

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по УМР

\_\_\_\_\_ Е.В. Коновалова

15 июня 2023 г., протокол УМС №5

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

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

Учебный план bz090304-ПОКС-23-3.plx  
09.03.04 ПРОГРАММНАЯ ИНЖЕНЕРИЯ  
Направленность (профиль): Программное обеспечение компьютерных систем

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **заочная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108

в том числе:

аудиторные занятия 8

самостоятельная работа 96

часов на контроль 4

Виды контроля на курсах:  
зачеты с оценкой 3

**Распределение часов дисциплины по курсам**

Курс	3		Итого	
	уп	рп		
Лекции	4	4	4	4
Практические	4	4	4	4
Итого ауд.	8	8	8	8
Контактная работа	8	8	8	8
Сам. работа	96	96	96	96
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

Программу составил(и):

*Ст. тр.-преп., Цыкура М.Г.*

Рабочая программа дисциплины

**Основы предпринимательской деятельности**

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 09.03.04 Программная инженерия (приказ Минобрнауки России от 19.09.2017 г. № 920)

составлена на основании учебного плана:

09.03.04 ПРОГРАММНАЯ ИНЖЕНЕРИЯ

Направленность (профиль): Программное обеспечение компьютерных систем  
утвержденного учебно-методическим советом вуза от 15.06.2023 протокол № 5.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

**Финансов, денежного обращения и кредита**

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

<b>1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	
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.

<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП</b>	
Цикл (раздел) ООП:	Б1.О.01
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Правоведение
2.1.2	Учебная практика, ознакомительная практика
2.1.3	Проектная деятельность
2.1.4	Работа в команде
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Основы имиджевой коммуникации
2.2.2	Производственная практика, преддипломная практика

<b>3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>	
<b>УК-2.1: Формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта</b>	
<b>УК-2.2: Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения</b>	
<b>УК-2.3: Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает способ решения поставленных задач</b>	
<b>УК-3.1: Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели</b>	
<b>УК-3.2: При реализации своей роли в команде учитывает особенности поведения других членов команды</b>	
<b>УК-3.3: Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата</b>	

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
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.
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
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.
<b>3.3</b>	<b>Владеть:</b>
3.3.1	основными методиками разработки цели и задач проекта;
3.3.2	методами анализа плана-графика реализации проекта в целом и способами решения поставленных задач;
3.3.3	навыками анализа возможных последствий личных действий;
3.3.4	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
	<b>Раздел 1. Тема 1. Введение в предпринимательскую деятельность</b>					
1.1	Тема 1. Введение в предпринимательскую деятельность /Лек/	3	1	УК-2.1 УК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
1.2	Тема 1. Введение в предпринимательскую деятельность /Пр/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.2 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э2 Э3	
1.3	Тема 1. Введение в предпринимательскую деятельность /Ср/	3	10	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.2 Л1.4Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
	<b>Раздел 2. Тема 2. Формирование и развитие команды</b>					
2.1	Тема 2. Формирование и развитие команды /Лек/	3	0	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.3 Л1.4Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
2.2	Тема 2. Формирование и развитие команды /Пр/	3	0	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.3 Л1.4Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
2.3	Тема 2. Формирование и развитие команды /Ср/	3	5	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.3 Л1.4Л2.2Л3.1 Э2 Э3	
	<b>Раздел 3. Тема 3. Бизнес-идея</b>					
3.1	Тема 3. Бизнес-идея /Лек/	3	1	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
3.2	Тема 3. Бизнес-идея /Пр/	3	1	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.2 Л2.5Л3.1 Л3.2 Э2 Э3	

3.3	Тема 3. Бизнес-идея /Ср/	3	5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
	<b>Раздел 4. Тема 4. Целевая аудитория и гипотезы о ее проблеме</b>					
4.1	Тема 4. Целевая аудитория и гипотезы о ее проблеме /Лек/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
4.2	Тема 4. Целевая аудитория и гипотезы о ее проблеме /Пр/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
4.3	Тема 4. Целевая аудитория и гипотезы о ее проблеме /Ср/	3	10	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
	<b>Раздел 5. Тема 5. Анализ рынка. Анализ конкурентов</b>					
5.1	Тема 5. Анализ рынка. Анализ конкурентов /Лек/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
5.2	Тема 5. Анализ рынка. Анализ конкурентов /Пр/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э2 Э3	
5.3	Тема 5. Анализ рынка. Анализ конкурентов /Ср/	3	5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
	<b>Раздел 6. Тема 6. Customer development. Выведение продукта на рынок</b>					
6.1	Тема 6. Customer development. Выведение продукта на рынок /Лек/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
6.2	Тема 6. Customer development. Выведение продукта на рынок /Пр/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
6.3	Тема 6. Customer development. Выведение продукта на рынок /Ср/	3	7	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
	<b>Раздел 7. Тема 7. Разработка презентации к питч-сессии</b>					
7.1	Тема 7. Разработка презентации к питч-сессии /Лек/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
7.2	Тема 7. Разработка презентации к питч-сессии /Ср/	3	10	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
7.3	Тема 7. Разработка презентации к питч-сессии /Пр/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
	<b>Раздел 8. Тема 8. Ценность и MVP</b>					

8.1	Тема 8. Ценность и MVP /Лек/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
8.2	Тема 8. Ценность и MVP /Пр/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
8.3	Тема 8. Ценность и MVP /Ср/	3	10	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
<b>Раздел 9. Тема 9. Бизнес-моделирование</b>						
9.1	Тема 9. Бизнес-моделирование /Лек/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.3Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
9.2	Тема 9. Бизнес-моделирование /Пр/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
9.3	Тема 9. Бизнес-моделирование /Ср/	3	10	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
<b>Раздел 10. Тема 10. Маркетинг и продвижение</b>						
10.1	Тема 10. Маркетинг и продвижение /Лек/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Э1 Э2 Э3	
10.2	Тема 10. Маркетинг и продвижение /Пр/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.5Л3.1 Э1 Э2 Э3	
10.3	Тема 10. Маркетинг и продвижение /Ср/	3	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	
<b>Раздел 11. Тема 11.Инструменты привлечения финансирования</b>						
11.1	Тема 11.Инструменты привлечения финансирования /Пр/	3	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.2 Л1.4Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3	
11.2	Тема 11.Инструменты привлечения финансирования /Ср/	3	10	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.2 Л1.4Л2.2 Л2.3Л3.1 Э1 Э2 Э3	
<b>Раздел 12. Тема 12. Итоговая презентация проекта (питч-сессия)</b>						
12.1	Тема 12. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия) /Пр/	3	1	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.2 Л1.4Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	

12.2	Тема 12. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия) /Ср/	3	10	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.2 Л1.4Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
12.3	/ЗачётСОц/	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Э2 Э3	
12.4	/Контр.раб./	3	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.3 Л1.4Л2.1Л3.3 Э1 Э2 Э3	

## 5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

### 5.1. Оценочные материалы для текущего контроля и промежуточной аттестации

Представлены отдельным документом

### 5.2. Оценочные материалы для диагностического тестирования

Представлены 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	Построение бизнес-моделей: практическое руководство	Электронный ресурс	1
Л1.2	Стив, Бланк	Четыре шага к озарению: стратегии создания успешных стартапов	Электронный ресурс	1
Л1.3	Резник С.Д., Глухова А.А.	Основы предпринимательской деятельности: Учебник	Электронный ресурс	1
Л1.4	Наумов В.Н., Шубаева В.Г.	Основы предпринимательской деятельности: Учебник	Электронный ресурс	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

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
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	Бланк Стив, Дорф Боб, Гутман Т., Окунькова., Бакушева Е.	Стартап: Настольная книга основателя	Электронный ресурс	1
Л2.5	Поляков Н. А., Мотовилов О. В., Лукашов Н. В.	Управление инновационными проектами: Учебник и практикум для вузов	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. <a href="https://www.rvc.ru/">https://www.rvc.ru/</a>
Э2	Всемирная организация интеллектуальной собственности <a href="https://www.wipo.int/portal/ru/">https://www.wipo.int/portal/ru/</a>
Э3	Федеральная служба по интеллектуальной собственности <a href="https://rupto.ru/ru">https://rupto.ru/ru</a>

### 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. <a href="http://www.garant.ru/">http://www.garant.ru/</a>
6.3.2.3	КонсультантПлюс – надежная правовая поддержка. <a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>
6.3.2.4	Электронные книги Springer Nature (Science, Technology and Medicine Collections) <a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a>

## 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.
-----	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------