

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Косенок Сергей Михайлович  
Должность: ректор  
Дата подписания: 20.06.2025 06:11:44  
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 b030302-ЦифрТех-25-2.plx  
03.03.02 Физика  
Направленность (профиль): Цифровые технологии в геофизике

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **1,5 ЗЕТ**

|                         |    |  |
|-------------------------|----|--|
| Часов по учебному плану | 54 | Виды контроля в семестрах:<br>зачеты 4 |
| в том числе:            |    |  |
| аудиторные занятия      | 32 |  |
| самостоятельная работа  | 22 |  |

#### Распределение часов дисциплины по семестрам

| Семестр<br>(<Курс>.<Семестр на<br>курсе>) | 4 (2.2) |    | 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):

*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

03.03.02 Физика (приказ Минобрнауки России от 07.08.2020 г. № 891)

составлена на основании учебного плана:

03.03.02 Физика

Направленность (профиль): Цифровые технологии в геофизике

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  |
| <b>2.1</b>         | <b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>   |
| 2.1.1              | Цифровая грамотность   |
| 2.1.2              | Основы проектной деятельности  |
| 2.1.3              | Проект по дисциплине "Основы проектной деятельности"   |
| 2.1.4              | Работа в команде   |
| <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              | Основы экономической культуры  |
| 2.2.3              | Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы                                     |

**3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**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**

**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**

**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. Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ.</b> |                |       |                      |  |            |
| 1.1         | Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ. /Лек/            | 4              | 1     | УК-2.1 УК-2.2        | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |            |
| 1.2         | Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ. /Пр/             | 4              | 1     | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э2 Э3    |            |
| 1.3         | Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ. /Ср/             | 4              | 1     | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |            |
|             | <b>Раздел 2. Тема 2. Формирование и развитие команды</b>                |                |       |                      |  |            |
| 2.1         | Тема 2. Формирование и развитие команды /Лек/                           | 4              | 1     | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |            |
| 2.2         | Тема 2. Формирование и развитие команды /Пр/                            | 4              | 1     | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |            |
| 2.3         | Тема 2. Формирование и развитие команды /Ср/                            | 4              | 1     | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э2 Э3    |            |
|             | <b>Раздел 3. Тема 3. Что такое продукт.</b>                             |                |       |                      |  |            |

|  |  |   |   |                      |  |
|--|--|---|---|----------------------|--|
| 3.1  | Тема 3. Что такое продукт. /Лек/                         | 4 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 3.2  | Тема 3. Что такое продукт. /Пр/                          | 4 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э2 Э3    |
| 3.3  | Тема 3. Что такое продукт. /Ср/                          | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| <b>Раздел 4. Тема 4. Целевая аудитория</b>                                       |  |   |   |                      |  |
| 4.1  | Тема 4. Целевая аудитория /Лек/                          | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 4.2  | Тема 4. Целевая аудитория /Пр/                           | 4 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 4.3  | Тема 4. Целевая аудитория /Ср/                           | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| <b>Раздел 5. Тема 5. Гипотеза о проблеме. оценка рынка и анализ конкурентов.</b> |  |   |   |                      |  |
| 5.1  | Тема 5. Гипотеза о проблеме. оценка рынка и анализ /Лек/ | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |

|  |   |   |   |                      |  |
|--|---|---|---|----------------------|--|
| 5.2  | Тема 5. Гипотеза о проблеме. оценка рынка и анализ /Пр/ | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э2 Э3    |
| 5.3  | Тема Гипотеза о проблеме. оценка рынка и анализ /Ср/    | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| <b>Раздел 6. Тема 6. Customer development.</b> |   |   |   |                      |  |
| 6.1  | Тема 6. Customer development. /Лек/                     | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 6.2  | Тема 6. Customer development. /Пр/                      | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 6.3  | Тема 6. Customer development. /Ср/                      | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| <b>Раздел 7. Тема 7. Ценность. MVP.</b>        |   |   |   |                      |  |
| 7.1  | Тема 7. Ценность. MVP. /Лек/                            | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 7.2  | Тема Ценность. MVP. /Ср/                                | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |

|   |   |   |   |                                |  |
|---|---|---|---|--------------------------------|--|
| 7.3   | Тема 7. Создание и развитие стартапа /Пр/           | 4 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3           | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| <b>Раздел 8. Тема 8. Интервью о решении</b>         |   |   |   |                                |  |
| 8.1   | Тема 8. Интервью о решении /Лек/                    | 4 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 8.2   | Тема 8. Интервью о решении /Пр/                     | 4 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 8.3   | Тема 8. Инструменты привлечения финансирования /Ср/ | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| <b>Раздел 9. Тема 9. Бизнес моделирование</b>       |   |   |   |                                |  |
| 9.1   | Тема 9. Бизнес моделирование /Лек/                  | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 9.2   | Тема 9. Бизнес моделирование /Пр/                   | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 9.3   | Тема 9. Бизнес моделирование /Ср/                   | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| <b>Раздел 10. Тема 10. Финансы и юнит-экономика</b> |   |   |   |                                |  |

|      |  |   |   |  |  |
|------|--|---|---|--|--|
| 10.1 | Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Лек/   | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3                         | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 10.2 | Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Пр/  | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3                         | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 10.3 | Тема 10. Финансы и юнит-экономика /Ср/   | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3                         | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<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? /Пр/              | 4 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 11.2 | Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? /Ср/              | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
|      | <b>Раздел 12. Тема 12. Презентация и публичные выступления</b>                         |   |   |  |  |
| 12.1 | Тема 12. Презентация и публичные выступления /Пр/                                      | 4 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |
| 12.2 | Тема 12. Презентация и публичные выступления /Ср/                                      | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>Э1 Э2 Э3 |

|      |         |   |   |  |   |  |
|------|---------|---|---|--|---|--|
| 12.3 | /Зачёт/ | 4 | 0 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3<br>УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.4 Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.4 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3Л3.1<br>Л3.2 Л3.3 Л3.4<br>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 | Лапуста М. Г.             | Предпринимательство: Учебник   | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024, электронный ресурс | 1        |
| Л1.2 | Спиридонова Е. А.         | Создание стартапов: учебник для вузов                                  | Москва: Юрайт, 2024, электронный ресурс                                   | 1        |
| Л1.3 | Чеберко Е. Ф.             | Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов | Москва: Юрайт, 2024, электронный ресурс                                   | 1        |
| Л1.4 | Наумов В.Н., Шубаева В.Г. | Основы предпринимательской деятельности: Учебник                       | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023, электронный ресурс | 1        |

#### 6.1.2. Дополнительная литература

|      | Авторы, составители   | Заглавие  | Издательство, год   | Колич-во |
|------|---|---|---|----------|
| Л2.1 | Бланк, Стив, Дорф, Боб, Гутман, Т., Окунькова, И., Бакушева, Е. | Стартап: Настольная книга основателя  | Москва: Альпина Паблишер, 2019, электронный ресурс                | 1        |
| Л2.2 | Панфилова А. П., Верещагиной Н. О.                              | Презентации и переговоры в профессиональной деятельности: учебно-практическое пособие | Санкт-Петербург: РГПУ им. А. И. Герцена, 2021, электронный ресурс | 1        |

|      | Авторы, составители                                   | Заглавие  | Издательство, год   | Колич-во |
|------|---|---|---|----------|
| Л2.3 | Остервальдер А.,<br>Пинье И., Этьембль<br>Ф., Смит А. | Непобедимая компания: как непрерывно обновлять бизнес-<br>модель вашей организации, вдохновляясь опытом лучших:<br>Практическое пособие | Москва: ООО<br>"Альпина<br>Паблишер", 2021,<br>электронный<br>ресурс    | 1        |
| Л2.4 | Асмолова М.Л.   | ✦ Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебное<br>пособие   | Москва: ✦<br>Издательский Центр<br>Р✦О✦, 2020,<br>электронный<br>ресурс | 1        |

### 6.1.3. Методические разработки

|      | Авторы, составители   | Заглавие   | Издательство, год   | Колич-во |
|------|---|--|---|----------|
| Л3.1 | Дубровская Е. Н.,<br>Смирнова И. В.   | Основы предпринимательской деятельности: методические<br>рекомендации для практических занятий и<br>самостоятельных работ                                  | Сургут:<br>Издательский<br>центр СурГУ, 2021,<br>электронный<br>ресурс                  | 1        |
| Л3.2 | Мастроджакомо С.,<br>Остервальдер А.  | Инструменты командной работы: Пять способов сплотить<br>команду, выстроить доверительные отношения и добиться<br>высоких результатов: Практическое пособие | Москва: ООО<br>"Альпина<br>Паблишер", 2022,<br>электронный<br>ресурс                    | 1        |
| Л3.3 | Хвостов А. Б., Вольф<br>Е. В., Есипов А. В.,<br>Катаев С. Е., Хвостова<br>А. Б. | Основы предпринимательской деятельности: учебное<br>пособие для вузов  | Санкт-Петербург:<br>БГТУ "Военмех"<br>им. Д.Ф. Устинова,<br>2022, электронный<br>ресурс | 1        |
| Л3.4 | Андриссен М., Бланк<br>С., Батлер Т.,<br>Вассерман Н.,<br>Винарски Н.           | Предпринимательство и стартапы: Практическое пособие   | Москва: ООО<br>"Альпина<br>Паблишер", 2023,<br>электронный<br>ресурс                    | 1        |

### 6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

|    |  |
|----|--|
| Э1 | АО «Российская венчурная компания» (АО «РВК») — государственный фонд фондов и институт развития<br>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/">https://rupto.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 | «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 | учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (лабораторных занятий), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Оснащена: комплект специализированной учебной мебели, маркерная (меловая) доска, комплект переносного мультимедийного оборудования - компьютер, проектор, проекционный экран, компьютеры с возможностью выхода в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду. Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационную среду организации. |
|-----|--|