

ПОЧУ
«ИЖЕВСКИЙ ТЕХНИКУМ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА
УДМУРТПОТРЕБСОЮЗА»

Приложение 3
ОПОП по специальности
38.02.04.Коммерция (по отраслям)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
учебной дисциплины

ОП. 11 Основы предпринимательской деятельности
наименование дисциплины

по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Ижевск

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе:

Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 № 539 в редакции, укрупненная группа 38.00.00 Экономика и управление.

Организация – разработчик:

Профессиональное образовательное частное учреждение «Ижевский техникум экономики, управления и права Удмуртпотребсоюза»

Разработчик:

Т.Э.Корепанова, преподаватель ПОЧУ «Ижевский техникум экономики, управления и права Удмуртпотребсоюза»

РАССМОТРЕНО

Цикловой комиссией _____

ПРОТОКОЛ № _____

от « ____ » _____ 20 __ г.

Председатель ЦК _____ / _____ /

СОДЕРЖАНИЕ

стр.

1	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы предпринимательской деятельности

1.1. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОП.11 Основы предпринимательской деятельности является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Учебная дисциплина Основы предпринимательской деятельности обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

1.2.1. Перечень общих компетенций

<i>Код</i>	<i>Наименование общих компетенций</i>
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

1.2.2. Перечень профессиональных компетенций

<i>Код</i>	<i>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</i>
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	.Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

1.2.3. Личностные результаты, формируемые на дисциплине

<i>Код</i>	<i>Наименование личностного результата</i>
ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

1.2.4. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Иметь практический опыт	-
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> - выбирать и обосновывать предпринимательские идеи, выбирать сферу деятельности; - применять основные технологии коллективной генерации идей; - применять различные методы изучения рынка с целью обоснования целесообразности выбранной деятельности; - разрабатывать маркетинговую стратегию бизнеса; - создать свою востребованность и спрос на себя, свои продукты, услуги; - реализовывать клиентоориентированный подход в деятельности; - осуществлять эффективные внешние и внутренние коммуникации; - разрабатывать бизнес-плана; - определять потребность в трудовых, финансовых и материально-технических ресурсах; -осуществлять экономическое обоснование, расчет и анализ показателей бизнес-плана; - определять экономические показатели эффективности деятельности; - разрабатывать и представлять бизнес-презентации; -применять законодательные акты при организации предпринимательского дела; - выбирать организационно-правовую форму предпринимательства; -оформлять документы для организации и ведения бизнеса; -обосновывать выбор оптимальной системы налогообложения; - осуществлять отбор персонала с учетом требований организации; - формировать организационную структуру и корпоративный имидж; - планировать инновационную деятельность; --- выявлять и оценивать риски; - планировать мероприятия по снижению уровня предпринимательского риска;
Знать	<ul style="list-style-type: none"> - источники формирования предпринимательских идей, критерии и методы их отбора; -составные элементы маркетинговой деятельности, средства рекламы; - методы выявления потребностей и изучения рынка; - виды маркетинговых коммуникаций; - каналы сбыта; -виды конкуренции; -показатели оценки конкурентоспособности; - методику и этапы проведения исследований рынка, в целях обоснования целесообразности выбранного вида деятельности; - значение, структуру, требования к разработке и к содержанию бизнес-плана, характеристика разделов бизнес-плана; - законодательные основы создания и ведения предпринимательской деятельности; - виды систем налогообложения и порядок постановки на налоговый учет; - источники формирования имущества и трудовых ресурсов бизнеса; - методы оценки и отбора персонала; - инструментарий эффективного маркетинга и самоменеджмента; - показатели эффективности работы организации; - процедуру анализа финансовых результатов; -факторы роста прибыли;

	<ul style="list-style-type: none">- виды организационных структур, органы управления и контроля;- виды инноваций, их значения для повышения экономической эффективности деятельности;- типы и виды предпринимательских рисков, виды потерь и процесс управления рисками;- особенности формирования корпоративной культуры.
--	---

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной деятельности

Вид учебной деятельности	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	204
Объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем	134
из них в форме практической подготовки	60
в том числе практические занятия	68
теоретическое обучение	66
Самостоятельная работа обучающегося	70
Промежуточная аттестация в форме экзамена	12

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
РАЗДЕЛ 1.Содержание и типология предпринимательской деятельности		56	
Тема 1.1 Сущность и содержание и предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	20	ОК 2, ОК 04, ОК 05, ЛР 14
	1.Планирование деятельности, эффективное управление временем. Организация рабочего места, техника безопасности. Постановка целей и проектирование результата.	2	
	2. Понятие и содержание предпринимательства. Опыт работы мировых и отечественных бизнесов.	2	
	3. Виды предпринимательской деятельности.	2	
	4. Субъекты бизнеса. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.	2	
	5. Личностные и профессиональные качества предпринимателя.	2	
	6. История развития российского предпринимательства.	2	
	Практические занятия	2	
	1.Выбор и обоснование организационно-правовых предпринимательской деятельности.		
	Самостоятельная работа	6	
1.Изучение учебной, дополнительной литературы, работа с Интернет-ресурсами с целью подготовки докладов, рефератов, презентаций по темам: «Лучшие мировые и отечественные практики предпринимательской деятельности»; «Рынок услуг города Ижевска», «Состояние и перспективы развития предпринимательской деятельности в УР, РФ и на мировом уровне», «Этика и культура предпринимателя», «История российского и зарубежного предпринимательства», о предпринимателях-меценатах, о формах развитии бизнеса в России и за рубежом.			
Тема 1.2. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	26	ОК 03, ОК 04, ОК05, ЛР 14
	1.Законодательные основы ведения предпринимательской деятельности и их применение при организации собственного дела.	2	
	2. Оформление документов для регистрации бизнеса.	2	
	3.Порядок разработки учредительных документов. Предпринимательский договор.	2	
	4. Ответственность предпринимателя за правонарушения в сфере предпринимательства.	2	

	Практические занятия	8/8	
	1.Изучение ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».		
	2.Изучение ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».		
	3. Изучение ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».		
	Самостоятельная работа	10	ОК 4, ОК05, ЛР 14
	1.Изучение нормативно-правовой документации по вопросам предпринимательской деятельности: «ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», и т.п.		
	2.Решение ситуационных задач по теме: «Определение ответственности за совершение административных правонарушений в области предпринимательства».		
	3.Исследование возможностей законодательной сферы для развития бизнеса.		
	4.Оформление документов для государственной регистрации бизнеса.		
	5.Подготовка пакета документов для получения лицензии на осуществление предпринимательского вида деятельности.		
	6.Подготовить презентацию по государственной поддержке малого и среднего бизнеса в регионе и в стране.		
Тема1.3. Формирование предпринимательских идей.	Содержание учебного материала	10	ОК 3, ОК4, ОК 2, ОК 5, ПК 2.8, ЛР 14
	1.Источники формирования предпринимательских идей, критерии и методы их отбора.	2	
	Практические занятия	4/4	
	1.Предпринимательская игра: «Бизнес-идея: сравни и выбери лучшее» (Определение миссии, цели и задачи фирмы).		
	Самостоятельная работа	4	ОК 3, ОК4, ОК 02, ОК 05, ЛР 14
1. Сформировать и обосновать предпринимательскую идею. Формирование уникального потребительского предложения. 2.Постановка целей и задач осуществления своей предпринимательской идеи.			
РАЗДЕЛ 2. Создание бизнеса		148	
Тема 2.1. Маркетинг в предпринимательстве	Содержание учебного материала	48	ОК 4, ОК 02, ОК 05, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ЛР 14
	1.Понятие маркетинга, цели, задачи, принципы, функции, стратегии. Содержание маркетингового плана.	2	
	2.Комплекс маркетинга: маркетинг-микс, маркетинг 3.0 интернет-маркетинг, вирусный маркетинг. Технология Customer development.	2	
	3.Сегментация и выбор целевых рынков. Методика проведения исследования рынка, в целях обоснования целесообразности выбранного вида деятельности.	2	
	4.Конкуренция в предпринимательстве.	2	
	5.Оценка и анализ внешней и внутренней среды.	2	
	6.Реклама: цели, задачи и функции. Виды и средства рекламы.	2	

	7.Характеристика фирменного стиля и этапы его разработки. Разработка фирменного стиля.	2	
	8.Организация и проведение рекламной компании. Подбор эффективных инструментов продвижения бизнеса.	2	
	Практические занятия	16/16	
	1.Разработка анкет для выявления потребительских предпочтений и определения целевой аудитории.		
	2.Организаци и проведение анкетных опросов клиентов, специалистов с целью выявления востребованности бизнес- идеи.		
	3.Анализ результатов проведённых полевых исследований. Разработка и представление бизнес- презентации.		
	4.Предпринимательская игра: «Докажи конкурентоспособность своей идей».		
	5.Предпринимательская игра: «Упакуй свою идею».		
	Самостоятельная работа	16	ОК 04, ОК 05, ПК 2.6, ПК 2.7, ЛР 14
	1. Проведение маркетинговых исследований.		
	2. Подготовка деловой презентации и публичной защиты по итогам маркетингового исследования по выявлению потребительских предпочтений и определению целевой аудитории.		
	3. Провести анализ конкурентов по своему бизнесу и подготовить презентацию.		
	4. Анализ и определение оптимальных приемов и методов привлечения клиентов организации.		
	5. Проведение диагностики внешней среды и его влияние на бизнес. Подготовка презентации.		
	6. Разработка и оформление фирменного стиля и бренда.		
	7. Разработать мероприятия по продвижению собственного дела (товаров, услуг) на рынок.		
Тема 2.2.Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности.	Содержание учебного материала	36	ОК 03, ОК 04, ОК02, ОК 05, ПК 2.4, ЛР 14
	1.Формирование имущества и источники финансирования предпринимательской деятельности.	2	
	Источники привлечения средств для открытия бизнеса (инвесторы, краудфандинг, венчурное финансирование, субсидии, гранды, микрофинансирование).		
	2.Финансовые механизмы государственной поддержки предпринимательства (Корпорации МСП, МСП-банки, ФРИИ и др.) и масштабирования бизнеса (банковские кредиты, лизинг, факторинг, франчайзинг и т.п.). Взаимоотношения предпринимателей с финансовой системой.	2	
	3.Основные показатели эффективности предпринимательской деятельности.	2	
	4.Виды систем налогообложения, их преимущества и недостатки.	2	
	5.Привлечение трудовых ресурсов. Методы оценки и отбора персонала, требования, предъявляемые к кандидатам.	2	
	Практические занятия	16/16	
	1. Решение задач на определение эффективности предпринимательской деятельности.		
	2. Расчёт затрат, связанных с запуском стартапа. Расчет постоянных и переменных издержек.		
	3. Анализ возможных объемов продаж в соответствии с целевыми рынками. Расчет окупаемости проекта.		
	4. Выбор и обоснование системы налогообложения для бизнеса. Решение задач по расчету налогов.		
	5.Предпринимательская игра: «Поиск ресурсов- достижение договоренностей».		
6.Предпринимательская игра: «Выбор оптимальной модели реализации идеи» (Обосновать выбор			

	оптимальной системы налогообложения).		
	Самостоятельная работа	10	ОК 3, ОК4, ОК 2, ОК 5, ПК 1.7, ЛР 14
	1.Подготовка рефератов и сообщений по темам: «Меры послаблений для малого и среднего предпринимательства в условиях пандемии в стране и регионе», «Самозанятые -статус для применения специального налогового режима «Налог на профессиональный доход»». 2.Описать пошаговую процедуру открытие расчетного счета в банке для бизнеса. 3. Подготовка проекта оттисков печати для бизнеса. 4. Подобрать квалифицированный персонал для собственного бизнеса.		
Тема 2.3. Риски предпринимательской деятельности.	Содержание учебного материала	16	ОК 3, ОК 4, ОК 2, ОК5, ПК 2.4, ЛР 14
	1.Типы и виды предпринимательских рисков. Процесс управления рисками. Способы и пути снижения предпринимательских рисков.	2	
	2.Понятие и виды инноваций. Управление инновациями в бизнесе.	2	
	Практические занятия	6/6	
	1. Анализ и определение рисков в предпринимательстве. 2.Предпринимательская игра: «Стратегия улучшения и развития территории бизнеса» (Планировать мероприятия по снижению уровня предпринимательских рисков).		
	Самостоятельная работа	6	
	1.Подготовка докладов, сообщений по инновационным формам развития предпринимательства, государственному регулированию инновационной деятельности. 2.Выявить виды рисков для бизнеса и разработать мероприятий по предупреждению и снижению рисков.		
Тема 2.4.Бизнес-планирование предпринимательской деятельности.	Содержание учебного материала	26	ОК 3, ОК4, ОК 2, ОК 6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.8, ЛР 14
	1. Значение, структура и содержание бизнес- плана. Методические основы разработки бизнес-плана. Характеристика разделов бизнес- плана.	2	
	2.Разработка и описание основных элементов бизнес-плана по реализуемой идее. Краткая характеристика предприятия. Описание товара (услуги).	2	
	3.Целевой рынок. Маркетинговый план. Планирование рабочего процесса. Производственный план.	2	
	4.Устойчивое развитие. Финансовый план.	2	
	5.Оценка факторов риска. Организационный план. Разработка резюме проекта.	2	
	Практические занятия	8/2	
	1. Разработка маркетингового плана и производственного плана.		
	2. Расчет потребности в экономических ресурсах для открытия бизнеса. Разработка финансового плана.		
	3. Предпринимательская игра: «Идея для клиента. Бизнес-план на коленке».		
	Самостоятельная работа	8	
	1.Составление разделов бизнес- плана (поиск места под бизнес, сырья, материалов и оборудования, привлечение трудовых ресурсов).		

			ЛР 14
Тема 2.5.Управление предпринимательством.	Содержание учебного материала	22	ОК 5, ОК 2, ПК 1.7, ЛР 14
	1.Организационная структура. Органы управления и контроля. Технология ведения деятельности.	2	
	2.Приемы клиентоориентированности, психология взаимодействия с клиентом. Лидерство и управление командой. Особенности формирования корпоративной культуры.	2	
	Практические занятия	8/8	
	1.Разработка оптимальной организационной структуры управления.		ОК 3, ОК 1, ПК 1.7, ЛР 14
	2.Разработка предпринимательского проекта. Предусмотреть возможность дальнейшего развития бизнеса (варианты выхода из проекта). Планирование и контроль рабочего процесса фирмы (диаграмма Гантта).		
	3.Предпринимательская игра: «Ярмарка продаж: побеждает лучший».		
Самостоятельная работа	10		
1.Определить кратко-, средне- и долгосрочные цели для устойчивого развития своего бизнеса. 2.Разработать Правила корпоративной культуры для собственного бизнеса. 3.Разработать анкету клиента на определение эффективности клиентоориентированности бизнеса. 4.Разработка оптимальной организационной структуры управления. 5.Разработка проекта предпринимательской идеи. 6.Подготовка к презентации к защите бизнес- проекта.			
Промежуточная аттестация в форме экзамена	12		
	Всего:	204/60	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Реализация учебной дисциплины предполагает наличие:

- кабинета коворкинга;
- учебных кабинетов: менеджмента, маркетинга и экономики организации;
- лаборатории: информационных технологий в профессиональной деятельности.

Оборудование учебного кабинета коворкинга:

- зона ведения деловых переговоров (куллер, мебели, флетчата, доски);
- зона технического обслуживания коворкинга (мультимедиа, камера для онлайн, микрофоны, экран, компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедийным проектором.,зона вайфая);
- зона отдыха;
- посадочными местами по количеству обучающихся;
- комплектом учебно-наглядных пособий.

Оборудование учебного кабинета менеджмента, маркетинга и экономики:

- комплектом учебно-наглядных пособий,
- техническими средствами обучения: компьютеры с лицензионным программным обеспечением и мультимедийным проектором;
- комплект мебели для преподавателя;
- посадочными местами по количеству обучающихся;
- камера для онлайн;
- принтер, сканер, экран;
- доска классная.

Оборудование лаборатории «Информационные технологии в профессиональной деятельности»:

- комплект учебной мебели для обучающихся;
- комплект мебели для преподавателя;
- доска классная;
- персональные компьютеры с лицензионным программным обеспечением и мультимедийным проектором;
- принтер, сканер;
- экран.

Оценка результатов промежуточной аттестации в форме экзамена (защита предпринимательского проекта).

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1.Правовые источники:

- 1.Конституция Российской Федерации (в действующей редакции).
- 2.Гражданский Кодекс Российской Федерации: часть первая от 30 ноября 1994г.№51-ФЗ (в действующей редакции); часть вторая от 26 января 1996г. № 14-ФЗ (в действующей редакции).
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 15.10.2020, с изм. от 16.10.2020)
- 4.Федеральный Закон Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», от 24июля 2007г. № 209-ФЗ (в действующей редакции).
- 5.Закон Российской Федерации «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», от 08 августа 2001г. №129-ФЗ (в действующей редакции).
- 6.Закон Российской Федерации «О лицензировании отдельных видов деятельности», от от 4 мая 2011 г. N 99-ФЗ (в действующей редакции).

7. Закон Российской Федерации «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», от 26 декабря 2008 г. N 294-ФЗ (в действующей редакции).

8. Закон Российской Федерации «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Российской Федерации». От 19.06.1992г. № 085-1 (в действующей редакции).

3.2.2. Основные источники

1. Барышникова, Н. А. Экономика организации : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Барышникова, Т. А. Матеуш, М. Г. Миронов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. ЭБС Юрайт.

2. Боброва, О. С. Настольная книга предпринимателя : практическое пособие / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. ЭБС Юрайт

3. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. ЭБС Юрайт

4. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. ЭБС Юрайт.

5. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. ЭБС Юрайт.

6. Коргова, М. А. Менеджмент. Управление организацией : учебное пособие для среднего профессионального образования / М. А. Коргова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. ЭБС Юрайт.

7. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Лопарева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. ЭБС Юрайт.

8. Марковская Е. И. [и др.] GR. Взаимодействие бизнеса и органов власти : учебник и практикум для вузов /; под редакцией Е. И. Марковской. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. ЭБС Юрайт.

9. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. ЭБС Юрайт.

10. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. А. Сергеев. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. ЭБС Юрайт.

11. Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. ЭБС Юрайт.

12. Сидоров, М. Н. Стратегический менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / М. Н. Сидоров. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. ЭБС Юрайт.

13. Чалдаева Л. А. [и др.] Основы экономики организации : учебник и практикум для среднего профессионального образования /; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. ЭБС Юрайт.

14. Чеберко. Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. ЭБС Юрайт.

3.2.3. Дополнительные источники

1. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2019.

3.2.4. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. Информационная справочная система «Консультант Плюс».
2. Бизнес-журнал (Электрон. Ресурс) Режим доступа: <http://www.1000ideas.ru>.
3. Бизнес- журнал онлайн (Электрон. Ресурс) Режим доступа: <http://www.business-magazine.ru>.
4. Свой бизнес (Электрон.ресурс) Режим доступа: <http://www.mybiz.ru>.
5. Клерк. Новости предпринимательства (Электрон.ресурс) Режим доступа: <http://www.klerk.ru>.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>Освоенные умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбирать и обосновывать предпринимательские идеи, выбирать сферу деятельности; - применять основные технологии коллективной генерации идей; - применять различные методы изучения рынка с целью обоснования целесообразности выбранной деятельности; - разрабатывать маркетинговую стратегию бизнеса; - создать свою востребованность и спрос на себя, свои продукты, услуги; - реализовывать клиентоориентированный подход в деятельности; - осуществлять эффективные внешние и внутренние коммуникации; - разрабатывать бизнес-плана; - определять потребность в трудовых, финансовых и материально-технических ресурсах. 	<p>Входной контроль - тестирование. Текущий контроль –</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценка результатов выполнения практических занятий; - оценка выполнения заданий для самостоятельной работы; - оценка выполнения ситуационных задач <p>Тематический контроль - тестирование. Промежуточная аттестация – экзамен</p>
<p>Усвоенные знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - источники формирования предпринимательских идей, критерии и методы их отбора; - составные элементы маркетинговой деятельности, средства рекламы; - методы выявления потребностей и изучения рынка; - виды маркетинговых коммуникаций; - каналы сбыта; - виды конкуренции; - показатели оценки конкурентоспособности; - методику и этапы проведения исследований рынка, в целях обоснования целесообразности выбранного вида деятельности; - значение, структуру, требования к разработке и содержанию бизнес-плана; - законодательные основы создания и ведения предпринимательской деятельности; - виды систем налогообложения и порядок постановки на налоговый учет; - источники формирования имущества и трудовых ресурсов бизнеса; - методы оценки и отбора персонала; - инструментарий эффективного маркетинга и самоменеджмента; - показатели эффективности работы организации; - процедуру анализа финансовых результатов; - факторы роста прибыли; - виды организационных структур, органы управления и контроля; - виды инноваций, их значения для повышения экономической эффективности деятельности; - типы и виды предпринимательских рисков, виды потерь и процесс управления рисками; - особенности формирования корпоративной культуры. 	<p>Входной контроль - тестирование. Текущий контроль –</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценка результатов выполнения практических занятий; - оценка выполнения заданий для самостоятельной работы; - оценка выполнения ситуационных задач <p>Тематический контроль - тестирование. Промежуточная аттестация – экзамен</p>

Результаты (освоенные общие компетенции)	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК9	Наблюдение, собеседование, оценка результатов выполнения практических занятий, устного и письменного опроса, оценка публичного выступления, оценка творческих работ. Оценка выполнения заданий для самостоятельной работы.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<ul style="list-style-type: none"> -организует работу команды; -взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе выполнения проекта; -определяет риски своего бизнеса; -проработаны варианты позитивного и негативного развития бизнеса (антикризисный план); -представлены реалистичные данные потребности в трудовых, финансовых и материально-технических ресурсах в предпринимательском проекте; -представлены эффективные методы оценки и отбора персонала; -представлен эффективный инструментарий маркетинга и самоменеджмента; -использование современных способов и средств планирования деятельности; - обоснована передача функций и обязанностей реальным способностям (возможностям) членов команды. 	Оценка результатов выполнения практических занятий; Оценка результатов экзамена в форме защиты предпринимательского проекта.
ПК 2.4. Определять основные экономические	-представляет план доходов и расходов;	Оценка результатов выполнения практических занятий; Оценка

<p>показатели организации, заработную плату.</p> <p>работы цены,</p>	<p>-приводит практические обоснования представленных расчетов основных экономических показателей деятельности бизнеса и точность их расчетов;</p> <p>-представляет точные расчеты стоимости, ценообразования и их практическая направленность;</p> <p>-понимает расчет стоимости, ценообразования;</p> <p>-представляет реалистичные финансовые прогнозы;</p> <p>-приводит доводы и аргументация способов финансирования;</p> <p>-обосновывает и аргументирует способы финансирования проекта.</p>	<p>результатов экзамена в форме защиты предпринимательского проекта.</p>
<p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p>	<p>-представляет реалистичные результаты исследования потребностей (спроса) на товары, продукт, услугу своей бизнес-идеи;</p> <p>-демонстрирует реалистичную маркетинговую стратегию;</p> <p>-разработаны маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;</p> <p>-представляет обоснованные результаты проведенных маркетинговых исследований рынка;</p> <p>-приводит достаточное количество аргументов оценки конкурентоспособности товаров;</p> <p>-представляет обоснованный план проведения рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;</p> <p>- представляет полный и продуманный маркетинг плана, представляет адекватный маркетинговый бюджет.</p>	<p>Оценка результатов выполнения практической работы; Оценка результатов промежуточной аттестации в форме экзамена (защита предпринимательского проекта)</p>
<p>ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p>	<p>_Соответствие маркетинговых инструментов задачам в области маркетинга</p> <p>-использует соответствующие задачи в области маркетинга инструменты изучения рынка, анализа внешней среды;</p>	<p>Оценка результатов выполнения практической работы; Оценка результатов промежуточной аттестации в форме экзамена (защита предпринимательского проекта)</p>

	-обосновывает эффективность использования и применения маркетинговых коммуникаций; -определены каналы сбыта и план продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций.	
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	-принимает участие в проведении маркетинговых исследований рынка; -представлены реалистичные результаты по итогам исследований; -правильно сформулированы выводы о целесообразности вида деятельности бизнеса; -точно определён и обоснован целевой рынок, определен образ клиента -оценен размер целевого рынка; -представлен сравнительный анализ конкурентов.	Оценка результатов выполнения практической работы; Оценка результатов промежуточной аттестации в форме экзамена (защита предпринимательского проекта)
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	-определены каналы сбыта и план продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; -представлены конкурентные преимущества товара (продукта, услуги, работы); -организации процесса обслуживания клиентов в соответствии с принципами клиентоориентированности, законодательством.	Оценка результатов выполнения практической работы; Оценка результатов промежуточной аттестации в форме экзамена (защита предпринимательского проекта)

Методы оценки	Критерии оценки
защита предпринимательского проекта	85 - 100% правильных ответов – «отлично» 69-84% правильных ответов – «хорошо» 51-68% правильных ответов – «удовлетворительно» 50% и менее – «неудовлетворительно»
оценка публичного выступления, оценка творческих работ.	Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно изучил бизнес-идею, её развитие, работа имеет уникальное торговое предложение. Изучено позиционирование продукта, проведена сегментация рынка и детальное описание целевых групп. Рассчитана оценка размера целевой аудитории. изучены ключевые партнёры, поставщики. Рассмотрена структура управления компанией, организационно-правовая форма деятельности, цели и миссия., функциональные обязанности членов команды. Проведен анализ внешней и внутренней среды организации. Проведены маркетинговые исследования. Рассчитаны финансовые показатели организации. Разработана презентация бизнес-плана. Проведена защита презентации бизнес-плана. Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он изучил бизнес-идею, её развитие. Имеются не значительные ошибки в проведении сегментации рынка и описание целевых групп. Имеются ошибки в расчетах размера целевой аудитории. изучены ключевые

	<p>партнёры, поставщики. Рассмотрена структура управления компанией, организационно-правовая форма деятельности, цели и миссия., функциональные обязанности членов команды. Проведен анализ внешней и внутренней среды организации. При проведении маркетинговых исследований имеются незначительные ошибки. При расчетах финансовых показателей организации имеются замечания. Разработана презентация бизнес-плана. Проведена защита презентации бизнес-плана.</p> <p>Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он изучил бизнес-идею, её развитие. Имеются значительные ошибки в проведении сегментации рынка и описание целевых групп. Имеются ошибки в расчетах размера целевой аудитории. изучены ключевые партнёры, поставщики. Рассмотрена структура управления компанией, организационно-правовая форма деятельности, цели и миссия., функциональные обязанности членов команды. Не проведен анализ внешней и внутренней среды организации. При проведении маркетинговых исследований имеются значительные ошибки. При расчетах финансовых показателей организации имеются замечания. Разработана презентация бизнес-плана. Проведена защита презентации бизнес-плана.</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» » выставляется обучающемуся, если он плохо изучил бизнес-идею, её развитие. Имеются значительные ошибки в проведении сегментации рынка и описание целевых групп. Имеются грубые ошибки в расчетах размера целевой аудитории. изучены ключевые партнёры, поставщики. Рассмотрена структура управления компанией, организационно-правовая форма деятельности, цели и миссия., функциональные обязанности членов команды. Не проведен анализ внешней и внутренней среды организации. При проведении маркетинговых исследований имеются значительные ошибки. При расчетах финансовых показателей организации имеются замечания. Не разработана презентация бизнес-плана. Не проведена защита презентации бизнес-плана.</p>
--	---