

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УМР

_____ Е.В. Коновалова

16 июня 2022 г., протокол УС №6

**МОДУЛЬ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
ДИСЦИПЛИН**
Основы предпринимательской деятельности
рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Финансов, денежного обращения и кредита**

Учебный план b030302-ЦифрТех-22-2.plx
03.03.02 Физика
Направленность (профиль): Цифровые технологии в геофизике

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108
в том числе:
аудиторные занятия 48
самостоятельная работа 60

Виды контроля в семестрах:
зачеты с оценкой 3

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	уп	рп	уп	рп
Неделя	17 3/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	48	48	48	48
Сам. работа	60	60	60	60
Итого	108	108	108	108

Программу составил(и):

Ст. преподаватель, Смирнова И.В.

Рабочая программа дисциплины

Основы предпринимательской деятельности

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 03.03.02 Физика (приказ Минобрнауки России от 07.08.2020 г. № 891)

составлена на основании учебного плана:

03.03.02 Физика

Направленность (профиль): Цифровые технологии в геофизике

утвержденного учебно-методическим советом вуза от 16.06.2022 протокол № 6.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Финансов, денежного обращения и кредита

Зав. кафедрой д.э.н., профессор Каратаев А.С.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Формирование у обучающихся комплекса теоретических знаний, умений и практических навыков в сфере экономики, предпринимательства и управления инновационными проектами.
1.2	Формирование у обучающихся способностей определять круг задач в области предпринимательской деятельности и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.
1.3	Формирование у обучающихся способностей осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде в сфере предпринимательства.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.О.01
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Основы проектной деятельности
2.1.2	Русский язык и культура речи
2.1.3	Введение в профессиональную деятельность
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Работа в команде
2.2.2	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

УК-3.1: Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели

УК-3.2: При реализации своей роли в команде учитывает особенности поведения других членов команды

УК-3.3: Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата

УК-2.1: Формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта

УК-2.2: Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения

УК-2.3: Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает способ решения поставленных задач

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	теоретические основы организации предпринимательской деятельности;
3.1.2	необходимые для осуществления предпринимательской деятельности правовые нормы, имеющиеся ресурсы и ограничения, используемые для формулировки проблемы, решение которой связано с достижением цели проекта;
3.1.3	типологию и факторы формирования команд для определения своей роли в команде.
3.2	Уметь:
3.2.1	определять связи между поставленными задачами предпринимательской деятельности и ожидаемыми результатами их решения;
3.2.2	анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов;

3.2.3	разрабатывать план, определять целевые этапы и основные направления работ по проекту;
3.2.4	определять свою роль в команде проекта учитывая особенности поведения других членов команды и исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели.
3.3	Владеть:
3.3.1	основными методиками разработки цели и задач проекта; методами анализа плана-графика реализации проекта в целом и способами решения поставленных задач;
3.3.2	навыками анализа возможных последствий личных действий; навыками планирования своих действий для достижения заданного результата.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Примечание
	Раздел 1. Тема 1. Введение в предпринимательскую деятельность					
1.1	Тема 1. Введение в предпринимательскую деятельность /Лек/	3	1	УК-2.1 УК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
1.2	Тема 1. Введение в предпринимательскую деятельность /Пр/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э2 Э3	
1.3	Тема 1. Введение в предпринимательскую деятельность /Ср/	3	6	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 2. Тема 2. Формирование и развитие команды					
2.1	Тема 2. Формирование и развитие команды /Лек/	3	1	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.3Л2.2 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
2.2	Тема 2. Формирование и развитие команды /Пр/	3	4	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.3Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
2.3	Тема 2. Формирование и развитие команды /Ср/	3	6	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.3Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э2 Э3	
	Раздел 3. Тема 3. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план					
3.1	Тема 3. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план /Лек/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
3.2	Тема 3. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план /Пр/	3	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э2 Э3	

3.3	Тема 3. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план /Ср/	3	6	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 4. Тема 4. Маркетинг. Оценка рынка					
4.1	Тема 4. Маркетинг. Оценка рынка /Лек/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
4.2	Тема 4. Маркетинг. Оценка рынка /Пр/	3	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
4.3	Тема 4. Маркетинг. Оценка рынка /Ср/	3	6	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 5. Тема 5. Product development. Разработка продукта					
5.1	Тема 5. Product development. Разработка продукта /Лек/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
5.2	Тема 5. Product development. Разработка продукта /Пр/	3	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э2 Э3	
5.3	Тема 5. Product development. Разработка продукта /Ср/	3	6	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 6. Тема 6. Customer development. Выведение продукта на рынок					
6.1	Тема 6. Customer development. Выведение продукта на рынок /Лек/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
6.2	Тема 6. Customer development. Выведение продукта на рынок /Пр/	3	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
6.3	Тема 6. Customer development. Выведение продукта на рынок /Ср/	3	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 7. Тема 7. Создание и развитие стартапа					
7.1	Тема 7. Создание и развитие стартапа /Лек/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3	

7.2	Тема 7. Создание и развитие стартапа /Ср/	3	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3
7.3	Тема 7. Создание и развитие стартапа /Пр/	3	1	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3
Раздел 8. Тема 8. Инструменты привлечения финансирования					
8.1	Тема 8. Инструменты привлечения финансирования /Лек/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3
8.2	Тема 8. Инструменты привлечения финансирования /Пр/	3	1	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3
8.3	Тема 8. Инструменты привлечения финансирования /Ср/	3	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3
Раздел 9. Тема 9. Оценка инвестиционной привлекательности проекта					
9.1	Тема 9. Оценка инвестиционной привлекательности проекта /Лек/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3
9.2	Тема 9. Оценка инвестиционной привлекательности проекта /Пр/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3
9.3	Тема 9. Оценка инвестиционной привлекательности проекта /Ср/	3	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3
Раздел 10. Тема 10. Риски проекта					
10.1	Тема 10. Риски проекта /Лек/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3
10.2	Тема 10. Риски проекта /Пр/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3

10.3	Тема 10. Риски проекта /Ср/	3	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
Раздел 11. Тема 11. Презентация проекта						
11.1	Тема 11. Презентация проекта /Пр/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3	Контрольная работа
11.2	Тема 11. Презентация проекта /Ср/	3	6	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
Раздел 12. Тема 12. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия)						
12.1	Тема 12. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия) /Пр/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
12.2	Тема 12. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия) /Ср/	3	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
12.3	/ЗачётСоц/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э2 Э3	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Представлено отдельным документом

5.2. Темы письменных работ

Представлено отдельным документом

5.3. Фонд оценочных средств

представлено отдельным документом

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Александр, Остервальдер, Ив, Пинье, Кульнева, М., Савиной, М.	Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора	Электронный ресурс	1
Л1.2	Резник С.Д., Глухова А.А.	Основы предпринимательской деятельности: Учебник	Электронный ресурс	1

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.3	Наумов В.Н., Шубаева В.Г.	Основы предпринимательской деятельности: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020, http://znanium.com/catalog/document?id=352824	1

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Рид Хоффман, Бен Касноча	Жизнь как стартап: Строй карьеру по законам Кремниевой долины	Электронный ресурс	1
Л2.2	Казин Ф. А., Макарченко М. А., Тихомирова О. Г., Биккулов А. С., Яныкина Н. О., Зленко А. Н.	Современные технологии инициирования, разработки и управления проектами в вузе: Учебно-методическое пособие	Электронный ресурс	1
Л2.3	Асмолова М.Л.	Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие	Электронный ресурс	1
Л2.4	Поляков Н. А., Мотовилов О. В., Лукашов Н. В.	Управление инновационными проектами: Учебник и практикум для вузов	Электронный ресурс	1
Л2.5	Бланк, Стив, Дорф, Боб, Гутман, Т., Окунькова, И., Бакушева, Е.	Стартап: Настольная книга основателя	Электронный ресурс	1

6.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л3.1	Алькова С. Ю.	Основы проектной деятельности: методические рекомендации и задания для практических занятий и контрольных работ	Электронный ресурс	1
Л3.2	Голубева Т. М.	Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие	Электронный ресурс	1
Л3.3	Дубровская Е. Н., Смирнова И. В.	Основы предпринимательской деятельности: методические рекомендации для практических занятий и самостоятельных работ	Электронный ресурс	1

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	АО «Российская венчурная компания» (АО «РВК») — государственный фонд фондов и институт развития венчурного рынка Российской Федерации.
Э2	Всемирная организация интеллектуальной собственности
Э3	Федеральная служба по интеллектуальной собственности

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	Операционная система Microsoft Windows, пакет прикладных программ microsoft Office
6.3.2 Перечень информационных справочных систем	
6.3.2.1	«Национальная электронная библиотека» нэб.рф
6.3.2.2	Гарант-информационно-правовой портал. http://www.garant.ru/
6.3.2.3	КонсультантПлюс – надежная правовая поддержка. http://www.consultant.ru/
6.3.2.4	Электронные книги Springer Nature (Science, Technology and Medicine Collections) https://link.springer.com/

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
7.1	Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых и индивидуальных консультаций, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения (доска, экран (стационарный или переносной), проектор (стационарный или переносной)). Помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечения доступа в электронную информационно- образовательную среду организации.

Дисциплина реализуется с использованием электронного обучения, дистанционных образовательных технологий посредством использования электронного учебного курса (далее – ЭУК)

Полное название ЭУК: Основы предпринимательской деятельности

Название института/колледжа, кафедры/отделения, для которых разработан ЭУК: Политехнический институт, кафедра экспериментальной физики

Уровень образования, шифр и направление подготовки (специальности): Бакалавриат, 03.03.02 Физика

Учебный план: b030302-ЦифрТех-22-2.plx, направленность (профиль): Цифровые технологии в геофизике, второй год обучения, 2022-2023 уч. год.

Дисциплина, в поддержку преподавания которой разработан ЭУК: Основы предпринимательской деятельности

Количество часов / ЗЕТ: 108 часов/ 3 зет, лекции: 16 ч., практические: 32 ч, самостоятельная работа: 60 ч.

Форма контроля: зачет с оценкой (3)

Аннотация: Данный курс ориентирован на студентов бакалавриата естественнонаучных и технических специальностей, которые в условиях современной инновационной экономики должны обладать профессиональными компетенциями, связанными с коммерциализацией инноваций — процессом вывода на рынок новых технологий, товаров и услуг.

Темы: Раздел 1. Введение в предпринимательскую деятельность
Раздел 2. Формирование и развитие команды
Раздел 3. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план
Раздел 4. Маркетинг. Оценка рынка. Выведение продукта на рынок.
Раздел 5. Product development. Разработка продукта.
Раздел 6. Customer development. Выведение продукта на рынок
Раздел 7. Создание и развитие стартапа
Раздел 8. Инструменты привлечения финансирования
Раздел 9. Оценка инвестиционной привлекательности проекта
Раздел 10. Риски проекта
Раздел 11. Презентация проекта (питч-сессия)
Раздел 12. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия)

Ключевые слова: Предпринимательство. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности. Виды предпринимательской деятельности. Правовые нормы организации предпринимательской деятельности. Производственное предпринимательство. Коммерческое предпринимательство. Инновационное предпринимательство. Инновационный процесс. Инновационная деятельность. Технологические уклады; Парадигма «закрытых инноваций», Модель «открытые инновации».

Автор(ы) курса:

Для каждого члена авторского коллектива:

Смирнова Ирина Валерьевна

Старший преподаватель кафедры финансов, денежного обращения и кредита
89224341910, smirnova_iv@surgu.ru

Фейзуллаев Мушфиг Ахад оглы

К.э.н., доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита
89682045647; fejzullaev_ma@surgu.ru

Цыкура М.Г.

Старший преподаватель кафедры финансов, денежного обращения и кредита
89044718273; tsykura_mg@surgu.ru