

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Косенок Сергей Михайлович  
Должность: ректор  
Дата подписания: 14.06.2024 07:31:14  
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  | <b>Финансов, денежного обращения и кредита</b>  |  |
| Учебный план            | s370501-КлинПсих-24-2.plx<br>37.05.01 Клиническая психология<br>Специализация: Патопсихологическая диагностика и психотерапия |  |
| Квалификация            | <b>Клинический психолог</b>   |  |
| Форма обучения          | <b>очная</b>  |  |
| Общая трудоемкость      | <b>3 ЗЕТ</b>  |  |
| Часов по учебному плану | 108   | Виды контроля в семестрах:<br>зачеты с оценкой 4 |
| в том числе:            |   |  |
| аудиторные занятия      | 49,45   |  |
| самостоятельная работа  | 54,55   |  |

#### Распределение часов дисциплины по семестрам

| Семестр<br>(<Курс>.<Семестр на<br>курсе>) | 4 (2.2) |       | Итого |       |
|---|---------|-------|-------|-------|
|   | 17 2/6  |       |       |       |
| Неделя                                    | уп      | рп    | уп    | рп    |
| Лекции                                    | 16      | 16    | 16    | 16    |
| Практические                              | 32      | 32    | 32    | 32    |
| Контроль<br>самостоятельной<br>работы     | 4       | 4     | 4     | 4     |
| Контактная работа                         | 1,45    | 1,45  | 1,45  | 1,45  |
| Итого ауд.                                | 49,45   | 49,45 | 49,45 | 49,45 |
| Контактная работа                         | 53,45   | 53,45 | 53,45 | 53,45 |
| Сам. работа                               | 54,55   | 54,55 | 54,55 | 54,55 |
| 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 - специалитет по специальности 37.05.01

Клиническая психология (приказ Минобрнауки России от 26.05.2020 г. № 683)

составлена на основании учебного плана:

37.05.01 Клиническая психология

Специализация: Патопсихологическая диагностика и психотерапия

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

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

**Финансов, денежного обращения и кредита**

Зав. кафедрой д.э.н, профессор, Каратаев А.С.

**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              | Правоведение   |
| 2.1.4              | Учебная практика, учебно-ознакомительная практика  |
| <b>2.2</b>         | <b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b> |
| 2.2.1              | Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы                                     |
| 2.2.2              | Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена   |

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

|  |  |   |   |                      |  |  |
|--|--|---|---|----------------------|--|--|
| 5.2  | Тема 5. Гипотеза о проблеме. Анализ рынка. Анализ конкурентов /Пр/ | 4 | 4 | УК-2.2 УК-2.3        | Л1.5Л2.2<br>Л2.4Л3.1                   |  |
| 5.3  | Тема 5. Гипотеза о проблеме. Анализ рынка. Анализ конкурентов /Ср/ | 4 | 6 | УК-2.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.4Л2.2<br>Л2.3Л3.1                   |  |
| <b>Раздел 6. Тема 6. Customer development.</b>   |  |   |   |                      |  |  |
| 6.1  | Тема 6. Customer development. /Лек/                                | 4 | 2 | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.4 Л1.5<br>Л1.6Л2.2<br>Л2.4Л3.1 Л3.2 |  |
| 6.2  | Тема 6. Customer development. /Пр/                                 | 4 | 4 | УК-2.2 УК-2.3        | Л1.4 Л1.6Л2.1<br>Л2.2 Л2.4Л3.1<br>Л3.3 |  |
| 6.3  | Тема 6. Customer development. /Ср/                                 | 4 | 4 | УК-2.3               | Л1.5Л2.2<br>Л2.3Л3.1 Л3.3              |  |
| <b>Раздел 7. Тема 7.Ценность. MVP</b>  |  |   |   |                      |  |  |
| 7.1  | Тема 7.Ценность. MVP /Лек/   | 4 | 2 | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.1Л2.2Л3.1<br>Л3.2                   |  |
| 7.2  | Тема 7.Ценность. MVP /Пр/  | 4 | 1 | УК-3.1 УК-3.2        | Л1.4Л2.2 Л2.3<br>Л2.4Л3.1 Л3.3         |  |
| 7.3  | Тема 7.Ценность. MVP /Ср/  | 4 | 4 | УК-3.1 УК-3.2        | Л2.1 Л2.2Л3.1                          |  |
| <b>Раздел 8. Тема 8. Интервью о решении</b>  |  |   |   |                      |  |  |
| 8.1  | Тема 8. Интервью о решении /Лек/                                   | 4 | 0 | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.5Л2.2<br>Л2.4Л3.1 Л3.3              |  |
| 8.2  | Тема 8. Интервью о решении /Пр/                                    | 4 | 1 | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.4Л2.1<br>Л2.2Л3.1 Л3.3              |  |
| 8.3  | Тема 8. Интервью о решении /Ср/                                    | 4 | 4 | УК-2.3               | Л1.6Л2.2<br>Л2.3Л3.1                   |  |
| <b>Раздел 9. Тема 9. Бизнес-моделирование</b>  |  |   |   |                      |  |  |
| 9.1  | Тема 9. Бизнес-моделирование /Лек/                                 | 4 | 2 | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.2 | Л1.4<br>Л1.5Л2.2Л3.1<br>Л3.2           |  |
| 9.2  | Тема 9. Бизнес-моделирование /Пр/                                  | 4 | 2 | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.6Л2.2<br>Л2.4Л3.1 Л3.3              |  |
| 9.3  | Тема 9. Бизнес-моделирование /Ср/                                  | 4 | 4 | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.3 | Л1.1Л2.2<br>Л2.3Л3.1                   |  |
| <b>Раздел 10. Тема 10. Финансы и юнит-экономика</b>                                    |  |   |   |                      |  |  |
| 10.1   | Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Лек/                           | 4 | 2 | УК-2.2 УК-2.3        | Л1.1<br>Л1.4Л2.2Л3.1<br>Л3.2           |  |
| 10.2   | Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Пр/                            | 4 | 2 | УК-2.3 УК-3.3        | Л1.1 Л1.2<br>Л1.6Л2.2<br>Л2.4Л3.1 Л3.3 |  |
| 10.3   | Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Ср/                            | 4 | 4 | УК-2.2 УК-2.3        | Л1.5Л2.1<br>Л2.2Л3.1 Л3.2              |  |
| <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/ | 4 | 0    | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3                      | Л1.1 Л1.3Л2.2 Л2.4Л3.1   |  |
| 11.2   | Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? /Пр/  | 4 | 2    | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3           |  |
| 11.3   | Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? /Ср/  | 4 | 2    | УК-2.3 УК-3.3                             | Л1.5Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3                                    |  |
| <b>Раздел 12. Тема 12. Презентация и публичные выступления</b> |  |   |      |   |  |  |
| 12.1   | Презентация проекта /КонР/   | 4 | 1,45 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л2.2Л3.1 Л3.2  |  |
| 12.2   | Тема 12. Презентация и публичные выступления /Пр/                          | 4 | 2    | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2                               |  |
| 12.3   | Тема 12. Презентация и публичные выступления /Ср/                          | 4 | 2,55 | УК-2.2 УК-2.3 УК-3.2 УК-3.3               | Л1.1 Л1.6Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3                                    |  |
| 12.4   | /Контр.раб./   | 4 | 0    | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3                     |  |
| 12.5   | /ЗачётСОц/   | 4 | 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 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 |  |

## 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        |

|      | Авторы, составители  | Заглавие  | Издательство, год  | Колич-во |
|------|--|---|--|----------|
| Л1.2 | Горфинкель В. Я.,<br>Попадюк Т. Г.                                     | Инновационное предпринимательство: Учебник и практикум          | Москва:<br>Издательство Юрайт, 2019,<br>электронный ресурс                         | 1        |
| Л1.3 | Бланк Стив, Дорф Боб,<br>Гутман Т., Окунькова<br>❖?, Бакушева Е.       | Стартап: Настольная книга основателя                            | Москва: Альпина<br>Паблишер, 2019,<br>электронный ресурс                           | 1        |
| Л1.4 | Александр,<br>Остервальдер, Ив,<br>Пинье, Кульнева, М.,<br>Савиной, М. | Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора | Москва: Альпина<br>Паблишер, 2020,<br>электронный ресурс                           | 1        |
| Л1.5 | Резник С.Д., Глухова<br>А.А.   | Основы предпринимательской деятельности: Учебник                | Москва: ООО<br>"Научно-издательский<br>центр ИНФРА-М",<br>2020, электронный ресурс | 1        |
| Л1.6 | Наумов В.Н., Шубаева<br>В.Г.   | Основы предпринимательской деятельности: Учебник                | Москва: ООО<br>"Научно-издательский<br>центр ИНФРА-М",<br>2020, электронный ресурс | 1        |

#### 6.1.2. Дополнительная литература

|      | Авторы, составители  | Заглавие   | Издательство, год   | Колич-во |
|------|--|--|---|----------|
| Л2.1 | Асмолова М.Л.  | ❖?скусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие  | Москва: ❖?здательский Центр<br>Р❖?О❖, 2020,<br>электронный ресурс | 1        |
| Л2.2 | Поляков Н. А.,<br>Мотовилов О. В.,<br>Лукашов Н. В.                      | Управление инновационными проектами: Учебник и практикум для вузов   | Москва: Юрайт,<br>2020, электронный ресурс                        | 1        |
| Л2.3 | Бланк, Стив, Дорф,<br>Боб, Гутман, Т.,<br>Окунькова, И.,<br>Бакушева, Е. | Стартап: Настольная книга основателя   | Москва: Альпина<br>Паблишер, 2019,<br>электронный ресурс          | 1        |
| Л2.4 | Остервальдер А.,<br>Пинье И., Этьембль<br>Ф., Смит А.                    | Непобедимая компания: как непрерывно обновлять бизнес-модель вашей организации, вдохновляясь опытом лучших: Практическое пособие | Москва: ООО<br>"Альпина<br>Паблишер", 2021,<br>электронный ресурс | 1        |

#### 6.1.3. Методические разработки

|  | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Колич-во |
|--|---------------------|----------|-------------------|----------|
|--|---------------------|----------|-------------------|----------|

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