. Выделить целевые сегменты потребителей (на основе вторичной информации).
9. Сформировать «Гайд-интервью с потенциальным потребителем» — беседу по технологии «глубинного интервью», составить карту эмпатии клиента;
10. Побеседовать с 3–5 клиентами (выборка дидактическая).
11. Проанализировать полученные данные и сформулировать выводы, значимые для проекта.

На основе проделанной работы студентам необходимо разработать предложения для потенциальных потребителей/заинтересованных лиц проекта.

В рамках группового проекта студентам даётся задание по определению основных источников финансирования реализуемого ими проекта.

В рамках финансовой части проекта, студентам необходимо:

- рассчитать затраты на привлечение клиентов проекта и доходы, полученные от одного клиента;
- сделать расчёт экономики проекта с учётом проектируемого потока доходов и расходов;
- проанализировать факторы внешней среды проекта, которые могут повлиять на величину положительного денежного потока;
- произвести расчёт денежных потоков поступлений и выплат за планируемый период реализации проекта на основе маркетингового исследования;
- на основании проведённых расчётов показателей эффективности определить экономическую целесообразность и инвестиционную привлекательность реализации проекта.

В рамках темы «Риски» студентам следует провести качественный анализ рисков, присущих их групповому проекту; разработать процедуры риск-менеджмента в рамках проекта.

Результаты выполненной работы по групповому проекту оформляются в виде аналитической записки и 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 зачёту.

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

Работа на практических занятиях проходит в форме решения кейсов, выполнения упражнений, контрольных заданий, симуляций, деловых игр, проектной работы. Целью проведения кейсов и деловых игр выступает развитие креативных, творческих способностей студентов, необходимых для работы по проекту; формирование способности к моделированию определённых ситуаций и их анализу. Студент, не посетивший в течение контрольного периода более половины практических занятий, не допускается к зачёту.

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 отведённом практическом занятии. За выполненное и сданное

преподавателю в срок домашнее задание по подготовке презентации проекта каждый член команды получает 5 баллов в рамках питч-сессий.

Финальная презентация группового проекта по выбранной студентами технологии является важнейшим практико-ориентированным элементом курса. Групповая работа 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. 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).

в) План семинарских / практических занятий по дисциплине.

Курс предусматривает адаптивные технологии обучения в рамках изучения реальных предпринимательских кейсов, привязанных к направлению подготовки обучающегося. В процессе изучения данной дисциплины используются различные виды интерактивных технологий: работа в микрогруппах; проблемные лекции; технология мозгового штурма; деловые игры; средства мультимедиа; метод проектов; др. Кроме того, тематика итоговых проектов в рамках курса задаётся, 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.

#### **Тема 1. Введение в предпринимательство. Экосистема**

Задание 1. Сравнительный анализ функционирования экосистемы предпринимательства и практики государственной поддержки МСП в России и за рубежом

Задание 2. Сравнительный анализ системы государственной регистрации бизнеса (на примере разных регионов и стран)

#### **Тема 2. Формирование и развитие команды**

Задание. Командообразование.

Деловая игра.

#### **Тема 3. Бизнес-идея, бизнес-модель**

Задание 1. Генерация и анализ бизнес-идей.

Задание 2. Разработка бизнес-модели.

#### **Тема 4. Маркетинг. Оценка рынка**

Задание. Маркетинговые исследования бизнес-идеи.

#### **Тема 5. Разработка продукта**

Задание 1. Разработка продукта.

Задание 2. Дополнения к проведённым маркетинговым исследованиям.

#### **Тема 6. Стартап**

Задание. Выбор модели стартапа.

#### **Тема 7. Риски**

Задание. Анализ рисков проекта.

#### **Тема 8. Финансы. Расчётная часть проекта**



Задание. Финансовая модель.

### **Тема 9. Привлечение инвестиций**

Задание. Источники финансирования проекта.

### **Тема 10. Презентация проекта**

Задание. Аналитическая записка и презентация проекта.

г) Методические указания по организации самостоятельной работы студентов.

Изучение дисциплины «Предпринимательство» предполагает систематическую и интенсивную самостоятельную работу студентов на основе полученной информации и формируемых навыков с учётом всех основных видов учебной деятельности, которыми являются лекции и практические занятия. Все занятия проводятся в интерактивной форме в соответствии с китайской притчей («Скажи мне – и я забуду; Покажи мне – и я запомню; Дай сделать – и я пойму»).

Основной фокус СРС сделан на проектной работе, осуществляемой каждой микрогруппой над собственными проектами. 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.

## **12. Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет**

а) основная литература:

1	Бланк С.	Четыре шага к озарению: стратегии создания успешных стартапов	М.: Альпина Паблицер	2019
2	Бланк С.	Стартап: настольная книга основателя [Текст]/С. Бланк, Б. Дорф.	М.: Альпина Паблицер	2016
3	Божук С.Г.	Маркетинговые исследования	М: Юрайт	2018
4	Гассман О., Франкенбергер К., Шик М.	Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов	М.: Альпина Паблицер	2019
5	КемпкенсО.	Дизайн-мышление. Все инструменты в одной книге	М.: Эксмо	2019
6	Лапуста М.Г.	Предпринимательство: учебник	М: ИНФРА-М	2017
7	Остервальдер А., Пинье И., др.	Разработка ценностных предложений: как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители, ваш первый шаг	М.: Альпина Паблицер	2017
8	Пинье И.В., Остервальдер А.	Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора.	М.: Альпина Паблицер	2016
9	Тюрин Д.В.	Маркетинговые исследования	М: Юрайт	2019

б) дополнительная литература:

- Кондраков, Н.П. Основы малого и среднего предпринимательства: Практическое пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - М.: Инфра-М, 2017. - 192 с.
- Круглова, Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): Учебник / Н.Ю. Круглова. - М.: КноРус, 2018. - 77 с.
- Рубин, Ю.Б. Основы предпринимательства: Учебник / Ю.Б. Рубин. - М.: МФПУ Синергия, 2016. - 464 с.

в) ресурсы сети Интернет:

1. Создай свой бизнес: инструкция Федеральной налоговой службы / [https://www.nalog.ru/create\\_business/](https://www.nalog.ru/create_business/)
2. Фонд развития малого и среднего бизнеса Томской области / <http://mb.tomsk.ru/>
3. Бизнес-класс Сбербанк <https://www.business-class.pro>

Краудфандинговые платформы:

1. Российская краудфандинговая платформа Boomstarter <https://boomstarter.ru/>
2. Российская краудфандинговая платформа Planeta <https://planeta.ru/>.
3. Инвестиционная площадка для заключения венчурных сделок StartTrack <https://starttrack.ru/>.
4. Международная краудфандинговая платформа Kickstarter <https://www.kickstarter.com/>.
5. Международная краудфандинговая платформа Indiegogo <https://www.indiegogo.com>.  
Использование гибкой модели.

Объединения российских бизнес-ангелов:

1. Национальная ассоциация бизнес-ангелов: <http://rusangels.ru>.
2. Национальное содружество бизнес-ангелов России: <http://www.russba.ru>.
3. Сеть бизнес-ангелов «Частный капитал»: <http://www.private-capital.ru>.
4. Союз организаций бизнес-ангелов: <http://www.soba.spb.ru>.
5. Международная ассоциация бизнес-ангелов AddVenture: <http://www.addventure.to>.

Российские венчурные фонды:

1. Российская венчурная компания (РВК): <http://www.rvc.ru>.
2. Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ): <http://www.rvca.ru>.
3. Фонд венчурного капитала AlmazCapital: <http://www.almazcapital.com>.
4. Венчурная компания Target Global: <http://www.targetventures.vc>.

Организации:

<http://mosopora.ru/> Опора России  
<http://www.opora-credit.ru/invest/> и <http://www.opora-credit.ru/programs/>  
информационно-аналитический портал «Опора-Кредит»  
<http://www.asi.ru> АСИ (Агентство стратегических инициатив)  
<http://www.changemakers.com> конкурс Фонд «Ашока» (портал Changemake)  
<http://www.genv.net/> программа для молодёжи YouthVenture Фонд «Ашока»  
. <https://www.ashoka.org/> Ashoka: Innovators for the Public  
<http://www.echoinggreen.org/sites/default/files/Echoing-Green-Fellowships-Overview.pdf> конкурс фонда Echoing Gree  
<http://socialimpactstart.eu/sis-ee/> конкурс Social Impact Start Scholarship Eastern Europe  
немецкая компания Social Impact GmbH  
<http://konkurs.nb-fund.ru/> конкурс «Социальный предприниматель»  
<http://www.schwabfound.org> Фонд «Шваб»

<http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/SocOrientNoncomOrg> сайт  
Министерства экономического развития РФ (конкурс государственных субсидий по поддержке социально-ориентированных некоммерческих предприятий)

<http://socentr.hse.ru> Центр социального предпринимательства и социальных инноваций

<http://www.schwabfound.org/> Schwab Foundation for Social Entrepreneurship

<http://www.skollfoundation.org/> Skoll Foundation

<http://youngfoundation.org/> The Young Foundation

<http://www.socialenterprise.org.uk/> Social Enterprise UK

<http://www.ted.com/tedx> TED

<http://www.socialearth.org/> Social Earth

<http://www.thirdsector.co.uk/> ThirdSector.uk

<http://www.rmcenter.ru> Российский Микрофинансовый Центр

<http://socamp.me> SocialCamp Russia – Российская ежегодная неформальная конференция о социальной и гражданской активности

<http://ciss-catalog.wix.com/ciss-catalog> Центры инноваций социальной сферы

#### Фонды

<http://reachforchange.org/russia> Благотворительный фонд «Навстречу переменам»

<http://www.nb-fund.ru> Фонд региональных социальных программ «Наше будущее»

Фонд развития медиапроектов и социальных программ Gladway

Ресурсы, содержащие информацию об идеях социальных предприятий:

<http://sockart.ru> Общероссийский информационный портал «Социальная карта Российской Федерации»

[www.nb-forum.ru](http://www.nb-forum.ru) портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство»

[www.soindex.ru](http://www.soindex.ru) и [www.social-idea.ru](http://www.social-idea.ru) портал «Банк социальных идей» фонда «Наше будущее»

<http://www.nb-forum.ru> Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство»

<http://www.social-idea.ru/> Портал «Банк социальных идей»

[www.soindex.ru](http://www.soindex.ru) Социальное предпринимательство в России. Каталог предприятий, товаров и услуг социальных предпринимателей

<http://www.nb-fund.ru/files/pages/00014/expert.pdf> Спецвыпуск журнала «Эксперт» о социальном предпринимательстве

Сайты, специализирующиеся на информации для поиска новых идей и трендов для стартапов:

- <http://www.techcrunch.com;>
- <http://www.springwise.com;>
- <http://www.trendwatching.com;>
- <http://www.venturebeat.com;>
- [http://www.habrahabr.ru/;](http://www.habrahabr.ru/)
- [http://www.hopesandfears.com/;](http://www.hopesandfears.com/)
- <http://www.ycombinator.com/> и др.

Зарубежные ресурсы, описывающие предлагаемые и реализованные проекты социальных предприятий:

<https://www.innocentive.com/ar/challenge/browse>

<http://www.schwabfound.org>

<http://openarchitecturenetwork.org/projects/results>

<https://www.ashoka.org/fellows>

<http://www.skollfoundation.org/skoll-entrepreneurs/>

портал Changemaker (конкурс фонд «Ашока»)  
YouthVenture программа для молодёжи фонда «Ашока»

Общероссийская Сеть КонсультантПлюс Справочная правовая система.  
<http://www.consultant.ru>

Институт комплексных стратегических исследований <http://www.icss.ac.ru/macro/>  
Информационное агентство «Росбизнесконсалтинг» (РБК): – URL: [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru)  
Федеральная служба государственной статистики  
<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main>

### 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 On-eNote, 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/>  
– Coursera – бесплатные онлайн-курсы от ведущих университетов: [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.coursera.org>  
– Национальная платформа открытого образования [Электронный ресурс]. – URL: <https://openedu.ru/course/>

### 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.

Для лекционных и практических занятий необходимы:

- Компьютер (ноутбук)
- Проектор и проектная доска
- Флипчарт, маркеры, шаблоны бизнес-моделей на форматах А3, стикеры.

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

### 15. Информация о разработчиках

Автор: д.э.н., профессор кафедры Экономики ИЭМ Ирина Викторовна Рощина