

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

Факультет физической культуры

УТВЕРЖДАЮ:  
Декан ФФК  
  
В.Г.Шилько В.Г.Шилько  
«19» апреля 2020 г.

Рабочая программа дисциплины

**Предпринимательство**

по направлению подготовки

**49.03.01 Физическая культура**

Направленность (профиль) подготовки:  
**«Технологии спортивной подготовки»**

Форма обучения  
**Очная**

Квалификация  
**Бакалавр**

Год приема  
**2020**

Код дисциплины в учебном плане: Б1.У.О.09.02

СОГЛАСОВАНО:  
Руководитель ОП  
О.И. Загrevский

Председатель УМК  
Ю.А. Карвунис

Томск – 2020

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

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

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

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

ИУК 2.1 - Формулирует проблему, определяет задачи, решение которых напрямую связано с достижением цели проекта.

ИУК 2.2 - В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы, анализирует варианты и выбирает оптимальные способы решения поставленных задач.

ИУК 2.3 - Оценивает решение поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректирует способы решения задач.

## **2. Задачи освоения дисциплины:**

- освоение и применение основных подходов к генерированию предпринимательской идеи с учётом потребностей бизнеса/ общества/ государства;
- изучение порядка регистрации субъекта предпринимательской деятельности в России на основе действующих нормативно-правовых актов, а также инфраструктуры поддержки предпринимательской деятельности в России;
- совершенствование навыков взаимодействия при разработке проекта;
- овладение навыками организации тестирования предпринимательской идеи для оценки её коммерческой реализуемости;
- применение аналитических технологий для решения практических задач, связанных с проблемами разработки бизнес- проекта;
- освоение и применение основных подходов и инструментов исследования рынка; анализа потенциального рынка и оценки ёмкости рынка; разработки бизнес-модели предпринимательского проекта; выявления целевой аудитории;
- выявление и оценка возможности наступления рисков при реализации предпринимательского проекта; разработка способов минимизации рисков;
- овладение навыками расчёта экономических и финансовых показателей предпринимательского проекта;
- обоснование выбора способов и каналов привлечения финансирования для реализации предпринимательского проекта.

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

Дисциплина относится к части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений, является обязательной для изучения.

## **4. Семестр(ы) освоения и форма(ы) промежуточной аттестации по дисциплине** Семестр 3, зачёт.

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

Для успешного освоения дисциплины «Предпринимательство» требуются следующие результаты обучения по такой дисциплине, как: «Экономика»:

– знание основных понятий, категорий инструментов, применяемых в аналитических целях для изучения закономерностей функционирования экономики, взаимосвязей между социально-экономическими явлениями, процессами, институтами;

- умение определять цель, задачи, методы проведения аналитических процедур при принятии управленческого решения;
- владение 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 трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 часа, из которых:

- лекции: 20 ч.;
- семинарские занятия: 0 ч.;
- практические занятия: 34 ч.;
- лабораторные работы: 0 ч.
- в том числе практическая подготовка: 0 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-идеи.

Бизнес-модель 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 бально-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).

#### **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)

Задания	Индикаторы компетенций
Тема 1 Задание 1. Сравнительный анализ функционирования экосистемы предпринимательства и практики государственной поддержки МСП в России и за рубежом	ИУК-2.1 ИУК-10.1
Задание 2. Сравнительный анализ системы государственной регистрации бизнеса (на примере разных регионов и стран)	ИУК-2.1 ИУК-2.2 ИУК-10.1
Тема 2 Задание/Деловая игра	ИУК-2.1
Тема 3 Задание «Аналитические технологии в предпринимательской деятельности»	ИУК-2.3 ИУК-10.1
Тема 4 Задание. Маркетинговые исследования бизнес-идеи	ИУК-10.1
Тема 5 Задание. Разработка продукта	ИУК-10.2
Тема 6 Задание. Выбор модели стартапа	ИУК-10.1
Тема 7 Задание 1. Анализ рисков проекта	ИУК-10.1
Тема 8 Задание. Финансовая модель	ИУК-10.2
Тема 9 Задание. Источники финансирования проекта	ИУК-10.1 ИУК-10.2
Тема 10 Задание. Аналитическая записка и презентация проекта	ИУК-2.1 ИУК-2.3

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, Промпартнёров, 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

Мак баллов	Критерии оценивания
Мак = 5 баллов	Продукт: в чем уникальность бизнес-идеи, какие проблемы решает продукт, почему востребован
Мак = 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
Мах = 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=31810>

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

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 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.

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, Промпартнёров, 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 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. Альварес, С. Как создать продукт, который купят. Метод Lean Customer Development: Учебное пособие / Альварес С. - Москва :Альпина Паблишер, 2016. - 248 с.: ISBN 978-5-9614-5395-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium-com.ez.lib.tsu.ru/catalog/product/737041>
2. Бланк С. Четыре шага к озарению: стратегии создания успешных стартапов. – М.: Альпина Паблишер, 2019 368 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium-com.ez.lib.tsu.ru/catalog/document?id=237932>

3. Божук, С. Г. Маркетинговые исследования: учебник для среднего профессионального образования / С. Г. Божук. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 304 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09653-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru.ez.lib.tsu.ru/bcode/491566>
4. Гассман, О. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов: Учебное пособие / Гассман О., Франкенбергер К., Шик М. - Москва: Альпина Пабл., 2016. - 432 с.: ISBN 978-5-9614-5665-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium-com.ez.lib.tsu.ru/catalog/product/912217>
5. Герасимов, Б. И. Маркетинговые исследования рынка : учебное пособие / Б. И. Герасимов, Н. Н. Мозгов. — 2-е изд. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 336 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-811-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium-com.ez.lib.tsu.ru/catalog/product/1068858>
6. Клиентоориентированность: исследования, стратегии, технологии : монография / Л.С. Латышова, И.В. Липсиц, О.К. Ойнер [и др.]. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 241 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/1058297. - ISBN 978-5-16-015796-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium-com.ez.lib.tsu.ru/catalog/product/1284031>
7. Каменева, Н. Г. Маркетинговые исследования : учебное пособие / Н.Г. Каменева, В.А. Поляков. — 2-е изд., доп. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 368 с. - ISBN 978-5-9558-0233-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium-com.ez.lib.tsu.ru/catalog/product/1058467>
8. Лапуста, М. Г. Предпринимательство : учебник / М. Г. Лапуста. — Изд. испр. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 384 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-006602-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium-com.ez.lib.tsu.ru/catalog/product/1063380>
9. Разработка ценностных предложений: Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг: Учебное пособие / Остервальдер А., Пинье И., Бернарда Г. - Москва :Альпина Пабл., 2017. - 312 с.: ISBN 978-5-9614-4907-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium-com.ez.lib.tsu.ru/catalog/product/923404>
10. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Остервальдер А., Пинье И., - 2-е изд. - Москва :Альпина Пабл., 2016. - 288 с.: ISBN 978-5-9614-1844-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium-com.ez.lib.tsu.ru/catalog/product/916078>
11. Скляр, Е. Н. Маркетинговые исследования : практикум / Е. Н. Скляр, Г. И. Авдеенко, В. А. Алексунин. — 2-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 214 с. - ISBN 978-5-394-03602-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium-com.ez.lib.tsu.ru/catalog/product/1091794>

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 Youth Venture 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.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 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/>
  - 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.

Помещения для самостоятельной работы, оснащенные 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