

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Косенок Сергей Михайлович
Должность: ректор
Дата подписания: 04.07.2025 12:40:28
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 2025г., протокол УМС №5

МОДУЛЬ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ДИСЦИПЛИН

Основы предпринимательской деятельности

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Менеджмента и бизнеса**

Учебный план bz200301-ОТиПБ-25-2.plx
20.03.01 Техносферная безопасность
Направленность (профиль): Охрана труда и промышленная безопасность

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 на курсах:
зачеты 2

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	2		Итого	
	уп	рп		
Вид занятий				
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):

Ст. преподаватель, Смирнова И.В.; Доцент, Заведеев Е.В.

Рабочая программа дисциплины

Основы предпринимательской деятельности

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 20.03.01 Техносферная безопасность (приказ Минобрнауки России от 25.05.2020 г. № 680)

составлена на основании учебного плана:

20.03.01 Техносферная безопасность

Направленность (профиль): Охрана труда и промышленная безопасность

утвержденного учебно-методическим советом вуза от 11.06.2025 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	Физика, математика
2.1.2	Цифровая грамотность
2.1.3	Русский язык и культура речи
2.1.4	Правоведение
2.1.5	Основы проектной деятельности
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Проект по дисциплине "Основы предпринимательской деятельности"
2.2.2	Основы экономической культуры
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. Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ					
1.1	Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ /Лек/	2	0,5	УК-2.1 УК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	

1.2	Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ /Пр/	2	0,5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3	
1.3	Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ /Ср/	2	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 2. Тема 2. Формирование и развитие команды					
2.1	Тема 2. Формирование и развитие команды /Лек/	2	0,5	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
2.2	Тема 2. Формирование и развитие команды /Пр/	2	0,5	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
2.3	Тема 2. Формирование и развитие команды /Ср/	2	4	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3	
	Раздел 3. Тема 3. Что такое продукт					
3.1	Тема 3. Что такое продукт /Лек/	2	0,5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
3.2	Тема 3. Что такое продукт /Пр/	2	0,5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3	
3.3	Тема 3. Что такое продукт /Ср/	2	4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 4. Тема 4. Целевая аудитория					

4.1	Тема 4. Целевая аудитория /Лек/	2	0,5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
4.2	Тема 4. Целевая аудитория /Пр/	2	0,5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
4.3	Тема 4. Целевая аудитория /Ср/	2	3	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 5. Тема 5. Гипотеза о проблеме. Оценка рынка и анализ конкурентов					
5.1	Тема 5. Гипотеза о проблеме. Оценка рынка и анализ конкурентов /Лек/	2	0,5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
5.2	Тема 5. Гипотеза о проблеме. Оценка рынка и анализ конкурентов /Пр/	2	0,5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3	
5.3	Тема 5. Гипотеза о проблеме. Оценка рынка и анализ конкурентов /Ср/	2	5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 6. Тема 6. Customer development					
6.1	Тема 6. Customer development /Лек/	2	0,4	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
6.2	Тема 6. Customer development /Пр/	2	0,3	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	

6.3	Тема 6. Customer development /Ср/	2	5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 7. Тема 7. Ценность. MVP					
7.1	Тема 7. Ценность. MVP /Лек/	2	0,2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
7.2	Тема 7. Ценность. MVP /Ср/	2	5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
7.3	Тема 7. Создание и развитие стартапа /Пр/	2	0,2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 8. Тема 8. Интервью о решении					
8.1	Тема 8. Интервью о решении /Лек/	2	0,2	УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
8.2	Тема 8. Интервью о решении /Пр/	2	0,2	УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
8.3	Тема 8. Инструменты привлечения финансирования /Ср/	2	2	УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 9. Тема 9. Бизнес моделирование					
9.1	Тема 9. Бизнес моделирование /Лек/	2	0,2	УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	

9.2	Тема 9. Бизнес моделирование /Пр/	2	0,2	УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
9.3	Тема 9. Бизнес моделирование /Ср/	2	3	УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 10. Тема 10. Финансы и юнит-экономика					
10.1	Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Лек/	2	0,5	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
10.2	Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Пр/	2	0,2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
10.3	Тема 10. Финансы и юнит-экономика /Ср/	2	2	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
	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? /Пр/	2	0,2	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
11.2	Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? /Ср/	2	2	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
	Раздел 12. Тема 12. Презентация и публичные выступления					

12.1	Тема 12. Презентация и публичные выступления /Пр/	2	0,2	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
12.2	Тема 12. Презентация и публичные выступления /Ср/	2	3	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3	
12.3	/Зачёт/	2	4	УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3	Задание на зачет

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	Наумов В.Н., Шубаева В.Г.	Основы предпринимательской деятельности: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023,	1
Л1.2	Лапуста М. Г.	Предпринимательство: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024,	1
Л1.3	Спиридонова Е. А.	Создание стартапов: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024,	1
Л1.4	Чеберко Е. Ф.	Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2024,	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,	1
Л2.2	Бланк, Стив, Дорф, Боб, Гутман, Т., Окунькова, И., Бакушева, Е.	Стартап: Настольная книга основателя	Москва: Альпина Паблишер, 2019,	1

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.3	Панфилова А. П., Верещагиной Н. О.	Презентации и переговоры в профессиональной деятельности: учебно-практическое пособие	Санкт-Петербург: РГПУ им. А. И. Герцена, 2021	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	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	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	1
Л3.3	Хвостов А. Б., Вольф Е. В., Есипов А. В., Катаев С. Е., Хвостова А. Б.	Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов	Санкт-Петербург: БГТУ "Военмех" им. Д.Ф. Устинова, 2022	1
Л3.4	Андриссен М., Бланк С., Батлер Т., Вассерман Н., Винарски Н.	Предпринимательство и стартапы: Практическое пособие	Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2023	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 порграмм 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, текущего контроля и промежуточной аттестации оснащены: типовой учебной мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.			
7.2	Наличие компьютерного класса общего пользования с подключением к Интернету; компьютерный мультимедийный проектор для демонстрации лекций с презентации в ПО «MS PowerPoint».			
7.3	Читальные залы Научной библиотеки БУ ВО Ханты-Мансийского автономного округа - Югры «Сургутский государственный университет».			