**Приложение**

**к ООП СПО по профессии35.01.27Мастер сельскохозяйственного производства**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

 **ОП.08 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ («РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM)**

**2024**

Рабочая программа учебного предмета **ОП.08 Основы предпринимательской деятельности («расширяем горизонты. profilum)** разработана с учетом требований:

* ФГОС СПО по профессии 35.01.27 Мастер сельскохозяйственного производства

**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 16 мая 2024г.
Председатель ЦК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Каренгина Т.М../

**СОДЕРЖАНИЕ**

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

1. **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.08 Основы предпринимательской деятельности («Расширяем горизонты. Profilum»)**

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

Учебная дисциплина ОП.08 Основы предпринимательской деятельности («Расширяем горизонты. Profilum)» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии 35.01.27 Мастер сельскохозяйственного производства.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК.01, ОК 03, ОК 04, ОК 11.

 Учебная дисциплина ОП.08 Основы предпринимательской деятельности («

**1.2** **Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:**

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения
и знания

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Код** **ПК, ОК** | **Умения** | **Знания** |
| ОК 03 | - применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни; - сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план; - грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина; - 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.); - применять полученные теоретические и практические знания для определения экономически рационального поведения; - применять полученные знания о хранении, обмене и переводе денег; - использовать банковские карты, электронные деньги; пользоваться банкоматом, мобильным банкингом, онлайн-банкингом | - экономические явления и процессы общественной жизни; - структура семейного бюджета и экономика семьи;- 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; - пенсионное обеспечение: государственная пенсионная система, формирование личных пенсионных накоплений; - сферы применения различных форм денег; - основные элементы банковской системы;- виды платежных средств;- страхование и его виды;- налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты, налоговая декларация); - правовые нормы для защиты прав потребителей финансовых услуг;- признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц |

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид учебной работы** | **Объем часов** |
| **Объем образовательной программы учебной дисциплины**  | **56** |
| в том числе: |  |
| теоретические занятия | 32 |
| лабораторно-практические занятия | 16 |
| **Самостоятельная работа обучающегося (всего)** | 8 |
| **Итоговая аттестация в форме других форм контроля**  |

**2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.08 Основы предпринимательской деятельности («Расширяем горизонты. Profilum)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование разделов и тем** | **Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся** | **Объем часов** | **Коды компетенций** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** |  |
| **Раздел 1. Формирование и управление командой** | **4** |  |
| **Тема**  **1.1. Личные возможности и самомотивация;****Этика и культура предпринимательства** | **Содержание учебного материала**  | **2** | ОК.03 |
| Личностные качества предпринимателя. Тайм-менеджмент при ведении бизнеса. |
| **Тематика практических занятий и лабораторных работ** | ***2*** |
| Игра-проект «Создание идеальной команды» |
| **Раздел 2. Выбор бизнес идеи**  | **6** |  |
| **Тема 2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности** | **Содержание учебного материала**  | **2** | 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 |
| **Тема 2.2. Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи** | **Содержание учебного материала**  | **2** | ОК.03 |
| Анализ и выбор «готовых» бизнес идей.Выдвижение собственной идеи. |
| **Тематика практических занятий и лабораторных работ** | **2** |
| Практическое занятие. Crash test бизнес идеи – бизнес-игра (банк выдает кредит успешному проекту) |
| **Раздел 3. Маркетинг**  | **6** |  |
| **Тема 3.1.** Нужны ли новые товары на рынке? | **Содержание учебного материала**  | **2** | ОК.03 |
| Типы и функции, принципы маркетинга; Маркетинговые исследования;Сегменты рынка. |
| **Тематика практических занятий и лабораторных работ** | **2** |
| Задание1. 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. |
| **Тема 3.2 Маркетинговые коммуникации**  | **Самостоятельная работа** | **2** | ОК.03 |
| Задание 1.Разработка плана рекламной кампании;Деловая игра «Ребрендинг»Деловая игра «Навыки продаж» |
| **Тематика практических занятий и лабораторных работ** | **2** |
| Создание выбранной бизнес-идеи маркетингового плана. Игра «Бизнес-подиум» |  |
| **Раздел 4.** **Продажи, экспорт**  | **6** |  |
| **Тема 4.1.** . Цены и ценообразование.  | **Тематика практических занятий и лабораторных работ** | **2** | ОК.03 |
| Задание 1.Соотнести виды цен и условия их использованияЗадание 2.Изучить методы ценообразования, рассчитать цены |
| **Тема 4.2.** **Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи** | **Тематика практических занятий и лабораторных работ** | **2** |
| Задание1.Изучение миссии и целей успешных компаний – составление перечня характерных признаков клиентоориентированной компании;Задание 2. Составить скрипт активных продаж. |
| **Тематика практических занятий и лабораторных работ** | **2** |
| Бизнес-игра «Денежный поток» |
| **Раздел 5. Бизнес-процессы и электронная коммерция**  | **8** |  |
| **Тема 5.1.**Бизнес-процессы, существующие в каждой компании | **Содержание учебного материала**  | **2** | ОК.03 |
| Понятие бизнес-процесса. Модели управления бизнес-процессами. Фокус на систему управления бизнес-процессами |
| **Тематика практических занятий и лабораторных работ** | **2** |
| Командный проект по бизнес-модели Остервальдера и Пинье. |
| **Тема 5.2.** Переход на электронное управление бизнесом | Управление проектами в электронном бизнесе | **2** | ОК.03 |
| **Тема 5.3.** CRM-системы для малого бизнеса | Чем CRM-система может помочь бизнесу? Основные функции CRM– систем. | **2** | ОК.03 |
| . **Раздел 6. Финансовая грамотность** | **8** |  |
| **Тема 6.1.** Налогообложение. Инвестирование. | **Содержание учебного материала**  | **2** | ОК.03 |
| Задание 6.Рассчитать величины налоговЗадание 3. Выбрать оптимальную систему налогообложения |
| **Тема 6.2.** Кредитование и расчетно-кассовые операции  | **Содержание учебного материала**  | **2** | ОК.03 |
| Понятие о кредите, его виды, основные характеристики кредита |
| **Тема 6.3.** Управление личными финансами | **Содержание учебного материала**  | **2** | ОК.03 |
| Секреты управлениями личными финансами |
| **Тематика практических занятий и лабораторных работ** | **2** |
| Деловая игра «Выбор эффективной системы налогообложения» |
| **Раздел 7.** **Предпринимательское право и государственная поддержка**  | **4** |  |
| **Тема 7.1.** Принципы предпринимательского права. | **Содержание учебного материала**  | **2** | ОК.03 |
| Российское предпринимательское право |
| **Тема 7.2.** Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы. | **Самостоятельная работа** | **2** |
| Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности в Тюменской области временное освобождение от налогового бремени; |
| **Раздел 8. Бизнес-план** | **10** |  |
| **Тема 8.1.** **Структура и функции бизнес-плана** | **Содержание учебного материала** | **2** | ОК.03 |
| Основные виды и типы бизнес-планов. Структура, функции и содержание разделов бизнес-планаОсобенности отраслевого бизнес -планирования (производство продукции, работы, услуги) |
| **Тема 8.2.** **Составление плана производства и организационного плана, анализ рынка и план маркетинга** | **Содержание учебного материала** | **2** | ОК.03 |
| Выбор и обоснование организационно-правовой формы бизнес-проектаОрганизационная структура.Описание штата сотрудников.Структура производственной программы и бизнес-процессов. Обоснование конкурентных преимуществ продукта/услуги Ценовая политика, система продвижения на рынок, каналы распределения |
| **Тема 8.3.** **Финансовый план и оценка рисков** | **Содержание учебного материала** | **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 |
| **Тема 8.4.** **Оформление бизнес-плана, презентации и инвестиционного предложения** | **Содержание учебного материала** | **2** | ОК.03 |
| Оформление содержательной части и презентации бизнес-плана |
| **Тематика практических занятий и лабораторных работ** | **2** |
| Защита бизнес-идеи |  |
| Всего | 56 |  |

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**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 обучения**

**Основные 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/*](http://www.mybiz.ru/)*Свой бизнес/электронный журнал.*
5. [*http://www. registriruisam. ru/index. html*](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/*](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://institutiones.com/download/books/1367-organizaciya-predprinimatelskoj-deyatelnosti.html*](http://institutiones.com/download/books/1367-organizaciya-predprinimatelskoj-deyatelnosti.html)
9. [*http://ecsocman.edu.ru/text/19208131/*](http://ecsocman.edu.ru/text/19208131/)
10. [*http://www.kodges.ru/48435-organizaciya-predprinimatelskoj-deyatelnosti.html*](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 «Проспект 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.08 Основы предпринимательской деятельности («РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Результаты обучения*** | ***Критерии оценки*** | ***Методы оценки*** |
| **Умения:** |
| 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 идеиДелать выбор бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка | Уметь: Уметь делать выбор на основе анализа рынкаОпределять тип/вид рынкаАнализ 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 инвестицийВыбирать оптимальный вид кредитаОценивать рейтинги банковОпределять доходы фирмыОценивать 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 |
| **Знания:** |
| Механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе | Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского успеха. Знать технологию создания команды. Знать основы корпоративной культуры;Знать этические принципы бизнес-общения. | Деловая игра, речевой тренинг, презентация,творческое задание «Невербальное общение»  |
| Знает дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей. | Знать: Знает запросы рынкаЗнает 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 товарана 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. |