

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

Филологический факультет

УТВЕРЖДЕНО:
Декан
И.В. Тубалова

Рабочая программа дисциплины

Предпринимательство

по направлению подготовки

42.03.03 Издательское дело

Направленность (профиль) подготовки:
Книгоиздательское дело

Форма обучения
Очная

Квалификация
Бакалавр

Год приема
2025

СОГЛАСОВАНО:
Руководитель ОП
И.А. Айзикова

Председатель УМК
Ю.А. Тихомирова

Томск – 2025

1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

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

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.

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

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

ИУК-2.1 Формулирует совокупность взаимосвязанных задач в рамках поставленной цели работы, обеспечивающих ее достижение

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

ИУК-2.3 Решает конкретные задачи (исследования, проекта, деятельности) за установленное время

ИУК-3.1 Определяет свою роль в команде и действует в соответствии с ней для достижения целей работы

ИУК-3.2 Учитывает ролевые позиции других участников в командной работе

ИУК-3.3 Понимает принципы групповой динамики и действует в соответствии с ними

2. Задачи освоения дисциплины

- Освоить и применять основные подходы к генерированию предпринимательской идеи с учётом потребностей бизнеса/ общества/ государства.
- Совершенствовать навыки взаимодействия членов команды при разработке проекта.
- Овладеть навыками организации тестирования предпринимательской идеи для оценки её коммерческой реализуемости.
- Применять аналитические технологии для решения практических задач, связанных с проблемами разработки бизнес- проекта.
- Освоить и применять основные подходы и инструменты исследования рынка, разработки бизнес-модели предпринимательского проекта, выявления целевой аудитории.
- Выявлять и оценивать возможности наступления рисков при реализации предпринимательского проекта, разрабатывать способы минимизации рисков.
- Овладеть навыками расчёта экономических и финансовых показателей предпринимательского проекта, а также выбора способов и каналов привлечения финансирования для реализации предпринимательского проекта.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к Блоку 1 «Дисциплины (модули)».

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, зачет

5. Входные требования для освоения дисциплины

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

Для успешного освоения дисциплины «Предпринимательство» требуются результаты обучения по дисциплине «Экономика».

6. Язык реализации

Русский

7. Объем дисциплины

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

-лекции: 20 ч.

-практические занятия: 34 ч.

в том числе практическая подготовка: 0 ч.

Объем самостоятельной работы студента определен учебным планом.

8. Содержание дисциплины, 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-идеи. 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 одного раза в семестр.

Оценочные материалы текущего контроля размещены на сайте ТГУ в разделе «Информация об образовательной программе» - <https://www.tsu.ru/sveden/education/eduop/>.

10. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации

Зачет в пятом семестре проводится в устной форме в виде защиты проекта. Продолжительность зачёта 1 час.

Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации размещены на сайте ТГУ в разделе «Информация об образовательной программе» - <https://www.tsu.ru/sveden/education/eduop/>.

11. Учебно-методическое обеспечение

а) Электронный учебный курс по дисциплине в электронном университете «LMS IDO» - <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 whitepaper и презентуемый на последнем практическом занятии в семестре. Проект выполняется группой студентов в количестве 3-5 человек в одной микрогруппе. 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 темы «Риски» студентам следует провести качественный анализ рисков, присущих их групповому проекту; разработать процедуры риск-менеджмента в рамках 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.

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 выполнено в форме соответствующего раздела аналитической записки и представлено на практическом занятии преподавателю для обсуждения ошибок и замечаний, в последующем после исправления которых отправлено одним представителем от каждой команды в LMS IDO.

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, Бизнес-сообщества Томска, представителей с факультетов и институтов. По результатам питч-сессии студенты получают зачёт. Формируется командная ответственность за результаты работы наряду с индивидуальными оценивающими мероприятиями (работа на практических занятиях, посещаемость, др.).

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. 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. Гасман, О. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов: Учебное пособие / Гасман 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>

б) дополнительная литература:

- 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>
- 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>
- 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>
- 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.
- 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>

- Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Остервальдер А., Пинье И., - 2-е изд. - Москва :Альпина Пабли., 2016. - 288 с.: ISBN 978-5-9614-1844-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium-com.ez.lib.tsu.ru/catalog/product/916078>
- 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 Пабли., 2017. - 312 с.: ISBN 978-5-9614-4907-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium-com.ez.lib.tsu.ru/catalog/product/923404>
- Склад, Е. Н. Маркетинговые исследования : практикум / Е. Н. Склад, 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>

в) ресурсы сети Интернет:

1. Создай свой бизнес: инструкция Федеральной налоговой службы / 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>
4. Общероссийская Сеть КонсультантПлюс Справочная правовая система. <http://www.consultant.ru>
5. Институт комплексных стратегических исследований <http://www.icss.ac.ru/macro/>
6. Информационное агентство «Росбизнесконсалтинг» (РБК): – URL: www.rbc.ru
7. Федеральная служба государственной статистики. <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main>
8. Журнал «Эксперт» - <http://www.expert.ru>
9. Официальный сайт Всемирного банка - www.worldbank.org

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](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 портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство»

www.soindex.ru и 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 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»

13. Перечень информационных технологий

а) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

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/>

в) профессиональные базы данных:

– Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) – <https://www.fedstat.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.

Аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации в смешенном формате («Актру»).

15. Информация о разработчиках

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