

УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Актуализированная версия
утверждена на заседании Ученого совета
Университета «Синергия»
протокол № 11 от 28.11.2025 г.

Утверждаю
Ректор Университета «Синергия»
кандидат экономических наук, доцент
А. И. Васильев
01.12.2025 г

КОМПЛЕКТ РАБОЧИХ ПРОГРАММ

УЧЕБНЫХ ПРЕДМЕТОВ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ «Стартап с нуля»

Наименование программы

г. Москва 2025

Актуализированная версия
утверждена на заседании Ученого совета
Университета «Синергия»
протокол № 11 от 28.11.2025 г.

Утверждаю
Ректор Университета «Синергия»
кандидат экономических наук, доцент
А. И. Васильев
01.12.2025 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА «Стартап с нуля»

(наименование дисциплины (курса, учебного предмета) по учебному плану)

Москва 2025

1. Цель изучения учебного предмета

1. Целью освоения учебного предмета является обучение основам бизнеса.

2. Планируемые результаты обучения по учебному предмету

Знать	<ul style="list-style-type: none">• основные характеристики предпринимательства как рыночного явления;• особенности современного рынка и его правовой системы;• основные тенденции развития бизнеса в РФ и его поддержки.
Уметь	<ul style="list-style-type: none">• работать с основными инструментами для предпринимательской деятельности;• эффективно работать с рыночными инструментами.
Владеть	<ul style="list-style-type: none">• основными навыками для предпринимательской деятельности;• инструментами для работы на рынке.

3. Содержание учебного предмета

3.1. Распределение учебного времени, выделенного на контактную работу обучающихся с преподавателем, на самостоятельную работу обучающихся и учебные часы с использованием дистанционных образовательных технологий

Общая трудоемкость (объем) учебного предмета составляет 72 академических часа.

Продолжительность: 12 недель.

Недельная нагрузка: 6 часов в неделю.

Предварительный режим занятий: 3 дня в неделю по 2 часа.

№	Наименование тем учебного предмета	Общая трудоемкость, ч.	Всего, ч. Сумма	Контактная работа, ч			Учебные занятия с применением дистанционных технологий, ч	Самостоятельная работа, ч	Форма аттестации
				Лекции	Лабораторные работы	Практические и семинарские занятия			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Тема 1. Особенности предпринимательской деятельности	10	0	0	0	0	7	3	-
2	Тема 2. Навыки предпринимателя	10	0	0	0	0	3	7	-
3	Тема 3. Анализ рынка: от идеи к бизнес-модели	10	0	0	0	0	3	7	-
4	Тема 4. Виды бизнеса	9	0	0	0	0	4	5	-
5	Тема 5. Правовое регулирование бизнеса в России	10	0	0	0	0	5	5	-
6	Тема 6. Поддержка бизнеса в России	10	0	0	0	0	5	5	-
7	Тема 7. Запуск стартапа	11	0	0	0	0	4	7	
	Промежуточная аттестация	2	0	0	0	0	0	0	Зачет
	Итого:	72	0	0	0	0	31	39	2

3.2. Содержание тем учебного предмета

Тема 1. Особенности предпринимательской деятельности

- Кто такой предприниматель?
- Как думает предприниматель: секреты успеха
- Говори и побеждай: искусство коммуникации
- Креатив против шаблонов

Тема 2. Навыки предпринимателя

- Критическое мышление
- Тайм-менеджмент: как все успеть
- Эффективное планирование
- Будь в тренде: как находить новые идеи

Тема 3. Анализ рынка: от идеи к бизнес-модели

- Как найти свою идею?
- Целевая аудитория: кто ваши клиенты
- Разведка рынка: изучаем конкурентов
- Позиционирование: создаем образ бренда
- Построение бизнес-модели

Тема 4. Виды бизнеса

- Малый и средний бизнес
- Франшиза: бизнес под готовым брендом
- Партнерство
- Покупка готового бизнеса: быстрый старт

Тема 5. Правовое регулирование бизнеса в России

- Выбор формы бизнеса: ИП, ООО
- Как заключить договор и избежать ошибок?
- Налоги в бизнесе: просто о сложном

Тема 6. Поддержка бизнеса в России

- Как государство помогает бизнес
- Региональные программы
- Инновационные проекты: возможности для стартаперов

Тема 7. Запуск стартапа

- Бизнес-план
- Как рассчитать цену продукта?
- Где взять деньги?
- Деньги в бизнесе: доходы и расходы

4. Учебно-методическое и информационное обеспечение (курса, учебного предмета)

№ п/п	Вид и наименование литературы
Основная:	
1.	
2.	Предпринимательство : учебное пособие / Н. Ю. Никитина, С. М. Корунов, А. А. Яшин, И. Д. Опарин ; под общ. ред. Н. Ю. Никитиной ; Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2020. – 259 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699086 (дата обращения: 01.03.2023). – Библиогр.: с. 237-240. – ISBN 978-5-7996-3107-9. – Текст : электронный.
3.	Цахаев, Р. К. Маркетинг : учебник / Р. К. Цахаев, Т. В. Муртузалиева. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 550 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684283 (дата обращения: 15.02.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04350-5. – Текст : электронный.
Дополнительная:	
4.	Татарников, Е. А. Маркетинг : шпаргалка : учебное пособие : [16+] / Е. А. Татарников; Научная книга. – 2-е изд. – Саратов : Научная книга, 2020. – 48 с.
5.	Маркетинг : практикум : [16+] / сост. О. Н. Котова, Л. А. Поликарпова, Е. А. Завьялова ; Кемеровский государственный университет. – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2022. – 141 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=700669 (дата обращения: 07.02.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-8353-2891-8. – Текст : электронный.
Информационное обеспечение	
6.	Гарант http://www.garant.ru
7.	Образовательная платформа lms.synergy.ru
8.	ЭБС Юрайт urait.ru

5. Учебно-материальная база, необходимая для осуществления образовательного процесса по (курсу, учебному предмету)

Материально-техническое обеспечение учебного предмета включает в себя:

- персональный компьютер/мобильное устройство (обучающийся обеспечивает самостоятельно) с любой операционной системой, позволяющей использовать браузеры и подключаться к сети «Интернет»;
- стандартный пакет офисных программ (обучающийся обеспечивает самостоятельно, полный список возможно уточнить у куратора программы);
- обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета - lms.synergy.ru;
- обеспечение доступа в электронную библиотеку urait.ru.

6. Методические рекомендации (указания, материалы) для

преподавателей и обучающихся

В процессе освоения учебного предмета используются такие виды учебных занятий и работ как: учебные занятия с применением дистанционных технологий, самостоятельная работа.

Методические указания для обучающихся при обучении в виде занятий с применением ДОТ

В процессе занятий с ДОТ рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, выполнить самостоятельную работу.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанного занятия с применением ДОТ.

Занятия с применением ДОТ имеют логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Также в завершении занятия с применением ДОТ преподаватель знакомит обучающихся с литературой (основной, дополнительной), с практическими заданиями для самостоятельной работы и даёт рекомендации по их выполнению. Полученную информацию целесообразно кратко и лаконично записывать.

Методические указания для преподавателей при проведении занятий с применением ДОТ

Занятия с применением ДОТ (далее занятие) – систематическое, последовательное изложение преподавателем учебного материала, записанное на видеокамеру.

Содержание тем занятий должно соответствовать цели учебного предмета и способствовать достижению планируемых результатов обучения по нему.

Объяснение нового материала рекомендуется начать с актуализации ранее изученных обучающимися тем, а также раскрытия цели и задач занятия. Затем перейти к его основной части, в которой формируются планируемые результаты обучения (знания) по учебному предмету.

Завершается занятие выводами по изученной теме. В этой части необходимо подчеркнуть, что обучающийся узнал нового на основе учебных элементов занятия. Также преподавателю необходимо ознакомить обучающихся с литературой (основной, дополнительной), с практическими заданиями и дать рекомендации по их выполнению.

Методические указания для обучающихся по выполнению самостоятельной работы

По мере прослушивания занятий в видеозаписи, слушатель последовательно выполняет самостоятельную работу, в которую входят: изучение рекомендованной (обязательной и дополнительной) литературы, выполнение заданий.

Прежде чем приступить к выполнению самостоятельной работы, слушателю необходимо подготовить оформленные в процессе занятий записи конспектов.

В ходе выполнения самостоятельной работы необходимо следовать

рекомендациям, полученным от преподавателя в конце занятия, использовать материал занятий и конспекты, оформленные по ним, рекомендованную литературу.

Методические указания для преподавателей по организации самостоятельной работы

Для организации самостоятельной работы обучающихся преподаватель задания, направленные на формирование и закрепление полученных знаний по учебному предмету. Задания с указаниями размещаются на платформе электронного обучения lms.synergy.ru.

Перечень заданий для самостоятельной работы

Тема 1.

Задание 1.

Из списка успешных предпринимателей (на выбор: Илон Маск, Стив Джобс, Олег Тиньков, Татьяна Бакальчук или другой мотивирующий Вас) выберите одного, который вам интересен.

1. Найдите информацию о его основных чертах характера, желательно посмотрите с ним интервью, чтобы сформировать собственное представление. Определите, какие из этих черт, помогли ему достичь успеха.

При просмотре интервью обращайте внимание на фразы, жесты и мимику. Запишите себе понравившиеся Вам мотивирующие фразы.

Узнайте о его карьере и ключевых успехах.

Определите его подход к бизнесу и стиль мышления.

В первую очередь, сделайте выводы для себя. Какие из услышанных/воспринятых идей вы разделяете, какие Вам понравились? Какой урок можно взять для себя?

В ответе укажите, чью фигуру Вы выбрали для анализа, в чем данный предприниматель успешен и какой вывод Вы сделали из портрета.

Задание 2.

Подумайте, что для Вас предпринимательство? Ответьте для себя на следующие вопросы:

1. Почему Вам интересен бизнес?
2. Какие задачи Вы хотите решить через предпринимательство?
3. Что Вас мотивирует больше: деньги, творчество, признание или что-то другое?

Составьте небольшой текст (до 300 слов), описывающий, каким предпринимателем Вы хотите стать.

Тема 2.

Задание 1.

Представьте, Вы придумали 3 бизнес-идеи, в рентабельности которых вы точно уверены. Ваши родители готовы помочь Вам с их реализацией в части стартового капитала. Однако, они хотят быть уверенными, что идея точно принесет деньги.

Выберите одну из понравившихся бизнес-идей или придумайте свою и опишите что бы вы сказали, чтобы их заинтересовать. Составьте 5 ключевых аргументов в пользу своей идеи.

Возможные идеи:

1. Онлайн-магазинов аксессуаров ручной работы.
2. Летняя доставка домашних лимонадов.
3. Онлайн-школа для сверстников по гейм-дизайну (при условии, что Вы обладаете отличными навыками в данной сфере).

Задание 2.

Попробуем окунуться в будущее и предложить идеи, кажущиеся сейчас фантастическими. Выберите один из необычных продуктов, например:

1. Умная бутылка для воды, которая следит за уровнем гидратации в организме и отправляет уведомления-напоминания о необходимости выпить воду на телефон.
2. Рюкзак с солнечными панелями, который заряжает другие устройства.
3. Зеркало со встроенным обучением макияжу, демонстрирующим его прямо в отражении.

Придумайте 3 оригинальных способа продвижения этого продукта.

Далее, выберите один из привычных следующих продуктов и предложите 3 нестандартных способа его использования:

1. Джинсы
2. Шнурки
3. Лампочка

Блок 3.

Задание 1.

Начиная с данного практического задания, мы будем плавно двигаться к созданию Вашего бизнес-проекта.

1. Напишите 3 свои хобби или интереса.
2. Подумайте, как можно монетизировать каждый из них.
3. В случае, если Вы не хотите связывать свою бизнес-идею с хобби или своими интересами, придумайте нравящийся Вам вариант.

Выберите одну идею и опишите, почему она кажется вам перспективной. Далее, на протяжении всего курса, Вы будете работать над развитием данной идеи и превращением ее в свой бизнес-проект.

Задание 2.

Составьте портрет своего клиента:

1. Возраст
2. Пол
3. Потребности
4. Проблемы, которые решает Ваш продукт и каким образом он их решает.
5. Опишите, как вы будете привлекать клиентов.

Задание 3.

Найдите 3 основных конкурента для Вашей идеи. Изучите их основные каналы продвижения, проанализируйте, как они продают свой продукт, изучите слабые и сильные стороны.

Составьте таблицу:

1. Название
2. Ссылка на сайт/социальные сети (источник продвижения)
3. Преимущества
4. Недостатки
5. Чем Ваша идея будет лучше. В чём Ваше конкурентное преимущество.

Задание 4.

1. Составьте описание Вашего бренда, ответив на следующие вопросы:

- Какой главный продукт или услугу вы предлагаете?
- В чём ваше уникальное торговое предложение (УТП)?
- Какие ценности вы хотите передать клиентам?

(Пример: "Мы предлагаем экологичную упаковку для продуктов, которая заботится о природе и вашем комфорте.")

Выберите эмоциональный образ бренда

Представьте, что Ваш бренд — это человек. Ответьте на следующие вопросы:

- Какие черты характера у него есть? (Пример: дружелюбный, креативный, надёжный)
- Какой стиль общения он использует (формальный, неформальный)?
- Подберите айдентику бренда на Pinterest, какие картинки его отражают.

Сравнение с конкурентами

Вернитесь к Вашей таблице конкурентов и на основе социальных сетей/сайтов проанализируйте, чем их позиционирование отличается от вашего?

Формулировка позиционирования

Напишите один абзац (до 50 слов), который ясно описывает суть вашего бренда:

- Кто вы?
- Для кого работаете?
- Какие ценности несёте?

(Пример: "Мы создаём стильные аксессуары для подростков, которые хотят выразить свою индивидуальность. Наша продукция сочетает яркий дизайн и экологичные материалы, поддерживая тренды устойчивого потребления".)

Форма сдачи задания:

- Краткое описание бренда (УТП, ценности).
- Эмоциональный образ бренда
- Визуал с Pinterest

- Абзац с позиционированием

Тема 4.

Задание 1.

Изучите лекции о видах бизнеса.

Составьте таблицу/список преимуществ и недостатков для малого бизнеса, приобретения франшизы, партнерства и покупки готового бизнеса.

Напишите, какой формат подходит для реализации Вашей идеи и почему.

Тема 5.

Задание 1.

Внимательно изучите лекцию о выборе правовой формы бизнеса. Изучите информацию под видео. Проанализируйте преимущества и недостатки каждой формы (ООО, ИП, самозанятость).

Определите, какая из форм подходит для реализации Вашей идеи, аргументируйте свой ответ.

Задание 2.

Предположим, что Вы решили заниматься изготовлением и продажей свечей с нишевыми ароматами.

Для начала Вам необходимо найти поставщика, который продаст необходимые Вам для изготовления свечей товары. Предположим, ООО «Аромамир» обладает всем необходимым.

Скачайте приложенный договор, проанализируйте его и определите:

- Стороны договора
- Права и обязанности
- Ответственность сторон

Ответьте на вопросы:

1. Когда Вы должны заплатить ООО «Аромамир» деньги по договору?

2. Какую ответственность несет поставщик в случае нарушения срока поставки? Каков будет размер ответственности в случае нарушения срока поставки на 7 дней?

3. Можете ли Вы сразу обратиться в суд, если поставщик нарушил срок поставки на 7 дней?

Тема 6.

Задание 1.

Найдите региональные меры поддержки бизнеса в своем регионе, посмотрите, какие гранты и субсидии существуют. Возможно, есть специальные программы для юных предпринимателей. Изучите информацию, выберите понравившуюся программу и расскажите о ней в ответе на задание (обязательно: информация о программе, ссылка на ресурс, кто может стать участником, какой результат участия).

Тема 7.

Задание 1.

Разработайте бизнес-план по следующей структуре:

1. Введение

- Название проекта: Придумайте короткое и запоминающееся название вашего бизнеса.

- Цели и задачи: краткое описание того, чего вы хотите достичь с помощью этого бизнеса.

2. Описание бизнеса

- Идея: Опишите, какой продукт или услугу вы собираетесь предлагать.

- УТП: Что делает ваш продукт или услугу особенными? Чем он отличается от конкурентов?

- Позиционирование

3. Анализ рынка

- Целевая аудитория: Кто ваши потенциальные клиенты? Определите возраст, интересы и другие характеристики.

- Конкуренты: Укажите основных конкурентов. Какие у них сильные и слабые стороны? Что вы можете сделать лучше?

4. Маркетинговая стратегия

- Продвижение: Как вы планируете привлекать клиентов? Использование социальных сетей, реклама, акции и т.д.

- Ценовая политика: Какая у вас будет стратегия ценообразования?

5. Операционный план

- Производственный процесс: Как вы будете создавать свой продукт или услугу?

- Локация: Где будет располагаться ваш бизнес (онлайн или офлайн)?

6. Финансовый план

- Стартовый капитал: Сколько денег вам нужно для начала?

- Доходы и расходы: Основные статьи доходов и расходов.

7. Оценка рисков

- Потенциальные риски: Какие могут возникнуть проблемы? Как вы планируете их решать?

В ответе приложите документ в формате Word с подробным, структурированным бизнес-планом.

Критерии оценивания

Оценка	Критерий оценивания:
5 (отлично)	Присутствуют и полностью раскрыты все пункты в рамках задания.
4 (хорошо)	Присутствуют все пункты в рамках задания, но раскрыты не в полной мере.
3 (удовлетворительно)	Присутствует половина пунктов в рамках задания.
2 (неудовлетворительно)	Отсутствует более половины пунктов в рамках задания.

7. Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по (курсу, учебному предмету)

7.1. Промежуточная аттестация

Форма проведения промежуточной аттестации – зачет.

Порядок проведения промежуточной аттестации: проводится дистанционно, предполагает выполнение обучающимся одного практического задания, направленного на оценку сформированности планируемых результатов обучения (умений и практического опыта). Обучающийся получает задания в личном кабинете, выполняет его самостоятельно и сдает результаты на проверку. По результатам проверки обучающемуся выставляется оценка.

Практическое задание, выносимое на промежуточную аттестацию:

Давайте представим, что Вы выбрали путь краундфандинга, поиска бизнес-ангелов/инвесторов или поддержки государства в форме грантов и субсидий.

Осталось подготовить презентацию своего проекта для его демонстрации.

Подготовьте презентацию своего проекта со следующими слайдами:

Проблема

Решение

Бюджет

Потенциальный доход

Приложите к ответу презентацию и бизнес-план.

Запишите видеопрезентацию (5-7 минут) для «инвесторов» на фронтальную камеру либо сделайте запись экрана со звуком с демонстрацией презентации и ее описанием.

Промежуточная аттестация проводится дистанционно. Ко времени на начала зачета обучающийся получает документ с перечнем заданий. Срок выполнения - 2 часа. До окончания обозначенного времени обучающемуся необходимо отправить документ с выполненным заданием на почту куратору, который осуществляет проверку.

Критерии оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Критерий оценивания:
5 (отлично)	Присутствуют и полностью раскрыты все пункты в рамках задания.
4 (хорошо)	Присутствуют все пункты в рамках задания, но раскрыты не в полной мере.
3 (удовлетворительно)	Присутствует половина пунктов в рамках задания.
2 (неудовлетворительно)	Отсутствие более половины пунктов в рамках задания.