

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
М.В. ЛОМОНОСОВА»**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

«УТВЕРЖДАЮ»

Декан экономического факультета МГУ
профессор _____ А.А. Аузан

« » _____ 2017 год

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Уровень высшего образования
Магистратура

Направление подготовки (специальность)
38.04.02 «Менеджмент»

Направленность (профиль) ОПОП
«Предпринимательство и управление проектами»

Форма обучения
очная

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании
Совета магистерской программы «Предпринимательство и управление проектами»
(протокол № 3, дата 17.03.2017)

Москва, 2017 год

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с самостоятельно установленным МГУ образовательным стандартом (ОС МГУ) для реализуемых основных профессиональных образовательных программ высшего образования по направлению подготовки «38.04.02 Менеджмент» магистратуры

ОС МГУ утвержден решением Ученого совета МГУ имени М.В.Ломоносова от 27 июня 2011 года, протокол №3, с изменениями

Год (годы) приема на обучение: 2017 и последующие

1. МЕСТО И СТАТУС ДИСЦИПЛИНЫ

Статус дисциплины: вариативная, блок дисциплины по выбору программы
Триместр: 2

2. ВХОДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Для успешного освоения данного курса требуются знания и навыки, полученные в следующих дисциплинах:

- Стратегический менеджмент;
- Организационное поведение

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ТРЕБУЕМЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ ВЫПУСКНИКОВ

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с требуемыми компетенциями
(УК-2) Готовность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала	(УК-2.Ум.1) Уметь анализировать и творчески использовать имеющийся опыт в соответствии с задачами саморазвития (УК-2.Ум.2) Уметь самостоятельно выявлять мотивы, определять стимулы и выстраивать траекторию для саморазвития с учетом целей профессионального роста и требований рынка труда (УК-2.Ум.3) Уметь анализировать и корректировать планы личного и профессионального развития в процессе самореализации
(УК-3) Готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения	(УК-3.Ум.2) Уметь анализировать альтернативные варианты действий в нестандартных ситуациях, возникающих в процессе профессиональной деятельности, и определять меры социальной и этической ответственности за принятые решения
(ОПК-3) Способность проводить самостоятельные исследования, обосновывать актуальность и практическую значимость избранной темы научного исследования	(ОПК-3.Зн.2) Знать актуальные проблемы и тенденции развития соответствующей научной области
(ОПК-4) Способность самостоятельно принимать обоснованные организационно-управленческие решения, оценивать их операционную и организационную эффективность и социальную значимость, обеспечивать их реализацию в условиях сложной (в том числе кросс-культурной) и динамичной среды	(ОПК-4.Зн.1) Знать методы оценки внутренней и внешней среды организации (ОПК-4.Ум.1) Уметь обосновано применять современные подходы к принятию управленческих решений (ОПК-4.Ум.2) Уметь оценивать последствия принимаемых управленческих решений с точки зрения их социальной значимости и организационной эффективности
(ОПК-5) Способность решать профессиональные задачи на основе знания экономической,	(ОПК-5.Ум.1) Уметь критически оценивать и обосновано применять лучшие практики управления в сфере своей профессиональной

организационной и управленческой теории, инновационных подходов, обобщения и критического анализа практик управления	деятельности
(ПК-2) Способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию	(ПК-2.Зн.1) Знать подходы и принципы разработки корпоративной стратегии и программ по организационному развитию (ПК-2.Зн.2) Знать методологию управления изменениями в организации (ПК-2.Ум.1) Уметь разрабатывать и реализовывать корпоративную стратегию и программы организационного развития (ПК-2.Ум.2) Уметь использовать инструменты по управлению изменениями при реализации корпоративной стратегии и программ по организационному развитию
(ПК-4) Способность использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами, готовить аналитические материалы по результатам их применения	(ПК-4.Ум.2) Уметь готовить аналитические отчёты по результатам прикладных исследований
(ПК-5) Владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	(ПК-5.Ум.1) Уметь проводить анализ конкурентной среды для принятия стратегических решений (ПК-5.Ум.2) Уметь вырабатывать стратегические решения с учетом законов функционирования рынков и особенностей поведения экономических агентов в глобальной среде

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ВИДАМ ЗАНЯТИЙ

Объем дисциплины составляет 3 зачетных единицы: 108 академических часов, из которых 52 академических часа составляет контактная работа с преподавателем, из них 28 академических часов — семинары, 24 академических часа — индивидуальная контактная работа, 56 академических часов составляет самостоятельная работа магистранта.

5. ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ: используется электронная информационная среды экономического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова «ON.ECON».

6. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

Название раздела/темы	Всего, часы	В том числе			
		Контактная работа с преподавателем			Самостоятельная работа магистранта, часы
		Семинары, часы	Групповая, часы	Индивидуальная, часы	
Тема 1. Что такое	7	2	-	2	3

предпринимательство?					
Тема 2. Поиск и выбор бизнес-идеи	7	2	-	2	3
Тема 3. Бизнес-модель и бизнес-процессы	16	4	-	4	8
Тема 4. Маркетинговый анализ и оценка рынка. Построение продаж в бизнесе	18	4	-	4	10
Тема 5. Финансовая модель проекта. Финансирование бизнеса	18	4	-	4	10
Тема 6. Управление командой в бизнесе	14	4	-	4	6
Тема 7. Бизнес-презентация и ведение переговоров	14	4	-	4	6
Промежуточная аттестация (итоговый контроль): (защита проекта)	14	4	-	-	10
Всего	108	28	-	24	56

Тема 1. Что такое предпринимательство?

Сущность и основные характеристики предпринимательства. Виды и формы предпринимательской деятельности. Развитие внутрикорпоративного предпринимательства. Развитие социального предпринимательства.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015.с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015).
2. Кикал Д., Лайонс Т. Социальное предпринимательство: миссия – сделать мир лучше. Understanding Entrepreneurship. The Re lent lessPursuit of Mission in an Ever Changing World. М.: Альпина Паблишер, 2014. 304 с.
3. Основы предпринимательства: учебное пособие / под ред. Н. П. Иващенко. – Москва : Проспект, 2017. – 336 с.
4. Шахова М. С. Франчайзинг в России: состояние и перспективы. М.: Экономический факультет МГУ: Анкил, 2013.

Тема 2. Поиск и выбор бизнес-идеи

Принципы креативного создания бизнес-идеи и источники её возникновения. Методы генерации и фильтрации бизнес-идей.

Литература:

1. Основы предпринимательства : учебное пособие / под ред. Н. П. Иващенко. – Москва : Проспект, 2017. – 336 с.
2. Де Боно Э. Латеральное мышление. М.: Попурри, 2012. 384 с.
3. Better Product Design, Institute of Manufacturing, University of Cambridge. URL: <http://www.ifm.eng.cam.ac.uk/>
4. Bygrave W., Zacharakis A. (ed.) The Portable MBA in Entrepreneurship (4th edition). J. Wiley & Sons, 2010

Тема 3. Бизнес-модель и бизнес-процессы

Характеристика внешней среды функционирования фирмы. Основные факторы внешней среды, их влияние на условия и результаты предпринимательской деятельности. Общая структура модели фирмы рыночного типа. Базовые основы бизнес-моделирования. Бизнес-модель М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманн. Формализация бизнес-модели: подход А. Остервальдера.

Определение бизнес-процессов. Управляющие, операционные и поддерживающие бизнес-процессы. Оптимизация бизнес-процессов. Дополнительные бизнес-процессы. Структурная декомпозиция бизнес-процессов. Оценка и анализ бизнес-процессов.

Литература:

1. Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей / Филип Котлер, Фернандо Триас де Бес ; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 206 с.
2. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-модели: настольная книга стратега и новатора. М.: Альпина Паблишер, 2014. Серия «Сколково». 288 с.
3. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. – 287 с.
4. Шеер А. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы / М.: Вильяммс, 2009. – 152 с.
5. De Reuver M., Bouwman H., Haaker T. Business model roadmapping: a practical approach to come from an existing to a desired business model // International Journal of Innovation Management. February 2013. Vol. 17. Is. 1.
6. Johnson M., Christensen C., Kagermann H. Harvard Reinventing Your Business Model // Business Review. December 2008. PP. 50–59.

Тема 4. Маркетинговый анализ и оценка рынка. Построение продаж в бизнесе

Оценка рыночного потенциала отобранной бизнес-идеи. Объем рынка, количественная и качественная оценки. Построение динамики рынка.

Детальный анализ рынка. Конкуренты. Составление карт стратегических групп. Поставщики. Потребители. Методы составления портрета целевой аудитории. Определение размера целевой группы и выбор аффилированных каналов продвижения.

Составление маркетингового плана и плана рекламы. Определение рекламного бюджета. Определение отдачи от рекламы. Методы количественного измерения эффективности рекламы. Построение медиаплана.

Теоретические основы продаж. Различия продаж в зависимости от целевой аудитории компании. B2B, B2C, C2C и B2G.

Методы практического построения системы продаж. Основные типы воронки продаж. Анализ воронки продаж. Организация работы компании на основе типа рынка и целевой аудитории.

Практические приемы и навыки продаж. Процесс продажи. Прямые продажи. Холодные звонки. Улучшение качества каждого из этапов процесса продаж.

Литература:

1. Форд Б., Борнштейн Дж., Пруэтт П. Руководство Ernst & Young по составлению бизнес-планов / М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 264 с.

2. Кэмп Дж. Сначала скажите "нет", Технологии ведения переговоров, которые профессионалы хотели бы от вас скрыть / М.: Добрая книга, 2010 – 272 с.
3. Блог Яндекс.Метрики // [Электронный ресурс] URL: <https://yandex.ru/blog/metrika>
4. Tilda Education // [Электронный ресурс] URL: <http://tilda.education/>
5. Google Marketing Platform // [Электронный ресурс] URL: <https://marketingplatform.google.com/about/analytics/>

Тема 5. Финансовая модель проекта. Финансирование бизнеса

Понятие и структура доходов в предпринимательстве. Роль информации о доходах и прибыли для принятия управленческих решений. Прибыль как конечный финансовый результат предпринимательской деятельности. Доходность бизнеса. Взаимосвязь «издержки – выручка – прибыль».

Базовые понятия налогообложения. Характеристика основных налогов, уплачиваемых фирмой. Оптимизация налоговых платежей фирмы. Специальные налоговые режимы и налоговые льготы.

Финансирование собственного бизнеса. Бизнес-ангелы, венчурные фонды, инвестиционные фонды. Этапы развития проектов и возможное финансирование на каждом из них. Банковское инвестирование. Бутстрепинг.

Государственные источники финансирования. Венчурное финансирование. Типы инвесторов, их требования к проектам, условия финансирования.

Этапы проведения сделки. Понятие выхода из проекта. Примеры проинвестированных компаний. Основные ошибки при привлечении инвестиций и заключении сделок.

Литература:

1. Бланк И. Управление финансовыми ресурсами. М.: Омега-Л, Эльга, 2013. 768 с.
2. Бланк С., Дорф Б. Стартап: настольная книга основателя. М.: Альпина Паблишер, 2014. 616 с.
3. Груздева Е.В. Венчурное финансирование инновационной деятельности // М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2017. — 160 с.
4. Кавасаки Г. Стартап. 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины / М.: Юнайтед Пресс, 2010. – 256 с.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.09.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.11.2019)
6. Основы предпринимательства : учебное пособие / под ред. Н. П. Иващенко. – Москва : Проспект, 2017. – 336 с.

Тема 6. Управление командой в бизнесе

Способы построения команды. Определение необходимых должностей и поиск должностей под ключевых людей. Этапы развития команды на различных стадиях жизненного цикла малой компании. Основные проблемы при построении команды.

Поиск людей для создания своего бизнеса. Ключевые методы поиска. Поиск персонала без издержек. Способы отбора сотрудников. Синергия при построении команды.

Прекращение сотрудничества. Основные методы расставания с сотрудниками.

Литература:

1. Фокс Д.Дж. Как стать первоклассным руководителем. Правила привлечения и удержания лучших специалистов / М.: Альпина Бизнес Букс, Альпина Паблишерз, 2009 – 172 с.
2. Адизес И. Идеальный руководитель. М., 2015.
3. Красностанова М.В., Федорова Ф.Ш., Дещеревская Е. В. Современные технологии в управлении персоналом: учебно-методическое пособие. М.: ТЕИС, 2012.
4. Федорова Ф.Ш., Дещеревская Е.В. Учет психотипов людей как резерв роста эффективности лидерства в инновационном бизнесе // Современная конкуренция. 2015. Т. 9. № 53 (052). С. 45–64.

Тема 7. Бизнес-презентация и ведение переговоров

Подготовка к переговорам: стратегия. Подготовка к переговорам: тактика. Приёмы ведения переговоров

Стратегии и тактики презентации, защита проектов, над которыми участники работали в течение всего курса. Подведение итогов, резюме курса.

Литература:

1. Каширин А., Семенов А. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / М.: Вершина, 2008. – 384 с.
2. Салливан Дж. Проще говоря // М.: Альпина Паблишер, 2019. – 264 с.

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Шкала оценивания результатов (баллы) по дисциплине:

Результаты обучения по дисциплине	Виды оценочных средств
(УК-2.Ум.1) Уметь анализировать и творчески использовать имеющийся опыт в соответствии с задачами саморазвития (УК-2.Ум.2) Уметь самостоятельно выявлять мотивы, определять стимулы и выстраивать траекторию для саморазвития с учетом целей профессионального роста и требований рынка труда (УК-2.Ум.3) Уметь анализировать и корректировать планы личного и профессионального развития в процессе самореализации (ОПК-3.Зн.2) Знать актуальные проблемы и тенденции развития соответствующей научной области	Групповой проект: подготовка бизнес-идеи с экономическим обоснованием
(УК-3.Ум.2) Уметь анализировать альтернативные варианты действий в нестандартных ситуациях, возникающих в процессе профессиональной деятельности, и определять меры социальной и этической ответственности за принятые решения (ОПК-4.Зн.1) Знать методы оценки внутренней и внешней среды организации (ОПК-4.Ум.1) Уметь обосновано применять современные подходы к принятию управленческих решений (ОПК-4.Ум.2) Уметь оценивать последствия принимаемых управленческих решений с точки зрения их социальной значимости и организационной эффективности (ОПК-5.Ум.1) Уметь критически оценивать и обосновано применять лучшие практики управления в сфере своей профессиональной деятельности	Групповой проект: описание бизнес-модели и бизнес-процессов компании Групповой проект: составление маркетингового плана, описание воронки продаж, проведение глубинных интервью Групповой проект: описание методов получения инвестиции для своего бизнеса, определение суммы и возврат на инвестиции

(ПК-2.Зн.1) Знать подходы и принципы разработки корпоративной стратегии и программ по организационному развитию (ПК-2.Зн.2) Знать методологию управления изменениями в организации (ПК-2.Ум.1) Уметь разрабатывать и реализовывать корпоративную стратегию и программы организационного развития (ПК-2.Ум.2) Уметь использовать инструменты по управлению изменениями при реализации корпоративной стратегии и программ по организационному развитию (ПК-5.Ум.1) Уметь проводить анализ конкурентной среды для принятия стратегических решений (ПК-5.Ум.2) Уметь вырабатывать стратегические решения с учетом законов функционирования рынков и особенностей поведения экономических агентов в глобальной среде	
(ПК-4.Ум.2) Уметь готовить аналитические отчёты по результатам прикладных исследований	Групповой проект: подготовка и защита финальной презентации проекта

Виды оценочных средств	Баллы
Групповой проект, в том числе:	150
подготовка бизнес-идеи с экономическим обоснованием	20
описание бизнес-модели и бизнес-процессов компании	30
составление маркетингового плана, описание воронки продаж, проведение глубинных интервью	30
описание методов получения инвестиции для своего бизнеса, определение суммы и возврат на инвестиции	40
подготовка и защита финальной презентации проекта	30

Оценка по дисциплине выставляется, исходя из следующих критериев:

Оценка	Минимальное количество баллов	Максимальное количество баллов
<i>Отлично</i>	127,5	150
<i>Хорошо</i>	97,5	127,4
<i>Удовлетворительно</i>	60	97,4
<i>Неудовлетворительно</i>	30	59,9

Примечание: в случае, если магистрант за триместр набирает менее 20% баллов от максимального количества по дисциплине, то уже на промежуточном контроле (и далее на пересдачах) действует следующее правило сдачи: «магистрант может получить только оценку «Удовлетворительно», и только если получит за промежуточный контроль, включающий весь материал дисциплины, не менее, чем 85% от баллов за промежуточный контроль».

Типовые задания, методические рекомендации по их подготовке и требования к их выполнению:

В течение триместра студенты выполняют групповой проект в командах по 3-5 человек по созданию собственного бизнеса. На семинарах студенты получают необходимые теоретические знания для выполнения того или иного этапа проекта, на контактных часах с преподавателем – отчитываются о выполненном этапе разработки проекта. Проект включает в себя следующие стадии в соответствии с темами курса:

Тема курса	Этап выполнения группового проекта
Тема 2. Поиск и выбор бизнес-идеи	Подготовка бизнес-идеи с экономическим обоснованием
Тема 3. Бизнес-модель и бизнес-процессы	Описание бизнес-модели и бизнес-процессов компании
Тема 4. Маркетинговый анализ и оценка рынка. Построение продаж в бизнесе	Составление маркетингового плана, описание воронки продаж, проведение глубинных интервью
Тема 5. Финансовая модель проекта. Финансирование бизнеса	Описание методов получения инвестиции для своего бизнеса, определение суммы и возврат на инвестиции
Тема 6. Управление командой в бизнесе	-
Тема 7. Бизнес-презентация и ведение переговоров	Подготовка и защита финальной презентации проекта

Защита итоговой версии проекта проходит на последнем занятии в форме презентации.

8. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

8.1. Перечень основной и дополнительной литературы

1. Адизес И. Идеальный руководитель. М., 2015.
2. Бланк И. Управление финансовыми ресурсами. М.: Омега-Л, Эльга, 2013. 768 с.
3. Бланк С., Дорф Б. Стартап: настольная книга основателя. М.: Альпина Паблишер, 2014. 616 с.
4. Блог Яндекс.Метрики // [Электронный ресурс] URL: <https://yandex.ru/blog/metrika>
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015.с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015).
6. Груздева Е.В. Венчурное финансирование инновационной деятельности // М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2017. — 160 с.
7. Де Боно Э. Латеральное мышление. М.: Попурри, 2012. 384 с.
8. Кавасаки Г. Стартап. 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины / М.: Юнайтед Пресс, 2010. – 256 с.
9. Каширин А., Семенов А. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / М.: Вершина, 2008. – 384 с.
10. Кикал Д., Лайонс Т. Социальное предпринимательство: миссия – сделать мир лучше. Understanding Entrepreneurship. The Re lent lessPursuit of Mission in an Ever Changing World. М.: Альпина Паблишер, 2014. 304 с.
11. Красностанова М.В., Федорова Ф.Ш., Дещеревская Е. В. Современные технологии в управлении персоналом: учебно-методическое пособие. М.: ТЕИС, 2012.
12. Кэмп Дж. Сначала скажите "нет", Технологии ведения переговоров, которые профессионалы хотели бы от вас скрыть / М.: Добрая книга, 2010 – 272 с.
13. Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей / Филип Котлер, Фернандо Триас де Бес ; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 206 с.
14. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.09.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.11.2019)
15. Основы предпринимательства: учебное пособие / под ред. Н. П. Иващенко. –

- Москва: Проспект, 2017. – 336 с.
16. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-модели: настольная книга стратега и новатора. М.: Альпина Паблишер, 2014. Серия «Сколково». 288 с.
 17. Салливан Дж. Проще говоря // М.: Альпина Паблишер, 2019. – 264 с.
 18. Федорова Ф.Ш., Дещеревская Е.В. Учет психотипов людей как резерв роста эффективности лидерства в инновационном бизнесе // Современная конкуренция. 2015. Т. 9. № 53 (052). С. 45–64.
 19. Фокс Д.Дж. Как стать первоклассным руководителем. Правила привлечения и удержания лучших специалистов / М.: Альпина Бизнес Букс, Альпина Паблишерз, 2009 – 172 с.
 20. Форд Б., Борнстайн Дж., Пруэтт П. Руководство Ernst & Young по составлению бизнес-планов / М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 264 с.
 21. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. – 287 с.
 22. Шахова М. С. Франчайзинг в России: состояние и перспективы. М.: Экономический факультет МГУ: Анкил, 2013.
 23. Шерр А. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы / М.: Вильяммс, 2009. – 152 с.
 24. Better Product Design, Institute of Manufacturing, University of Cambridge. URL: <http://www.ifm.eng.cam.ac.uk/>
 25. Bygrave W., Zacharakis A. (ed.) The Portable MBA in Entrepreneurship (4th edition). J. Wiley & Sons, 2010
 26. De Reuver M., Bouwman H., Haaker T. Business model roadmapping: a practical approach to come from an existing to a desired business model // International Journal of Innovation Management. February 2013. Vol. 17. Is. 1.
 27. Google Marketing Platform // [Электронный ресурс] URL: <https://marketingplatform.google.com/about/analytics/>
 28. Johnson M., Christensen C., Kagermann H. Harvard Reinventing Your Business Model // Business Review. December 2008. PP. 50–59.
 29. Tilda Education // [Электронный ресурс] URL: <http://tilda.education/>

8.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

Пакет программ Microsoft Office

8.3. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

Ресурсы институциональной подписки экономического факультета МГУ

8.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» - не предусмотрено

8.5. Описание материально-технической базы

- компьютерные классы с высокоскоростным доступом в интернет;
- оснащение компьютерных классов программами Windows 7 и выше: Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint),

- мультимедийная аудитория с проектором и компьютером для проведения занятий;
- портал экономического факультета МГУ (www.op.econ.msu.ru);
- доступ студента в институциональную подписку факультета;
- наличие доски для письма маркером;

9. ЯЗЫК ПРЕПОДАВАНИЯ: русский

10. ПРЕПОДАВАТЕЛЬ: ст.преп. Чашкина Д.И.

11. АВТОР ПРОГРАММЫ: ст.преп. Чашкина Д.И.