

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Косенок Сергей Михайлович
Должность: ректор
Дата подписания: 19.06.2024 13:27:56
Уникальный программный ключ:
e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf836

Бюджетное учреждение высшего образования
Ханты-Мансийского автономного округа-Югры
"Сургутский государственный университет"

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УМР

_____ Е.В. Коновалова

13 июня 2024г., протокол УМС №5

МОДУЛЬ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ДИСЦИПЛИН

Основы предпринимательской деятельности

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой	Финансов, денежного обращения и кредита	
Учебный план	b380301-УНАиА-24-2.plx 38.03.01 Экономика Направленность (профиль): Учет, налогообложение, анализ и аудит	
Квалификация	бакалавр	
Форма обучения	очная	
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ	
Часов по учебному плану	108	Виды контроля в семестрах: зачеты с оценкой 4
в том числе:		
аудиторные занятия	48	
самостоятельная работа	56	

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
	Неделя			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	32	32	32	32
Контроль самостоятельной работы	4	4	4	4
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	52	52	52	52
Сам. работа	56	56	56	56
Итого	108	108	108	108

Программу составил(и):

Ст.преп., Смирнова И.В., Князева А.Э.

Рабочая программа дисциплины

Основы предпринимательской деятельности

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)

составлена на основании учебного плана:

38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Учет, налогообложение, анализ и аудит

утвержденного учебно-методическим советом вуза от 13.06.2024 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. 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. Формирование у обучающихся способностей осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде в сфере предпринимательства. Формирование у обучающихся навыков экономического и финансового планирования для управления финансами проекта; навыками определения и контроля финансовых рисков.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.О.01
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Введение в профессиональную деятельность
2.1.2	Информационные технологии в экономике
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Комплексный экономический анализ
2.2.2	Основы деловой и публичной коммуникации в профессиональной сфере
2.2.3	Анализ финансовой отчетности
2.2.4	Международные стандарты финансовой отчетности

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; знает и понимает роль и формы участия в экономике государства; знает методы экономического и финансового планирования для управления финансами проекта.
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.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)						
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Примечание
	Раздел 1. Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ					
1.1	Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ /Лек/	4	1	УК-2.1 УК-2.2	Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.4Л3.1 Л3.3	
1.2	Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2	Л1.5Л2.2 Л2.3Л3.2 Л3.3	
1.3	Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ /Ср/	4	6	УК-2.1	Л1.6Л2.1Л3.1	
	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	Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.3	
2.2	Тема 2. Формирование и развитие команды /Пр/	4	4	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.5Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.3	
2.3	Тема 2. Формирование и развитие команды /Ср/	4	6	УК-3.1 УК-3.2	Л1.5Л2.3 Л2.4Л3.2	
	Раздел 3. Тема 3. Что такое продукт.					
3.1	Тема 3. Что такое продукт /Лек/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-3.1	Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.4Л3.3	
3.2	Тема 3. Что такое продукт /Пр/	4	4	УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1	Л1.5Л2.1	
3.3	Тема 3. Что такое продукт /Ср/	4	6	УК-2.2	Л1.6Л2.3	
	Раздел 4. Тема 4. Целевая аудитория					
4.1	Тема 4. Целевая аудитория /Лек/	4	2	УК-2.1 УК-2.3 УК-3.3	Л1.4 Л1.6Л2.2 Л2.4Л3.2 Л3.3	
4.2	Тема 4. Целевая аудитория /Пр/	4	4	УК-2.1 УК-2.3 УК-3.3	Л1.4Л2.3Л3.1	
4.3	/Ср/	4	6	УК-2.1 УК-2.2	Л1.5Л2.1Л3.1	
	Раздел 5. Тема 5. Гипотеза о проблеме. Анализ рынка. Анализ конкурентов					
5.1	Тема 5. Гипотеза о проблеме. Анализ рынка. Анализ конкурентов /Лек/	4	2	УК-2.2 УК-2.3	Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.2Л3.2 Л3.3	
5.2	Тема 5. Гипотеза о проблеме. Анализ рынка. Анализ конкурентов /Пр/	4	4	УК-2.2 УК-2.3	Л1.5Л2.4Л3.1	
5.3	Тема 5. Гипотеза о проблеме. Анализ рынка. Анализ конкурентов /Ср/	4	6	УК-2.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.4Л2.3	

	Раздел 6. Тема 6. Customer development.					
6.1	Тема 6. Customer development. /Лек/	4	2	УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.2 Л2.4Л3.2	
6.2	Тема 6. Customer development. /Пр/	4	4	УК-2.2 УК-2.3	Л1.4 Л1.6Л2.1 Л2.4Л3.1 Л3.3	
6.3	Тема 6. Customer development. /Ср/	4	4	УК-2.3	Л1.5Л2.3Л3.3	
	Раздел 7. Тема 7.Ценность. MVP					
7.1	Тема 7.Ценность. MVP /Лек/	4	2	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1Л2.2Л3.2	
7.2	Тема 7.Ценность. MVP /Пр/	4	1	УК-3.1 УК-3.2	Л1.4Л2.3 Л2.4Л3.3	
7.3	Тема 7.Ценность. MVP /Ср/	4	4	УК-3.1 УК-3.2	Л2.1Л3.1	
	Раздел 8. Тема 8. Интервью о решении					
8.1	Тема 8. Интервью о решении /Лек/	4	0	УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.5Л2.2 Л2.4Л3.1 Л3.3	
8.2	Тема 8. Интервью о решении /Пр/	4	1	УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.3	
8.3	Тема 8. Интервью о решении /Ср/	4	4	УК-2.3	Л1.6Л2.3	
	Раздел 9. Тема 9. Бизнес-моделирование					
9.1	Тема 9. Бизнес-моделирование /Лек/	4	2	УК-2.2 УК-2.3 УК-3.2	Л1.4 Л1.5Л3.2	
9.2	Тема 9. Бизнес-моделирование /Пр/	4	2	УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.6Л2.4Л3.3	
9.3	Тема 9. Бизнес-моделирование /Ср/	4	4	УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1Л2.3Л3.1	
	Раздел 10. Тема 10. Финансы и юнит-экономика					
10.1	Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Лек/	4	2	УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.4Л2.2Л3.2	
10.2	Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Пр/	4	2	УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.2 Л1.6Л2.4Л3.3	
10.3	Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Ср/	4	4	УК-2.2 УК-2.3	Л1.5Л2.1Л3.2	
	Раздел 11. Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги?					
11.1	Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? /Лек/	4	0	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.3Л2.4Л3.1	
11.2	Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.4Л3.2 Л3.3	
11.3	Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? /Ср/	4	2	УК-2.3 УК-3.3	Л1.5Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3	
	Раздел 12. Тема 12. Презентация и публичные выступления					

12.1	Тема 12. Презентация и публичные выступления /Пр/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2	
12.2	Тема 12. Презентация и публичные выступления /Ср/	4	4	УК-2.2 УК-2.3 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.6Л2.1Л3.3	
12.3	/Контр.раб./	4	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3	
12.4	/ЗачётСОц/	4	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3	

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	Рид Хоффман, Бен Касноча	Жизнь как стартап: Строй карьеру по законам Кремниевой долины	Электронный ресурс	1
Л1.2	Горфинкель В. Я., Попадюк Т. Г.	Инновационное предпринимательство: Учебник и практикум	Электронный ресурс	1
Л1.3	Бланк Стив, Дорф Боб, Гутман Т., Окунькова Д.?, Бакушева Е.	Стартап: Настольная книга основателя	Электронный ресурс	1
Л1.4	Александр, Остервальдер, Ив, Пинье, Кульнева, М., Савиной, М.	Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора	Электронный ресурс	1

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.5	Резник С.Д., Глухова А.А.	Основы предпринимательской деятельности: Учебник	Электронный ресурс	1
Л1.6	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	Асмолова М.Л.	✦ Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие	Электронный ресурс	1
Л2.2	Поляков Н. А., Моговилов О. В., Лукашов Н. В.	Управление инновационными проектами: Учебник и практикум для вузов	Электронный ресурс	1
Л2.3	Бланк, Стив, Дорф, Боб, Гутман, Т., Окунькова, И., Бакушева, Е.	Стартап: Настольная книга основателя	Электронный ресурс	1
Л2.4	Остервальдер А., Пинье И., Этьембль Ф., Смит А.	Непобедимая компания: как непрерывно обновлять бизнес-модель вашей организации, вдохновляясь опытом лучших: Практическое пособие	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. 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	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.