Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Косенок Сергей Михайлович
Должность: ректор
Дата подписания: 17.06.2026 08:24:18
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	bz130302-Энерг-26-4.plx 13.03.02 ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА И ЭЛЕКТРОТЕХНИКА Направленность (профиль): Электроэнергетические системы и сети
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 в семестрах:
зачет с оценкой 4
контрольная работа 4

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	4		Итого	
Вид занятий	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. 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 13.03.02 Электроэнергетика и электротехника (приказ Минобрнауки России от 28.02.2018 г. № 144)

составлена на основании учебного плана:

13.03.02 ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА И ЭЛЕКТРОТЕХНИКА
Направленность (профиль): Электроэнергетические 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
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	Производственная практика, научно-исследовательская работа
2.2.2	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	Компетен-ции	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/	4	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/	4	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/	4	20	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/	4	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/	4	2	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/	4	20	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/	4	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/	4	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 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/	4	20	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 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/	4	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/	4	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/	4	19	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/	4	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/	4	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 Э2 Э3 Э4 Э5	
5.3	Построение воронки продаж Привлечение инвестиций Питч /Ср/	4	15	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	/ЗачётСОц/	4	4		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 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, 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.