

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Косенок Сергей Михайлович  
Должность: ректор  
Дата подписания: 15.06.2026 07:48:32  
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	<b>Публичного и уголовного права</b>	
Учебный план	bz400301-ЮрОбПр-26-3.plx 40.03.01 Юриспруденция Направленность (профиль): Юрист общей практики со знанием иностранного языка	
Квалификация	<b>Бакалавр</b>	
Форма обучения	<b>заочная</b>	
Общая трудоемкость	<b>1,5 ЗЕТ</b>	
Часов по учебному плану	54	Виды контроля в семестрах: зачет 3
в том числе:		
аудиторные занятия	8	
самостоятельная работа	42	
часов на контроль	4	

**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):

*Ст. преподаватель, Смирнова И.В.;*

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): Юрист общей практики со знанием иностранного языка

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
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
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"
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Производственная практика, преддипломная практика
2.2.2	Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

**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.
<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. Вводный раздел.</b>						
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	
<b>Раздел 2. Целевая аудитория и рынок</b>						
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	
<b>Раздел 3. Разработка продукта</b>						



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 Л1.5Л2.2 Л2.7 Л2.8Л3.1 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 Л1.5Л2.7 Л2.8Л3.1 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 Л1.5Л2.7 Л2.8Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2 Э3	
	<b>Раздел 4. Подготовка продукта к запуску</b>					
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 Л1.5Л2.7 Л2.8Л3.1 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	
<b>Раздел 5. Первые продажи и привлечение финансов</b>						
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		Л1.4 Л1.5Л2.7 Л2.8	

## 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
---------------------	----------	-------------------	----------

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Спиридонова Е. А.	Создание стартапов: учебник для вузов	Москва: Юрайт, электронный ресурс	1
Л1.2	Наумов В.Н., Шубаева В.Г.	Основы предпринимательской деятельности: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", электронный ресурс	1
Л1.3	Лапуста М. Г.	Предпринимательство: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", электронный ресурс	1
Л1.4	Спиридонова Е. А.	Создание стартапов: учебник для вузов	Москва: Юрайт, электронный ресурс	1
Л1.5	Чеберко Е. Ф.	Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 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", электронный ресурс	1
Л2.2	Харрис Ч.	Питч всемогущий: Как доказать, что твой сценарий лучший: Практическое пособие	Москва: ООО "Альпина нон-фикшн", 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, электронный ресурс	1
Л2.4	Кеннеди, Д., Мэтьюс, Д., Миронов, П., Сальниковой, Д.	Жесткие презентации: как продать что угодно кому угодно	Москва: Альпина Паблишер, электронный ресурс	1
Л2.5	Войтов А.Г.	Уроки логического мышления. Презентации: Учебное пособие	Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 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", электронный ресурс	1
Л2.7	Блэнд Д., Остервальдер А.	Тестирование бизнес-идей: Практическое пособие	Москва: ООО "Альпина Паблишер", 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", 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, 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", электронный ресурс	1
Л3.3	Андриссен М., Бланк С., Батлер Т., Вассерман Н., Винарски Н.	Предпринимательство и стартапы: Практическое пособие	Москва: ООО "Альпина Паблишер", электронный ресурс	1
Л3.4	Голубева Т. М.	Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 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, 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>
Э4	Технопарк "Сколково" <a href="https://sk.ru/technopark/">https://sk.ru/technopark/</a>
Э5	Фонд содействия инновациям <a href="https://fasie.ru/">https://fasie.ru/</a>

### 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. <a href="http://www.garant.ru/">http://www.garant.ru/</a>
---------	-------------------------------------------------------------------------------------------------



6.3.2.2	КонсультантПлюс – надежная правовая поддержка. <a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</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.
-----	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------