

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Косенок Сергей Михайлович  
Должность: ректор  
Дата подписания: 14.06.2024 07:31:14  
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 s370501-КлинПсих-24-2.plx  
37.05.01 Клиническая психология  
Специализация: Патопсихологическая диагностика и психотерапия

Квалификация **Клинический психолог**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108  
в том числе:  
аудиторные занятия 49,45  
самостоятельная работа 54,55

Виды контроля в семестрах:  
зачеты с оценкой 4

#### 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
Контроль самостоятельной работы	4	4	4	4
Контактная работа	1,45	1,45	1,45	1,45
Итого ауд.	49,45	49,45	49,45	49,45
Контактная работа	53,45	53,45	53,45	53,45
Сам. работа	54,55	54,55	54,55	54,55
Итого	108	108	108	108

Программу составил(и):

*Ст.преп., Цыкура М.Г.*

Рабочая программа дисциплины

**Основы предпринимательской деятельности**

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - специалитет по специальности 37.05.01

Клиническая психология (приказ Минобрнауки России от 26.05.2020 г. № 683)

составлена на основании учебного плана:

37.05.01 Клиническая психология

Специализация: Патопсихологическая диагностика и психотерапия

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
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Работа в команде
2.1.2	Основы проектной деятельности
2.1.3	Правоведение
2.1.4	Учебная практика, учебно-ознакомительная практика
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
2.2.2	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

**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**

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

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. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ</b>					
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 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3	
1.3	Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ /Ср/	4	6	УК-2.1	Л1.6Л2.1 Л2.2Л3.1	
	<b>Раздел 2. Тема 2. Формирование и развитие команды</b>					
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	Л1.5Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2	
	<b>Раздел 3. Тема 3. Что такое продукт.</b>					
3.1	Тема 3. Что такое продукт /Лек/	4	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-3.1	Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.2 Л2.4Л3.1 Л3.3	
3.2	Тема 3. Что такое продукт /Пр/	4	4	УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1	Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1	
3.3	Тема 3. Что такое продукт /Ср/	4	6	УК-2.2	Л1.6Л2.2 Л2.3Л3.1	
	<b>Раздел 4. Тема 4. Целевая аудитория</b>					
4.1	Тема 4. Целевая аудитория /Лек/	4	2	УК-2.1 УК-2.3 УК-3.3	Л1.4 Л1.6Л2.2 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3	
4.2	Тема 4. Целевая аудитория /Пр/	4	4	УК-2.1 УК-2.3 УК-3.3	Л1.4Л2.2 Л2.3Л3.1	
4.3	/Ср/	4	6	УК-2.1 УК-2.2	Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1	
	<b>Раздел 5. Тема 5. Гипотеза о проблеме. Анализ рынка. Анализ конкурентов</b>					
5.1	Тема 5. Гипотеза о проблеме. Анализ рынка. Анализ конкурентов /Лек/	4	2	УК-2.2 УК-2.3	Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3	

5.2	Тема 5. Гипотеза о проблеме. Анализ рынка. Анализ конкурентов /Пр/	4	4	УК-2.2 УК-2.3	Л1.5Л2.2 Л2.4Л3.1	
5.3	Тема 5. Гипотеза о проблеме. Анализ рынка. Анализ конкурентов /Ср/	4	6	УК-2.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.4Л2.2 Л2.3Л3.1	
<b>Раздел 6. Тема 6. Customer development.</b>						
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 Л2.4Л3.1 Л3.2	
6.2	Тема 6. Customer development. /Пр/	4	4	УК-2.2 УК-2.3	Л1.4 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.4Л3.1 Л3.3	
6.3	Тема 6. Customer development. /Ср/	4	4	УК-2.3	Л1.5Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.3	
<b>Раздел 7. Тема 7.Ценность. MVP</b>						
7.1	Тема 7.Ценность. MVP /Лек/	4	2	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1Л2.2Л3.1 Л3.2	
7.2	Тема 7.Ценность. MVP /Пр/	4	1	УК-3.1 УК-3.2	Л1.4Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.3	
7.3	Тема 7.Ценность. MVP /Ср/	4	4	УК-3.1 УК-3.2	Л2.1 Л2.2Л3.1	
<b>Раздел 8. Тема 8. Интервью о решении</b>						
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 Л2.2Л3.1 Л3.3	
8.3	Тема 8. Интервью о решении /Ср/	4	4	УК-2.3	Л1.6Л2.2 Л2.3Л3.1	
<b>Раздел 9. Тема 9. Бизнес-моделирование</b>						
9.1	Тема 9. Бизнес-моделирование /Лек/	4	2	УК-2.2 УК-2.3 УК-3.2	Л1.4 Л1.5Л2.2Л3.1 Л3.2	
9.2	Тема 9. Бизнес-моделирование /Пр/	4	2	УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.6Л2.2 Л2.4Л3.1 Л3.3	
9.3	Тема 9. Бизнес-моделирование /Ср/	4	4	УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3	Л1.1Л2.2 Л2.3Л3.1	
<b>Раздел 10. Тема 10. Финансы и юнит-экономика</b>						
10.1	Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Лек/	4	2	УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.4Л2.2Л3.1 Л3.2	
10.2	Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Пр/	4	2	УК-2.3 УК-3.3	Л1.1 Л1.2 Л1.6Л2.2 Л2.4Л3.1 Л3.3	
10.3	Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Ср/	4	4	УК-2.2 УК-2.3	Л1.5Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2	
<b>Раздел 11. Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги?</b>						

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 Л1.3Л2.2 Л2.4Л3.1	
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 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3	
11.3	Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? /Ср/	4	2	УК-2.3 УК-3.3	Л1.5Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3	
<b>Раздел 12. Тема 12. Презентация и публичные выступления</b>						
12.1	Презентация проекта /КонР/	4	1,45	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л2.2Л3.1 Л3.2	
12.2	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	
12.3	Тема 12. Презентация и публичные выступления /Ср/	4	2,55	УК-2.2 УК-2.3 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.6Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3	
12.4	/Контр.раб./	4	0	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3	
12.5	/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	Москва: Альпина Паблишер, 2019, электронный ресурс	1

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.2	Горфинкель В. Я., Попадюк Т. Г.	Инновационное предпринимательство: Учебник и практикум	Москва: Издательство Юрайт, 2019, электронный ресурс	1
Л1.3	Бланк Стив, Дорф Боб, Гутман Т., Окунькова ❖?, Бакушева Е.	Стартап: Настольная книга основателя	Москва: Альпина Паблишер, 2019, электронный ресурс	1
Л1.4	Александр, Остервальдер, Ив, Пинье, Кульнева, М., Савиной, М.	Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора	Москва: Альпина Паблишер, 2020, электронный ресурс	1
Л1.5	Резник С.Д., Глухова А.А.	Основы предпринимательской деятельности: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020, электронный ресурс	1
Л1.6	Наумов В.Н., Шубаева В.Г.	Основы предпринимательской деятельности: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020, электронный ресурс	1

#### 6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Асмолова М.Л.	❖?скусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие	Москва: ❖?здательский Центр Р❖?О❖, 2020, электронный ресурс	1
Л2.2	Поляков Н. А., Мотовилов О. В., Лукашов Н. В.	Управление инновационными проектами: Учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2020, электронный ресурс	1
Л2.3	Бланк, Стив, Дорф, Боб, Гутман, Т., Окунькова, И., Бакушева, Е.	Стартап: Настольная книга основателя	Москва: Альпина Паблишер, 2019, 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	Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2021, электронный ресурс	1

#### 6.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
--	---------------------	----------	-------------------	----------

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
ЛЗ.1	Алькова С. Ю.	Основы проектной деятельности: методические рекомендации и задания для практических занятий и контрольных работ	Сургут: Издательский центр СурГУ, 2019, электронный ресурс	1
ЛЗ.2	Голубева Т. М.	Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие	Москва: Издательство "ФОРУМ", 2020, электронный ресурс	1
ЛЗ.3	Дубровская Е. Н., Смирнова И. В.	Основы предпринимательской деятельности: методические рекомендации для практических занятий и самостоятельных работ	Сургут: Издательский центр СурГУ, 2021, 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>
<b>6.3.1 Перечень программного обеспечения</b>	
6.3.1.1	Операционная система Microsoft Windows, пакет прикладных программ microsoft Office
<b>6.3.2 Перечень информационных справочных систем</b>	
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.
-----	---