

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	b490304-Спорт 23-1.plx Направление 49.03.04 Спорт Направленность (профиль): Теория и методика спортивной тренировки		
Квалификация	Тренер по виду спорта. Преподаватель		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	108	Виды контроля в семестрах:	
в том числе:		зачеты с оценкой 4	
аудиторные занятия	48		
самостоятельная работа	60		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
	17 2/6			
Неделя	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. преп., Смирнова И.В.

Рабочая программа дисциплины

Основы предпринимательской деятельности

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 49.03.04 Спорт (приказ Минобрнауки России от 25.09.2019 г. № 886)

составлена на основании учебного плана:

Направление 49.03.04 Спорт

Направленность (профиль): Теория и методика спортивной тренировки

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.

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	Работа в команде
2.1.2	Основы проектной деятельности
2.1.3	Цифровая грамотность
2.1.4	Введение в профессиональную деятельность
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Менеджмент физической культуры и спорта
2.2.2	Методическое обеспечение деятельности спортивных организаций
2.2.3	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
2.2.4	Планирование тренировочного процесса

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

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;
3.3.2	методами анализа плана-графика реализации проекта в целом и способами решения поставленных задач;
3.3.3	
3.3.4	навыками анализа возможных последствий личных действий;
3.3.5	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/	4	1	УК-2.1 УК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
1.2	Тема 1. Введение в предпринимательскую деятельность /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.2 Л1.4Л2.1 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э2 Э3	
1.3	Тема 1. Введение в предпринимательскую деятельность /Ср/	4	6	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.2 Л1.4Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 2. Тема 2. Формирование и развитие команды					
2.1	Тема 2. Формирование и развитие команды /Лек/	4	1	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.4Л2.3 Л2.5Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
2.2	Тема 2. Формирование и развитие команды /Пр/	4	4	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.4Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
2.3	Тема 2. Формирование и развитие команды /Ср/	4	6	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.4Л2.2 Л2.3Л3.1 Э2 Э3	
	Раздел 3. Тема 3. Бизнес-идея					
3.1	Тема 3. Бизнес-идея /Лек/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
3.2	Тема 3. Бизнес-идея /Пр/	4	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э2 Э3	

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

7.2	Тема 7. Разработка презентации к питч-сессии /Ср/	4	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Э1 Э2 Э3
7.3	Тема 7. Разработка презентации к питч-сессии /Пр/	4	1	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Э1 Э2 Э3
Раздел 8. Тема 8. Ценность и MVP					
8.1	Тема 8.Ценность и MVP /Лек/	4	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3
8.2	Тема 8. Ценность и MVP /Пр/	4	1	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3
8.3	Тема 8. Ценность и MVP /Ср/	4	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3
Раздел 9. Тема 9. Бизнес-моделирование					
9.1	Тема 9. Бизнес-моделирование /Лек/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.1 Э1 Э2 Э3
9.2	Тема 9. Бизнес-моделирование /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Э1 Э2 Э3
9.3	Тема 9. Бизнес-моделирование /Ср/	4	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Э1 Э2 Э3
Раздел 10. Тема 10. Маркетинг и продвижение					
10.1	Тема 10. Маркетинг и продвижение /Лек/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5Л3.1 Э1 Э2 Э3
10.2	Тема 10. Маркетинг и продвижение /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5Л3.1 Э1 Э2 Э3
10.3	Тема 10. Маркетинг и продвижение /Ср/	4	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Э1 Э2 Э3
Раздел 11. Тема 11. Инструменты привлечения финансирования					

11.1	Тема 11. Инструменты привлечения финансирования /Пр/	4	2	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/	4	6	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	
Раздел 12. Тема 12. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия)						
12.1	Тема 12. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия) /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.2 Л1.4Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
12.2	Тема 12. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия) /Ср/	4	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.2 Л1.4Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3	
12.3	/ЗачётСОц/	4	0	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./	4	0	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

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
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
Л2.2	Бланк С. М.	Стартап: Настольная книга основателя	Электронный ресурс	1
Л2.3	Казин Ф. А., Макаренченко 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
Л2.4	Асмолова М.Л.	✦ Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие	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

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
ЛЗ.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. https://www.rvc.ru/			
Э2	Всемирная организация интеллектуальной собственности https://www.wipo.int/portal/ru/			
Э3	Федеральная служба по интеллектуальной собственности https://rupto.ru/ru			

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	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	Учебная аудитория для проведения лекционных занятий, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащена оборудованием: комплект специализированной учебной мебели, меловая доска. Количество посадочных мест – 48			
7.2	Технические средства обучения: комплект (переносной) мультимедийного оборудования - ноутбук, переносной экран, переносной проектор.			