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

Факультет иностранных языков

УТВЕРЖДЕНО:
Декан ФИЯ

О.В. Нагель

Рабочая программа дисциплины

Предпринимательство

по направлению подготовки

45.03.02 Лингвистика

Направленность (профиль) подготовки:
«Перевод и переводоведение»

Форма обучения
Очная

Квалификация
Бакалавр

Год приема
2025

СОГЛАСОВАНО:
Руководитель ОП
Д.Б.Королева

Председатель УМК
О.А.Обдалова

Томск – 2026

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

– лекции: 20 ч.;

– семинарские занятия: 20 ч.

Объем самостоятельной работы студента определён 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-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 построение 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 мастеров 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

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	Команда проекта: командный стиль работы, наличие взаимодополняющих ролей и компетенций
Max = 5 баллов	Структура предложения для инвестора/заказчика: обоснование выбора модели коммерциализации, варианты выхода, обоснование финансового запроса
Max = 5 баллов	Качество презентации: наглядность, полнота, убедительность, читабельность, красочность
Max = 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: *max* = 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 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. 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 Паблишер	2019
2	Бланк С.	Стартап: настольная книга основателя [Текст]/С. Бланк, Б. Дорф.	М.: Альпина Паблишер	2016
3	Божук С.Г.	Маркетинговые исследования	М: Юрайт	2018
4	Гассман О., Франкенбергер К., Шик М.	Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов	М.: Альпина Паблишер	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 Паблишер	2017
8	Пинье И.В., Остервальдер А.	Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора.	М.: Альпина Паблишер	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/
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 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»

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
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, 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