

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Косенок Сергей Михайлович
Должность: ректор
Дата подписания: 16.06.2026 12:38:08
Уникальный программный ключ:
e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf836

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

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УМР

_____ Е.В. Коновалова

11 июня 2026 г., протокол УМС №5

МОДУЛЬ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ДИСЦИПЛИН

Основы предпринимательской деятельности

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Радиоэлектроники и электроэнергетики**

Учебный план bz110302-КорпИнфСист-26-3.plx
11.03.02 ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И СИСТЕМЫ СВЯЗИ
Направленность (профиль): Корпоративные инфокоммуникационные системы и сети

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **заочная**

Общая трудоемкость **1,5 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 54
в том числе:
аудиторные занятия 8
самостоятельная работа 42
часов на контроль 4

Виды контроля в семестрах:
зачет 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 | 42 | 42 | 42 | 42 |
| Часы на контроль | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Итого | 54 | 54 | 54 | 54 |

Программу составил(и):

к.э.н, доцент, Курамшина А.В.;

Рабочая программа дисциплины

Основы предпринимательской деятельности

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 11.03.02 Инфокоммуникационные технологии и системы связи (приказ Минобрнауки России от 19.09.2017 г. № 930)

составлена на основании учебного плана:

11.03.02 ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И СИСТЕМЫ СВЯЗИ

Направленность (профиль): Корпоративные инфокоммуникационные системы и сети

утвержденного учебно-методическим советом вуза от 11.06.2026 протокол № 5.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Менеджмента и бизнеса

Зав. кафедрой д.э.н., доцент Ширинкина Е.В.

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 | Работа в команде |
| 2.1.3 | Проект по дисциплине "Основы проектной деятельности" |
| 2.1.4 | Проект по дисциплине "Основы предпринимательской деятельности" |
| 2.2 | Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее: |
| 2.2.1 | Производственная практика, преддипломная практика |

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. |

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

| Код занятия | Наименование разделов и тем /вид занятия/ | Семестр / Курс | Часов | Компетенции | Литература | Примечание |
|-------------|---|----------------|-------|-------------|------------|------------|
| | Раздел 1. Вводный раздел. | | | | | |

| | | | | | | |
|--|---|---|---|----------------------|---|--|
| 1.1 | Лекция 1.1 Вводное видео про курс. Лекция 1.2 Технологическое предпринимательство и особенности технологических команд, проектов, стартапов. Лекция 1.3 Командообразование: роли в команде, распределение задач внутри команды, примеры совмещения ролей, этапы жизненного цикла команды. Лекция 1.4 Что такое продукт. Лекция 1.5 «Нейросети и технологическое предпринимательство» /Лек/ | 3 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.6 Л2.7 Л2.8Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 1.2 | Технологическое предпринимательство и особенности технологических команд, проектов, стартапов. Командообразование: роли в команде, распределение задач внутри команды, примеры совмещения ролей, этапы жизненного цикла команды. Что такое продукт. /Пр/ | 3 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.7 Л2.8Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| 1.3 | Вводное видео про курс. Технологическое предпринимательство и особенности технологических команд, проектов, стартапов. Командообразование: роли в команде, распределение задач внутри команды, примеры совмещения ролей, этапы жизненного цикла команды. Что такое продукт. «Нейросети и технологическое предпринимательство». /Ср/ | 3 | 7 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.7 Л2.8Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.5 Э1 Э2 Э3 | |
| Раздел 2. Целевая аудитория и рынок | | | | | | |
| 2.1 | Лекция 2.1 Анализ рынка и анализ конкурентов. Лекция 2.2 Сегментация целевой аудитории. Работа с целевыми рынками. /Лек/ | 3 | 1 | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.7 Л2.8Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| 2.2 | Анализ рынка и анализ конкурентов. Сегментация целевой аудитории. Работа с целевыми рынками. /Пр/ | 3 | 1 | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.7 Л2.8Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 | |
| 2.3 | Анализ рынка и анализ конкурентов. Сегментация целевой аудитории. Работа с целевыми рынками. /Ср/ | 3 | 8 | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.4 Л2.5 Л2.7 Л2.8Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| Раздел 3. Разработка продукта | | | | | | |

| | | | | | | |
|-----|---|---|-----|----------------------|---|--|
| 3.1 | Лекция 3.1 Методология создания продуктов или стартапов, через проверку идеи или прототипа будущего продукта на востребованность с помощью потенциальных потребителей (Customer Development) Лекция 3.2 Бизнес-моделирование. Ценностное предложение для клиента Лекция 3.3 Обзор инновационной экосистемы РФ, мер поддержки, предоставляемых институтами развития Лекция 3.4 Представление всех элементов федерального проекта «Технологии» /Лек/ | 3 | 0,5 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л2.2 Л2.7 Л2.8 Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| 3.2 | Методология создания продуктов или стартапов, через проверку идеи или прототипа будущего продукта на востребованность с помощью потенциальных потребителей (Customer Development) Бизнес-моделирование. Ценностное предложение для клиента Обзор инновационной экосистемы РФ, мер поддержки, предоставляемых институтами развития Представление всех элементов федерального проекта «Технологии» /Пр/ | 3 | 0,5 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л2.7 Л2.8 Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э2 Э3 | |
| 3.3 | Методология создания продуктов или стартапов, через проверку идеи или прототипа будущего продукта на востребованность с помощью потенциальных потребителей (Customer Development) Бизнес-моделирование. Ценностное предложение для клиента Обзор инновационной экосистемы РФ, мер поддержки, предоставляемых институтами развития Представление всех элементов федерального проекта «Технологии» /Ср/ | 3 | 10 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л2.7 Л2.8 Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 | |
| | Раздел 4. Подготовка продукта к запуску | | | | | |
| 4.1 | Лекция 4.1 Маркетинг и продвижение продуктов Лекция 4.2 Ключевые преимущества экосистемы развития технологического предпринимательства Национальной технологической инициативы Лекция 4.3 Управление изменениями в составе команды. Коммуникация внутри команды и разрешение конфликтов. Развитие лидерских качеств. Инструменты управления командой (Agile, Scrum, Kanban и др.) Лекция 4.4 PR в стартапе. Как использовать контент для своего продвижения. Формирование бренда стартапа. От стратегии к тактике Лекция 4.5 Финансы и юнит-экономика /Лек/ | 3 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л2.7 Л2.8 Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |

| | | | | | | |
|-----|--|---|-----|--|---|--|
| 4.2 | Маркетинг и продвижение продуктов Цифровые платформы НТИ Управление изменениями в составе команды Инструменты управления командой (Agile, Scrum, Kanban и др.) PR в стартапе. Как использовать контент для своего продвижения. Формирование бренда стартапа. От стратегии к тактике Финансы и юнит-экономика /Пр/ | 3 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.7 Л2.8Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 | |
| 4.3 | Маркетинг и продвижение продуктов Цифровые платформы НТИ Управление изменениями в составе команды Инструменты управления командой (Agile, Scrum, Kanban и др.) PR в стартапе. Как использовать контент для своего продвижения. Формирование бренда стартапа. От стратегии к тактике Финансы и юнит-экономика /Ср/ | 3 | 10 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.7 Л2.8Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 | |
| | Раздел 5. Первые продажи и привлечение финансов | | | | | |
| 5.1 | Лекция 5.1 Построение воронки продаж (B2B, B2C, B2G)Лекция 5.2 Каналы поиска и привлечения инвестиций в стартап Лекция 5.3 Как презентовать себя инвесторам, корпорациям, партнерам. Публичные выступления, как держать себя на сцене /Лек/ | 3 | 0,5 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.7 Л2.8Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 | |
| 5.2 | Построение воронки продаж Привлечение инвестиций Питч /Пр/ | 3 | 0,5 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.7 Л2.8Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| 5.3 | Построение воронки продаж Привлечение инвестиций Питч /Ср/ | 3 | 7 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.7 Л2.8Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 | |
| 5.4 | /Зачёт/ | 3 | 4 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.4 Л1.5Л2.7 Л2.8 | |

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

5.1. Оценочные материалы для текущего контроля и промежуточной аттестации

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 |
|--|---------------------|----------|-------------------|----------|
|--|---------------------|----------|-------------------|----------|

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Колич-во |
|------|---------------------------|--|---|----------|
| Л1.1 | Спиридонова Е. А. | Создание стартапов: учебник для вузов | Москва: Юрайт, 2023, электронный ресурс | 1 |
| Л1.2 | Наумов В.Н., Шубаева В.Г. | Основы предпринимательской деятельности: Учебник | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023, электронный ресурс | 1 |
| Л1.3 | Лапуста М. Г. | Предпринимательство: Учебник | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024, электронный ресурс | 1 |
| Л1.4 | Спиридонова Е. А. | Создание стартапов: учебник для вузов | Москва: Юрайт, 2025, электронный ресурс | 1 |
| Л1.5 | Чеберко Е. Ф. | Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов | Москва: Юрайт, 2026, электронный ресурс | 1 |

6.1.2. Дополнительная литература

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Колич-во |
|------|---|---|--|----------|
| Л2.1 | Токарев Б. Е. | Маркетинг инновационно-технологических стартапов: от технологии до коммерческого результата: Монография | Москва: Издательство "Магистр", 2024, электронный ресурс | 1 |
| Л2.2 | Харрис Ч. | Питч всемогущий: Как доказать, что твой сценарий лучший: Практическое пособие | Москва: ООО "Альпина нон-фикшн", 2022, электронный ресурс | 1 |
| Л2.3 | Кантровиц А. | Сохраняя энергию стартапа : Как техногиганты ежедневно изобретают будущее и остаются на вершине: Научно-популярная литература | Москва: Альпина ПРО, 2022, электронный ресурс | 1 |
| Л2.4 | Кеннеди, Д., Мэтьюс, Д., Миронов, П., Сальниковой, Д. | Жесткие презентации: как продать что угодно кому угодно | Москва: Альпина Паблишер, 2024, электронный ресурс | 1 |
| Л2.5 | Войтов А.Г. | Уроки логического мышления. Презентации: Учебное пособие | Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2024, электронный ресурс | 1 |

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Колич-во |
|------|-----------------------------------|--|--|----------|
| Л2.6 | Бланк С.М., Дорф Б. | Стартап: Настольная книга основателя: Практическое пособие | Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2026, электронный ресурс | 1 |
| Л2.7 | Блэнд Д., Остервальдер А. | Тестирование бизнес-идей: Практическое пособие | Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2026, электронный ресурс | 1 |
| Л2.8 | Мастроджакомо С., Остервальдер А. | Инструменты командной работы: Пять способов сплотить команду, выстроить доверительные отношения и добиться высоких результатов: Практическое пособие | Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2026, электронный ресурс | 1 |

6.1.3. Методические разработки

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Колич-во |
|------|--|--|---|----------|
| Л3.1 | 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 |
| Л3.2 | Мастроджакомо С., Остервальдер А. | Инструменты командной работы: Пять способов сплотить команду, выстроить доверительные отношения и добиться высоких результатов: Практическое пособие | Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2022, электронный ресурс | 1 |
| Л3.3 | Андриссен М., Бланк С., Батлер Т., Вассерман Н., Винарски Н. | Предпринимательство и стартапы: Практическое пособие | Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2023, электронный ресурс | 1 |
| Л3.4 | Голубева Т. М. | Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2025, электронный ресурс | 1 |
| Л3.5 | Жуков М. | HeadHunter. Успех неизбежен. Как стартап стал лидером онлайн-рекрутмента и изменил рынок труда: Научно-популярная литература | Москва: Альпина ПРО, 2024, 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 |
| Э4 | Технопарк "Сколково" |
| Э5 | Фонд содействия инновациям |

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 | Гарант-информационно-правовой портал. http://www.garant.ru/ |
|---------|---|

| | |
|---------|--|
| 6.3.2.2 | КонсультантПлюс – надежная правовая поддержка. http://www.consultant.ru/ |
|---------|--|

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. |
|-----|---|