

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Косенок Сергей Михайлович  
Должность: ректор  
Дата подписания: 22.10.2024 12:47:11  
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 bz400301-ЮрКонс-24-2.plx  
40.03.01 Юриспруденция  
Направленность (профиль): Юридический консалтинг. Юрист цифровой экономики.

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **заочная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108

в том числе:

аудиторные занятия 10

самостоятельная работа 94

часов на контроль 4

Виды контроля на курсах:  
зачеты с оценкой 2

#### Распределение часов дисциплины по курсам

| Курс              | 2   |     | Итого |     |
|-------------------|-----|-----|-------|-----|
|                   | уп  | рп  |       |     |
| Лекции            | 4   | 4   | 4     | 4   |
| Практические      | 6   | 6   | 6     | 6   |
| Итого ауд.        | 10  | 10  | 10    | 10  |
| Контактная работа | 10  | 10  | 10    | 10  |
| Сам. работа       | 94  | 94  | 94    | 94  |
| Часы на контроль  | 4   | 4   | 4     | 4   |
| 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 - бакалавриат по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция (приказ Минобрнауки России от 13.08.2020 г. № 1011)

составлена на основании учебного плана:

40.03.01 Юриспруденция

Направленность (профиль): Юридический консалтинг. Юрист цифровой экономики.

утвержденного учебно-методическим советом вуза от 13.06.2024 протокол № 5.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

**Финансов, денежного обращения и кредита**

Зав. кафедрой к.ю.н, Доцент, Чарковская Н.И

**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              | Учебная практика, ознакомительная практика   |
| <b>2.2</b>         | <b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b> |
| 2.2.1              | Работа в команде   |
| 2.2.2              | Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена   |

**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**

|            |   |
|------------|---|
| <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/            | 2              | 0     | УК-2.1 УК-2.2        | Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.4Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3      |            |
| 1.2         | Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ /Пр/             | 2              | 0     | УК-2.1 УК-2.2        | Л1.5Л2.2 Л2.3Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3           |            |
| 1.3         | Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ /Ср/             | 2              | 10    | УК-2.1               | Л1.6Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3                     |            |
|             | <b>Раздел 2. Тема 2. Формирование и развитие команды</b>               |                |       |                      |   |            |
| 2.1         | Тема 2. Формирование и развитие команды /Лек/                          | 2              | 0     | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3 |            |
| 2.2         | Тема 2. Формирование и развитие команды /Пр/                           | 2              | 0     | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.1 Л1.5Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3      |            |
| 2.3         | Тема 2. Формирование и развитие команды /Ср/                           | 2              | 10    | УК-3.1 УК-3.2        | Л1.5Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3                |            |
|             | <b>Раздел 3. Тема 3. Что такое продукт.</b>                            |                |       |                      |   |            |
| 3.1         | Тема 3. Что такое продукт /Лек/  | 2              | 1     | УК-2.1 УК-2.2 УК-3.1 | Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3           |            |
| 3.2         | Тема 3. Что такое продукт /Пр/   | 2              | 1     | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 | Л1.5Л2.1 Э1 Э2 Э3                         |            |
| 3.3         | Тема 3. Что такое продукт /Ср/   | 2              | 8     | УК-2.2               | Л1.6Л2.3 Э1 Э2 Э3                         |            |
|             | <b>Раздел 4. Тема 4. Целевая аудитория</b>                             |                |       |                      |   |            |
| 4.1         | Тема 4. Целевая аудитория /Лек/  | 2              | 1     | УК-2.1 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.4 Л1.6Л2.2 Л2.4Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3      |            |
| 4.2         | Тема 4. Целевая аудитория /Пр/   | 2              | 1     | УК-2.1 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.4Л2.3Л3.1 Э1 Э2 Э3                     |            |
| 4.3         | /Ср/   | 2              | 10    | УК-2.1 УК-2.2        | Л1.5Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3                     |            |

|      |  |   |    |                      |   |  |
|------|--|---|----|----------------------|---|--|
|      | <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/            | 2 | 0  | УК-2.2 УК-2.3        | Л1.4 Л1.5<br>Л1.6Л2.2Л3.2<br>Л3.3<br>Э1 Э2 Э3 |  |
| 5.2  | Тема 5. Гипотеза о проблеме. Анализ рынка. Анализ конкурентов /Пр/             | 2 | 0  | УК-2.2 УК-2.3        | Л1.5Л2.4Л3.1<br>Э1 Э2 Э3                      |  |
| 5.3  | Тема 5. Гипотеза о проблеме. Анализ рынка. Анализ конкурентов /Ср/             | 2 | 10 | УК-2.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.4Л2.3<br>Э1 Э2 Э3                          |  |
|      | <b>Раздел 6. Тема 6. Customer development.</b>                                 |   |    |                      |   |  |
| 6.1  | Тема 6. Customer development. /Лек/  | 2 | 0  | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.4 Л1.5<br>Л1.6Л2.2<br>Л2.4Л3.2<br>Э1 Э2 Э3 |  |
| 6.2  | Тема 6. Customer development. /Пр/   | 2 | 0  | УК-2.2 УК-2.3        | Л1.4 Л1.6Л2.1<br>Л2.4Л3.1 Л3.3<br>Э1 Э2 Э3    |  |
| 6.3  | Тема 6. Customer development. /Ср/   | 2 | 10 | УК-2.3               | Л1.5Л2.3Л3.3<br>Э1 Э2 Э3                      |  |
|      | <b>Раздел 7. Тема 7.Ценность. MVP</b>  |   |    |                      |   |  |
| 7.1  | Тема 7.Ценность. MVP /Лек/   | 2 | 2  | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.1Л2.2Л3.2<br>Э1 Э2 Э3                      |  |
| 7.2  | Тема 7.Ценность. MVP /Пр/  | 2 | 1  | УК-3.1 УК-3.2        | Л1.4Л2.3<br>Л2.4Л3.3<br>Э1 Э2 Э3              |  |
| 7.3  | Тема 7.Ценность. MVP /Ср/  | 2 | 10 | УК-3.1 УК-3.2        | Л2.1Л3.1<br>Э1 Э2 Э3                          |  |
|      | <b>Раздел 8. Тема 8. Интервью о решении</b>                                    |   |    |                      |   |  |
| 8.1  | Тема 8. Интервью о решении /Лек/   | 2 | 0  | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.5Л2.2<br>Л2.4Л3.1 Л3.3<br>Э1 Э2 Э3         |  |
| 8.2  | Тема 8. Интервью о решении /Пр/  | 2 | 1  | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.4Л2.1<br>Л2.2Л3.3<br>Э1 Э2 Э3              |  |
| 8.3  | Тема 8. Интервью о решении /Ср/  | 2 | 6  | УК-2.3               | Л1.6Л2.3<br>Э1 Э2 Э3                          |  |
|      | <b>Раздел 9. Тема 9. Бизнес-моделирование</b>                                  |   |    |                      |   |  |
| 9.1  | Тема 9. Бизнес-моделирование /Лек/   | 2 | 0  | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.2 | Л1.4 Л1.5Л3.2<br>Э1 Э2 Э3                     |  |
| 9.2  | Тема 9. Бизнес-моделирование /Пр/  | 2 | 0  | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.6Л2.4Л3.3<br>Э1 Э2 Э3                      |  |
| 9.3  | Тема 9. Бизнес-моделирование /Ср/  | 2 | 4  | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.1Л2.3Л3.1<br>Э1 Э2 Э3                      |  |
|      | <b>Раздел 10. Тема 10. Финансы и юнит-экономика</b>                            |   |    |                      |   |  |
| 10.1 | Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Лек/                                       | 2 | 0  | УК-2.2 УК-2.3        | Л1.1<br>Л1.4Л2.2Л3.2<br>Э1 Э2 Э3              |  |

|      |  |   |   |  |  |  |
|------|--|---|---|--|--|--|
| 10.2 | Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Пр/  | 2 | 0 | УК-2.3 УК-3.3                                | Л1.1 Л1.2<br>Л1.6Л2.4Л3.3<br>Э1 Э2 Э3  |  |
| 10.3 | Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Ср/  | 2 | 6 | УК-2.2 УК-2.3                                | Л1.5Л2.1Л3.2<br>Э1 Э2 Э3   |  |
|      | <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/             | 2 | 0 | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3                         | Л1.1<br>Л1.3Л2.4Л3.1<br>Э1 Э2 Э3   |  |
| 11.2 | Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? /Пр/              | 2 | 0 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.4<br>Л1.5 Л1.6Л2.1<br>Л2.2 Л2.4Л3.2<br>Л3.3<br>Э1 Э2 Э3                   |  |
| 11.3 | Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? /Ср/              | 2 | 4 | УК-2.3 УК-3.3                                | Л1.5Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3<br>Э1 Э2 Э3  |  |
|      | <b>Раздел 12. Тема 12. Презентация и публичные выступления</b>                         |   |   |  |  |  |
| 12.1 | Тема 12. Презентация и публичные выступления /Пр/                                      | 2 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.4 Л1.5Л2.2<br>Л2.3 Л2.4Л3.1<br>Л3.2<br>Э1 Э2 Э3                                     |  |
| 12.2 | Тема 12. Презентация и публичные выступления /Ср/                                      | 2 | 4 | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.2<br>УК-3.3               | Л1.1<br>Л1.6Л2.1Л3.3<br>Э1 Э2 Э3   |  |
| 12.3 | /Контр.раб./   | 2 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.5 Л1.6Л2.1<br>Л2.3 Л2.4Л3.1<br>Л3.2 Л3.3<br>Э1 Э2 Э3                                |  |
| 12.4 | /ЗачётСОц/   | 2 | 4 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3<br>Л1.4 Л1.5<br>Л1.6Л2.1 Л2.2<br>Л2.3 Л2.4Л3.1<br>Л3.2 Л3.3<br>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                                    | Рид Хоффман, Бен Касноча  | Жизнь как стартап: Строй карьеру по законам Кремниевой долины  | Москва: Альпина Паблишер, 2019, электронный ресурс                        | 1        |
| 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        |
| <b>6.1.2. Дополнительная литература</b> |   |  |   |          |
|   | 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        |
| <b>6.1.3. Методические разработки</b>   |   |  |   |          |

|      | 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.,<br>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. |
|-----|---|