

**Приложение 37**  
**к ООП СПО по специальности**  
**23.02.07 Техническое обслуживание**  
**и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**ОП.10 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ («РАСШИРЯЕМ**  
**ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM)**

Рабочая программа учебной дисциплины **ОП.10 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ («РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM** учебного разработана с учетом требований:

- ФГОС СПО по специальности 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем агрегатов автомобилей

**Организация-разработчик:**

1. ГАПОУ ТО «Тобольский многопрофильный техникум»

**Разработчик:**

1. Криницына В.Ю., преподаватель

**«Рассмотрено»** на заседании цикловой комиссии агротехнологического отделения (с.Вагай)

Протокол № 9 от 25 мая 2023г.

Председатель ЦК: Каренгина Т.М.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

# 1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.10 Основы предпринимательской деятельности («Расширяем горизонты. Profilum»)

## 1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОП.10 Основы предпринимательской деятельности («Расширяем горизонты. Profilum») является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей

## 1.2 Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Учебная дисциплина ОП.10 Основы предпринимательской деятельности («Расширяем горизонты. Profilum») обеспечивает формирование общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС среднего профессионального образования по специальности 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 03	<ul style="list-style-type: none"><li>- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;</li><li>- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;</li><li>- грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина;</li><li>- анализировать и извлекать информацию, касающуюся личных финансов, из источников различного типа и источников, созданных в различных знаковых системах (текст, таблица, график, диаграмма, аудиовизуальный ряд и др.);</li><li>- применять полученные теоретические и практические знания для определения экономически рационального поведения;</li><li>- применять полученные знания о хранении, обмене и переводе денег;</li><li>- использовать банковские карты, электронные деньги; пользоваться банкоматом, мобильным банкингом, онлайн-банкингом</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- экономические явления и процессы общественной жизни;</li><li>- структура семейного бюджета и экономика семьи;</li><li>- депозит и кредит. накопления и инфляция, роль депозита в личном финансовом плане, понятия о кредите, его виды, основные характеристики кредита, роль кредита в личном финансовом плане;</li><li>- пенсионное обеспечение: государственная пенсионная система, формирование личных пенсионных накоплений;</li><li>- сферы применения различных форм денег;</li><li>- основные элементы банковской системы;</li><li>- виды платежных средств;</li><li>- страхование и его виды;</li><li>- налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты, налоговая декларация);</li><li>- правовые нормы для защиты прав потребителей финансовых услуг;</li><li>- признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц</li></ul>

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	56
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	48
в том числе:	
Теоретические занятия	32
Лабораторно-практические занятия	16
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	8
Итоговая аттестация в форме других форм контроля	

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.10 Основы предпринимательской деятельности («Расширяем горизонты. Profilum»)

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	
<b>Раздел 1. Формирование и управление командой</b>		<b>4</b>	
<b>Тема 1.1. Личные возможности и самомотивация; Этика и культура предпринимательства</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК.03
	Личностные качества предпринимателя. Тайм-менеджмент при ведении бизнеса.		
	<b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	Игра-проект «Создание идеальной команды»		
<b>Раздел 2. Выбор бизнес идей</b>		<b>6</b>	
<b>Тема 2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК.03
	Поиск своей рыночной ниши. Потребительские предпочтения имеющихся и потенциальных потребителей. Методы поиска бизнес идеи: мозговой штурм, работа с Интернетом, франчайзинг - чужие продуктивные идеи, использование тенденций в изменении потребностей		
<b>Тема 2.2. Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК.03
	Анализ и выбор «готовых» бизнес идей. Выдвижение собственной идеи.		
	<b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	Практическое занятие. Crash test бизнес идеи – бизнес-игра (банк выдает кредит успешному проекту)		
<b>Раздел 3. Маркетинг</b>		<b>6</b>	
<b>Тема 3.1. Нужны ли новые товары на рынке?</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК.03
	Типы и функции, принципы маркетинга; Маркетинговые исследования; Сегменты рынка.		
	<b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
Задание 1. Заполнение таблицы «Методы разработки целевого рынка» Задание 2. Заполнение блок-схемы анализа рынка сбыта фирмой Задание 3. Методы определения и удовлетворения целевого рынка (задание на соответствие изображения) Задание 4.			

	Вы владелец фирмы. На рисунке показаны два рыночных сегмента. Вы хотите проникнуть на рынок. Какому сегменту вы отдадите предпочтение? Задание 5. Заполнение блок-схемы сегментационного подхода.		
<b>Тема 3.2 Маркетинговые коммуникации</b>	<b>Самостоятельная работа</b>	2	OK.03
	Задание 1. Разработка плана рекламной кампании; Деловая игра «Ребрендинг» Деловая игра «Навыки продаж»		
	<b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>	2	
	Создание выбранной бизнес-идеи маркетингового плана. Игра «Бизнес-подиум»		
<b>Раздел 4. Продажи, экспорт</b>		<b>6</b>	
<b>Тема 4.1.</b> . Цены и ценообразование.	<b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>	2	OK.03
	Задание 1. Соотнести виды цен и условия их использования Задание 2. Изучить методы ценообразования, рассчитать цены		
<b>Тема 4.2.</b> <b>Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи</b>	<b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>	2	
	Задание1. Изучение миссии и целей успешных компаний – составление перечня характерных признаков клиентоориентированной компании; Задание 2. Составить скрипт активных продаж.	2	
	<b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b> Бизнес-игра «Денежный поток»		
<b>Раздел 5. Бизнес-процессы и электронная коммерция</b>		<b>8</b>	
<b>Тема 5.1.</b> Бизнес-процессы, существующие в каждой компании	<b>Содержание учебного материала</b>	2	OK.03
	Понятие бизнес-процесса. Модели управления бизнес-процессами. Фокус на систему управления бизнес-процессами		
	<b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b> Командный проект по бизнес-модели Остервальдера и Пинье.	2	
<b>Тема 5.2.</b> Переход на электронное управление бизнесом	Управление проектами в электронном бизнесе	2	OK.03
<b>Тема 5.3.</b> CRM-системы для малого бизнеса	Чем CRM-система может помочь бизнесу? Основные функции CRM– систем.	2	OK.03
<b>. Раздел 6. Финансовая грамотность</b>		<b>8</b>	
<b>Тема 6.1.</b> Налогообложение. Инвестирование.	<b>Содержание учебного материала</b>	2	OK.03
	Задание 6. Рассчитать величины налогов Задание 3. Выбрать оптимальную систему налогообложения		
<b>Тема 6.2.</b> Кредитование и расчетно-	<b>Содержание учебного материала</b>	2	OK.03

кассовые операции	Понятие о кредите, его виды, основные характеристики кредита		
<b>Тема 6.3. Управление личными финансами</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК.03
	Секреты управления личными финансами		
	<b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>	2	
	Деловая игра «Выбор эффективной системы налогообложения»		
<b>Раздел 7. Предпринимательское право и государственная поддержка</b>		<b>4</b>	
<b>Тема 7.1. Принципы предпринимательского права.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК.03
	Российское предпринимательское право		
<b>Тема 7.2. Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы.</b>	<b>Самостоятельная работа</b>	2	
	Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности в Тюменской области временное освобождение от налогового бремени;		
<b>Раздел 8. Бизнес-план</b>		<b>10</b>	
<b>Тема 8.1. Структура и функции бизнес-плана</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК.03
	Основные виды и типы бизнес-планов.		
	Структура, функции и содержание разделов бизнес-плана Особенности отраслевого бизнес -планирования (производство продукции, работы, услуги)		
<b>Тема 8.2. Составление плана производства и организационного плана, анализ рынка и план маркетинга</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК.03
	Выбор и обоснование организационно-правовой формы бизнес-проекта Организационная структура. Описание штата сотрудников. Структура производственной программы и бизнес-процессов. Обоснование конкурентных преимуществ продукта/услуги Ценовая политика, система продвижения на рынок, каналы распределения		
<b>Тема 8.3. Финансовый план и оценка рисков</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК.03
	Планирование основных финансовых показателей. График достижения безубыточности. Расчет сроков окупаемости. Определение потребности в инвестициях и источников их финансирования. Определение внешних и внутренних рисков с использованием SWOT-анализа		
<b>Тема 8.4. Оформление бизнес-плана, презентации и инвестиционного предложения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК.03
	Оформление содержательной части и презентации бизнес-плана	2	
	<b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>		
	Защита бизнес-идеи		
		Максимальная учебная нагрузка	56



### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.10 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ («РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM)

#### 3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы предмета требует наличия учебного кабинета

##### Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- структурно-логические схемы;
- набор презентаций;

##### Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор;
- экран.

##### Средства телекоммуникации:

- локальная сеть,
- сеть Интернет,
- электронная почта.

#### 3.2. Информационное обеспечение реализации программы

##### Печатные издания

1. Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства : учеб. Для студ. Учреждений сред. Проф. образования / Л.Н. Череданова . – 18-е изд., стер. – М.: Издательский цент «Академия», 2018. – 224 с.

##### Электронные издания (электронные ресурсы)

1. <http://businesspravo.ru/>
2. [http://do.rksi.ru/library/courses/osnpred/book\\_dbk](http://do.rksi.ru/library/courses/osnpred/book_dbk) Машерук Е. М. Основы предпринимательства. Дистанционный курс
3. [http://www.petrograd.biz/business\\_manual/business\\_13.php](http://www.petrograd.biz/business_manual/business_13.php) Мельников М. М. Основы бизнеса – как начать своё дело. Пособие для начинающих предпринимателей
4. <http://www.mybiz.ru/> Свой бизнес/электронный журнал.
5. <http://www.registriruisam.ru/index.html> Документы для регистрации и перерегистрации ООО (в соответствии с ФЗ-312) и ИП. Рекомендации по выбору банка и открытию расчетного счета.
6. <http://www.aup.ru/books/m91/>
7. [http://enbv.narod.ru/text/Econom/business/bagiev\\_bizstart/](http://enbv.narod.ru/text/Econom/business/bagiev_bizstart/)
8. <http://instituciones.com/download/books/1367-organizaciya-predprinimatelskoj-deyatelnosti.html>
9. <http://ecsocman.edu.ru/text/19208131/>
10. <http://www.kodges.ru/48435-organizaciya-predprinimatelskoj-deyatelnosti.html>

##### Дополнительные источники

1. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» [Электронный ресурс]. – Санкт-Петербург, 2010-2016. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/>; (дата обращения: 04.08.2016). – Доступ по логину и паролю.

2. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. – Москва, 2001-2016. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>; (дата обращения: 04.08.2016). – Доступ по логину и паролю.

3. Издательский центр «Академия» [Электронный ресурс] : сайт. – Москва, 2016. – Режим доступа: <http://www.academia-moscow.ru/>; (дата обращения: 04.08.2016). – Доступ по логину и паролю.

4.Электронная библиотечная система Издательства «Перспектив Науки» [Электронный ресурс]. – Санкт-Петербург, 2010-2016. – Режим доступа: <http://www.prospektnauki.ru/ebooks/index-usavm.php>; (дата обращения: 04.08.2016). – Доступ с территории ИВМ.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.10 Основы предпринимательской деятельности («РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM»)

<i>Результаты обучения</i>	<i>Критерии оценки</i>	<i>Методы оценки</i>
<b>Умения:</b>		
Применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения.	Уметь: вести бизнес-переговоры	Творческое задание «Предупреждение конфликтов» тренинг, презентация Разработка проекта «Приёмы общения с партнером»
Выдвигает бизнес идеи Делать выбор бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка	Уметь: Уметь делать выбор на основе анализа рынка Определять тип/вид рынка Анализ и выбор «готовых» бизнес идей. Формулировать свои идеи. Делать выборку наиболее привлекательных с коммерческой точки зрения идей, формулировать бизнес идею.	Игра-прогнозирование «20+ лайфхаков для твоей бизнес-идеи»
Определение типа рыночной структуры; создание привлекательного образа предприятия.	Уметь: воздействовать на конкретную аудиторию; - готовить мастер-классы; - демонстрировать готовую продукцию - использовать алгоритм рекламной кампании; - применять основные формы продвижения товара или услуги	Деловые игры, направленные на реализацию маркетинговых коммуникаций: «Ребрендинг», «Навыки продаж»
Использование нормативных документов, регулирующих предпринимательскую деятельность.	Уметь: пользоваться нормативными документами, регулирующими предпринимательскую деятельность.	Выполнение практических заданий
Различает и применяет модели управления бизнес-процессами	Уметь: Различать и применять модели управления бизнес-процессами	Деловая игра «Моделирование бизнес-процессов: методы и инструменты»
Определение потребности в инвестициях.	Уметь: Отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры. Оценивать риски инвестиций Выбирать оптимальный вид кредита Оценивать рейтинги банков Определять доходы фирмы Оценивать риски фирмы при организации ведении бизнеса	Ролевая игра в форме тренинга «Поиск инвестора»
Использование нормативных документов, регулирующих предпринимательскую деятельность; анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства	Уметь: эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность; анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства	Речевой тренинг, презентация, экскурсия
<b>Знания:</b>		
Механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения	Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского успеха. Знать технологию создания команды.	Деловая игра, речевой тренинг, презентация, творческое задание

идеи до создания новой компании в малом бизнесе	Знать основы корпоративной культуры; Знать этические принципы бизнес-общения.	«Невербальное общение»
Знает дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей.	Знать: Знает запросы рынка Знает основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи	Семинарское занятие в форме: форсайт-лаборатория «Выбор собственной бизнес-идеи»
Принципы и функции маркетинга; критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке.	Знать: - формы PR-мероприятий; - виды промо-акций - понятие сейлзпромоушн, - понятие паблик рилейшнз, - понятие директ-маркетинг; - понятие брендинг	Заполнение блок-схемы анализа рынка сбыта фирмой
Цены и ценообразование. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи.	Знать: - понятие «цена»; - методы ценообразования; - анализ цен конкурентов; - понятие «бухгалтерский учет»; - понятие «управленческий учет»; - компоненты бухгалтерского учета; - виды налогов и систему налогообложения;	Решение тестов
Содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими	Знать: содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими.	Интернет-серфинг
Содержание и классификация предпринимательских и валютных рисков. Требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле».	Знать: Содержание и классификацию предпринимательских и валютных рисков.	Дискуссия
Организационно-правовые формы для организации бизнеса; права и обязанности субъектов предпринимательства	Знать: основы правового регулирования организации производства и реализации отдельных видов товаров; основы организации и документирования торгового оборота;	Речевой тренинг, презентация.