

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

Факультет физической культуры

УТВЕРЖДАЮ:
Декан факультета физической культуры


В. Г. Шилько В. Г. Шилько

« 22 » 02 20 22 г.

Рабочая программа дисциплины

Предпринимательство

по направлению подготовки

49.03.03 Рекреация и спортивно-оздоровительный туризм

Направленность (профиль) подготовки:

«Разработка и управление программами в рекреации и туризме»

Форма обучения

Очная

Квалификация

Бакалавр

Год приема

2022

Код дисциплины в учебном плане: Б1.О.10.2

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОП

Л. В. Капилевич Л. В. Капилевич

Председатель УМК

Ю. А. Карвунис Ю. А. Карвунис

Томск – 2022

1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины (модуля)

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

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

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

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

– ИУК-2.1. Формулирует совокупность взаимосвязанных задач в рамках поставленной цели работы, обеспечивающих её 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-10.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике.

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

2. Задачи освоения дисциплины:

- 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 обязательной части образовательной программы.

4. Семестр 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-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 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).

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

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
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/
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 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