

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Косенок Сергей Михайлович
Должность: ректор
Дата подписания: 15.06.2026 07:22:40
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 **Политологии и философии**

Учебный план b410304-Полит-26-3.plx
41.03.04 ПОЛИТОЛОГИЯ
Направленность (профиль): Государственная политика и управление

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **1,5 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 54
в том числе:
аудиторные занятия 32
самостоятельная работа 22

Виды контроля в семестрах:
зачет 6

Распределение часов дисциплины по семестрам

| Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>) | 6 (3.2) | | Итого | |
|---|---------|----|-------|----|
| | уп | рп | | |
| Неделя | 17 2/6 | | | |
| Вид занятий | уп | рп | уп | рп |
| Лекции | 16 | 16 | 16 | 16 |
| Практические | 16 | 16 | 16 | 16 |
| Итого ауд. | 32 | 32 | 32 | 32 |
| Контактная работа | 32 | 32 | 32 | 32 |
| Сам. работа | 22 | 22 | 22 | 22 |
| Итого | 54 | 54 | 54 | 54 |

Программу составил(и):

к.э.н., доцент, Кураמיшина А.В.;

Рабочая программа дисциплины

Основы предпринимательской деятельности

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 41.03.04 Политология (приказ Минобрнауки России от 23.08.2017 г. № 814)

составлена на основании учебного плана:

41.03.04 ПОЛИТОЛОГИЯ

Направленность (профиль): Государственная политика и управление

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. Формирования у обучающихся способностей знать и применять базовые экономические понятия и категории, цели и инструменты государственного регулирования, для успешного планирования предпринимательской деятельности и возможности своевременного реагирования на изменения экономической обстановки. |

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

| | |
|--------------------|--|
| Цикл (раздел) ООП: | Б1.О.01 |
| 2.1 | Требования к предварительной подготовке обучающегося: |
| 2.1.1 | Русский язык и культура речи |
| 2.1.2 | Цифровая грамотность |
| 2.1.3 | Основы проектной 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; базовые экономические понятия и категории, принципы рыночной экономики, для успешного планирования предпринимательской деятельности и возможности своевременного реагирования на изменения экономической обстановки. |
| 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; проводить анализ рынка товаров и услуг, выявлять тенденции спроса и предложения; рассчитывать основные финансовые показатели проекта, используя финансовые инструменты; оценивать риски проекта. |

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/ | 6 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 1.2 | Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ. /Пр/ | 6 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3 | |
| 1.3 | Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ. /Ср/ | 6 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 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/ | 6 | 1 | УК-2.1 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |

| | | | | | | |
|---|--|---|---|-----------------------------|---|--|
| 2.2 | Тема 2. Формирование и развитие команды /Пр/ | 6 | 1 | УК-2.1 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 2.3 | Тема 2. Формирование и развитие команды /Ср/ | 6 | 1 | УК-2.1 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3 | |
| Раздел 3. Тема 3. Что такое продукт. | | | | | | |
| 3.1 | Тема 3. Что такое продукт. /Лек/ | 6 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 3.2 | Тема 3. Что такое продукт. /Пр/ | 6 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3 | |
| 3.3 | Тема 3. Что такое продукт. /Ср/ | 6 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| Раздел 4. Тема 4. Целевая аудитория | | | | | | |

| | | | | | | |
|-----|--|---|---|----------------------|---|--|
| 4.1 | Тема 4. Целевая аудитория /Лек/ | 6 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 4.2 | Тема 4. Целевая аудитория /Пр/ | 6 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 4.3 | Тема 4. Целевая аудитория /Ср/ | 6 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 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 /Лек/ | 6 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 5.2 | Тема 5. Гипотеза о проблеме. оценка рынка и анализ /Пр/ | 6 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3 | |

| | | | | | | |
|-----|--|---|---|----------------------|---|--|
| 5.3 | Тема Гипотеза о проблеме. оценка рынка и анализ /Ср/ | 6 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| | Раздел 6. Тема 6. Customer development. | | | | | |
| 6.1 | Тема 6. Customer development. /Лек/ | 6 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 6.2 | Тема 6. Customer development. /Пр/ | 6 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 6.3 | Тема 6. Customer development. /Ср/ | 6 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| | Раздел 7. Тема 7. Ценность. MVP. | | | | | |
| 7.1 | Тема 7. Ценность. MVP. /Лек/ | 6 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |

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

| | | | | | | |
|------|---|---|---|-----------------------------|---|--|
| 9.1 | Тема 9. Бизнес моделирование /Лек/ | 6 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 9.2 | Тема 9. Бизнес моделирование /Пр/ | 6 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 9.3 | Тема 9. Бизнес моделирование /Ср/ | 6 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 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/ | 6 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 10.2 | Тема 10. Финансы и юнит-экономика /Пр/ | 6 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |

| | | | | | | |
|------|--|---|---|--|---|--|
| 10.3 | Тема 10. Финансы и юнит-экономика /Ср/ | 6 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 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/ | 6 | 2 | 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 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 11.2 | Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? /Ср/ | 6 | 2 | 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 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 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/ | 6 | 2 | 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 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 12.2 | Тема 12. Презентация и публичные выступления /Ср/ | 6 | 2 | 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 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |

| | | | | | | |
|------|---------|---|---|--|--|--|
| 12.3 | /Зачёт/ | 6 | 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 Л1.6 Л1.7 Л1.8Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 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 | Наумов В.Н., Шубаева В.Г. | Основы предпринимательской деятельности: Учебник | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023, электронный ресурс | 1 |
| Л1.2 | Лапуста М. Г. | Предпринимательство: Учебник | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024, электронный ресурс | 1 |
| Л1.3 | Спиридонова Е. А. | Создание стартапов: учебник для вузов | Москва: Юрайт, 2024, электронный ресурс | 1 |
| Л1.4 | Славина, Ю. А., Гусев, С. А. | Основы предпринимательской деятельности в автотранспортной отрасли: учебное пособие | Саратов: Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина, ЭБС АСВ, 2023, электронный ресурс | 1 |
| Л1.5 | Чеберко Е. Ф. | Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов | Москва: Юрайт, 2025, электронный ресурс | 1 |

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Колич-во |
|---|---|--|---|----------|
| Л1.6 | Чеберко Е. Ф. | Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов | Москва: Юрайт, 2025, электронный ресурс | 1 |
| Л1.7 | Голубева Т. М. | Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2025, электронный ресурс | 1 |
| Л1.8 | 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 | 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 |
| Л2.2 | Музыченко В. В. | HR в СТАРТАПе: Практическое пособие | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024, электронный ресурс | 1 |
| Л2.3 | Харина О.С., Жданов Э.Р., Попель Д. | Управление стартапом и жизненным циклом технологического продукта: Учебное пособие | Чебоксары: ООО "Издательский дом "Среда", 2024, электронный ресурс | 1 |
| Л2.4 | Бланк С.М., Дорф Б. | Стартап: Настольная книга основателя: Практическое пособие | Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2026, электронный ресурс | 1 |
| Л2.5 | Блэнд Д., Остервальдер А. | Тестирование бизнес-идей: 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 |

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Колич-во |
|------|--|--|---|----------|
| ЛЗ.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 |
| ЛЗ.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, электронный ресурс | 1 |
| ЛЗ.4 | Андриссен М., Бланк С., Батлер Т., Вассерман Н., Винарски Н. | Предпринимательство и стартапы: Практическое пособие | Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2023, 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 |

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