

Приложение 27
к основной профессиональной образовательной программе
по специальности среднего профессионального образования
26.02.03 Судовождение (углубленная подготовка)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП. 16 Основы предпринимательской деятельности
(Расширяем горизонты. «ProfilUM»)

Тюмень,
2019г.

Рассмотрена на заседании ЦК
Судовождения и эксплуатации флота
ГАПОУ ТО «Тюменский колледж водного транспорта»
Протокол №11 от 25.06.2019г

Рабочая программа учебной дисциплины ОП. 16 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. «ProfilUM») разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности среднего профессионального образования 26.02.03 Судовождение (углубленная подготовка), утвержденного Министерством образования и науки РФ №441 от 07.05.2014г.

Организация-разработчик:

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Тюменской области «Тюменский колледж водного транспорта».

Разработчик:

Лембик Е.Н., преподаватель ГАПОУ ТО «Тюменский колледж водного транспорта».

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП. 16 Основы предпринимательской деятельности

(Расширяем горизонты. «ProfilUM»)

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП. 16 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. «ProfilUM») является вариативной частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности среднего профессионального образования технического профиля 26.02.03 Судовождение (углубленная подготовка).

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована при обучении студентов в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки и повышения квалификации кадров по направлению 26.00.00 Техника и технологии кораблестроения и водного транспорта.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП. 16 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. «ProfilUM») является общепрофессиональной дисциплиной, которая относится к вариативной части профессионального цикла программы подготовки специалистов среднего звена среднего профессионального образования углубленной подготовки по специальности среднего профессионального образования технического профиля 26.02.03 Судовождение.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- Давать оценку личностным качествам для организации предпринимательской деятельности; оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;
- уметь вести бизнес-переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;
- работать с каталогом паспортов проектов;
- выдвигает бизнес идеи, уметь делать выбор на основе анализа рынка, определять тип/вид рынка;
- анализ и выбор «готовых» бизнес идей. Формулировать свои идеи;
- юридически грамотно толковать действующие правовые нормы;
- разбираться в проблемах российского предпринимательского права, владеть специальной терминологией;
- эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;
- ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса; оценивание перспектив получения государственной поддержки (оценка текущего состояния бизнеса, оценка целевой аудитории и т.д.);
- формировать пакет документов на сопровождение инвестиционного проекта;

- анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации;
- использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения конкурентоспособности малой фирмы;
- использовать основные категории маркетинга в практической деятельности;
- создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены;
- доведение информации о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей; сохранение актуальности товара (услуги);
- воздействовать на конкретную аудиторию;
- готовить мастер-классы;
- демонстрировать готовую продукцию;
- способен сформулировать ключевые качества успешного сотрудника;
- выделяет те факторы, которые способствуют успеху компании на рынке;
- различает и применяет модели управления бизнес-процессами;
- управлять и оценивать предпринимательские и валютные риски.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;
- имеет представление о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды, знать технологию создания команды;
- знать основы корпоративной культуры, знать этические принципы бизнес-общения;
- знает дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей, запросы рынка;
- знает основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи;
- знает основы работы с идеей как первой ступенью бизнес планирования;
- место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; источники предпринимательского права; принципы современного предпринимательского права; организационно-правовые формы для организации бизнеса; права и обязанности субъектов предпринимательства, сущность корпораций, типы корпораций;
- Законодательство РФ и международные договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;
- основы правового регулирования организации производства и реализации отдельных видов товаров; основы организации и документирования торгового оборота;
- формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса; меры поддержки малого бизнеса в условиях, требования, предъявляемые к предприятиям, рассчитывающим на государственную поддержку; особенности льготного налогообложения;
- виды деятельности на осуществление которых предоставляются инвестиции; требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций;

подходы и методы анализа бизнес-среды; основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды;

- знает типы, функции маркетинга, принципы маркетинга, критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;
- понятие конкуренции;
- формы PR-мероприятий, виды промо-акций;
- методы ценообразования;
- виды налогов и систему налогообложения;
- системы бухгалтерского учета;
- понятие «клиентоориентированность»;
- понятие «экспорт»;
- классификация экспортных товаров;
- знает содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими;
- виды инвестиций; способы привлечения инвесторов;
- современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; механизмы кредитования.

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются компетенции:

ОК1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.

ОК8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ОК10. Владеть письменной и устной коммуникацией на государственном и (или) иностранном (английском) языке

ПК. Обеспечивать собственную занятость путем разработки и реализации предпринимательских бизнес – идей.

СК. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

Готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

СК. Организовывать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта.

СК. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности. Эффективно общаться с коллегами, руководством и клиентами.

- СК. Определят, какой информации не хватает для четкого понимания ситуации.
- СК. Достигать своих целей, принимая во внимание цели оппонентов.
- СК. Оцениваете возможные риски и последствия выбранных решений
- СК. Способен работать с информацией: находить из различных источников необходимую информацию оценивать её и использовать для решения научных и профессиональных задач; способен квалифицировать юридические факты и применять к ним действующие нормы права.
- СК. способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности.
- СК. формировать инновационные бизнес-идеи на основе приоритетов развития ГО.
- СК. оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели; анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем.
- СК. Определяет целевую аудиторию в соответствии с потребностями клиентов.
- СК. Формирует ценовую политику в соответствии с особенностями производства, прямыми и косвенными затратами, рентабельности системой налогообложения, ценовой политикой конкурентов.
- СК. Владеет коммуникативными навыками работы с различными категориями клиентов (деловое общение).
- СК. Владеет техниками активных продаж.
- СК. Умеет определять степень результативности продаж.
- СК. Умеет определять отраслевую специфику потенциальных участников рынка.
- СК. Оценивает финансовые возможности предприятия.
- СК. Устанавливает взаимодействие (поиск посредников) и хозяйственные связи между странами.
- СК. Структурировать предоставляемую информацию от общего к частному, от проблемы к решению.

1.3. Количество часов на освоение программы дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки студента 54 часа, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки- 36 часов;
самостоятельной работы - 18 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины ОП. 16 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. «ProfilUM»)

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	54
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36
в том числе:	
практические занятия	30
лабораторная работа	-
контрольная работа	-
курсовое проектирование (если предусмотрено)	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	18
в том числе:	
<i>изучение документов</i>	12
<i>разработка бизнес-идеи</i>	4
<i>построить диаграмму</i>	2
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП. 16 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. «ProfilUM»)

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия	Объем часов	Уровень усвоения
Модуль 1. Формирование и управление командой		4	
Тема 1.1 Личные возможности и самомотивация	Содержание учебного материала Механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе	2	2
Тема 1.3. Этика и культура предпринимательства	Практическая работа №1 Основы корпоративной культуры; Этические принципы бизнес-общения.	1	
Контрольная точка	Игра-проект «Создание идеальной команды» Практическая работа №2	1	
Модуль 2. Выбор бизнес идеи		6	
Тема 2.1 Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности	Практическая работа №3 Понятие малого бизнеса, вида предпринимательской деятельности: производственная коммерческая, финансовая, консультативная.,	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: изучение документов: финансовая деятельность	2	
Тема 2.3. Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи	Практическая работа №4 Анализ и выбор «готовых» бизнес идей. Выдвижение собственной идеи. Виды рынков, примеры бизнес-идей, примеры успешного и неуспешного старта.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: Разработка бизнес-идеи	4	
Контрольная точка	Crashtest идеи – бизнес-игра (банк выдает кредит успешному проекту) Практическая работа №5	2	
Модуль 3. Предпринимательское право и государственная поддержка		4	
Тема 3.1 Основы и принципы предпринимательского права.	Практическая работа №6 Основные законодательные акты, регулирующие предпринимательскую деятельность	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: изучение документов: Законодательство РФ и международные договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности	4	
Тема 3.3. Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы.	Содержание учебного материала Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности. Инвестиционные программы поддержки бизнеса. Порядок применения «налоговых каникул».	2	2
Модуль 4 .Маркетинг		4	

Тема 4.1. Нужны ли новые товары на рынке?	Практическая работа №7 Типы и функции, принципы маркетинга; Маркетинговые исследования; Сегменты рынка.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: Построить диаграмму: сегментирование рынка предполагаемой бизнес идеи	2	
Контрольная точка	Презентация плана рекламной компании (выбранной бизнес идеи) Практическая работа №8	2	
Модуль 5. Продажи, экспорт		4	
Тема 5.1 Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса	Практическая работа №9 - понятие «цена»; - эволюция теории цен; - виды и функции цен; - методы ценообразования; - анализ цен конкурентов; - понятие «бухгалтерский учет»; - понятие «управленческий учет»; - компоненты бухгалтерского учета; - виды налогов и систему налогообложения; - системы бухгалтерского учета	2	
Тема 5.2. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи	Практическая работа №10 понятие «клиентоориентированность»; - понятие «сервис»; - измерение клиентоориентированности; - понятие «продажи»; - этапы продаж и содержание каждого этапа; - послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента	2	
Модуль 6. Бизнес-процессы и их автоматизация		4	
Тема 6.1 Бизнес-процессы, существующие в каждой компании	Содержание учебного материала Виды бизнес-процессов, модели управления ими	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучить документы :модели бизнес-процессов компании	2	
Контрольная точка	Квест игра «Что нужно делать, чтобы система работала и помогала» Практическая работа №11	2	
Модуль 7. Финансы, налоги, инвестиции		10	
Тема 7.1 . Формы финансирования собственности и организации: посевные инвестиции, кредит для	Практическая работа №12 Банковская тайна, консультации по налоговым вопросам, правила составления договоров, правила обращения граждан в государственные службы Понятие и роль посевных и венчурных инвестиций.	2	

бизнеса. Работа с банкирами, юристами и другими сторонними лицами.	Признаки прибыльного проекта. Венчурное инвестирование и венчурный капитал. Понятие и сущность кредита в финансировании бизнеса. Принципы кредитования. Виды кредита для бизнеса. Кредитный процесс. Виды инвесторов Венчурное предпринимательство		
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучить документы: Кредитный процесс.	4	
Тема 7.2. Секреты управления личными финансами	Практическая работа №13 Текущий личный бюджет: доходы и расходы семейного бюджета, оценка баланса. Планирование перспективного личного финансового плана.	2	
Тема 7.3 Способы осуществления международных расчетов	Практическая работа №14 Формы международных расчетов: авансовый платеж, аккредитив, банковская гарантия, документарное инкассо, открытый счет, банковские чеки и переводы, их особенности, преимущества и недостатки, схемы проведения международных расчетов.	2	
Контрольная точка	Ассесмент –центр «Управление финансами» 1 модуль Личные финансы 2 модуль Бизнес финансы 3 модуль Международные расчеты 4 модуль Защиты карты риска	2	
Контрольная точка	Demo Day Практическая работа №15	2	
		Максимальная учебная нагрузка	54
		Обязательная аудиторная учебная нагрузка	36
		Самостоятельная работа обучающихся	18

2.3. Тематический план и содержание внеаудиторной работы по учебной дисциплине ОП. 16 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. «ProfilUM»)

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия	Объем часов	Уровень усвоения
Модуль 1. Формирование и управление командой			
Тема 1.2 Команда успешных людей – залог успешного бизнеса. Реальные истории успеха	Содержание учебного материала Формирование управленческой команды с целью развития организации и возможности управлять поведением людей на предприятии. Управление компанией через лидерство.	1	
Модуль 2. Выбор бизнес идеи			
Тема 2.2. Поиск своей гавани в	Содержание учебного материала	2	

океане малого бизнеса. Где брать бизнес идеи	Методы поиска бизнес идеи: мозговой штурм, работа с Интернетом, франчайзинг - чужие продуктивные идеи, использование тенденций в изменении потребностей		
Тема 2.4. Аукцион идей: первая ступень бизнес планирования	Содержание учебного материала Бизнес идеи в производстве или в сфере услуг. Разница потребностей и спроса для женщин или для мужчин. Бизнес идеи для малого, среднего или крупного бизнеса. Старт и развитие бизнес идеи	1	
Модуль 3. Предпринимательское право и государственная поддержка			
Тема 3.2. Виды и сфера применения международных стандартов предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала Законодательство РФ и международные договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; основы правового регулирования организации производства и реализации отдельных видов товаров; основы организации и документирования торгового оборота	2	
Тема 3.4. Личный опыт, чужие ошибки и успех других. Перспективы развития малого и среднего бизнеса в Тюменской области	Перспективы развития малого и среднего бизнеса в Тюменской области. Государственная поддержка предпринимательской деятельности в ТО.	2	
Модуль 4. Маркетинг			
Тема 4.2. Законный интернет-шпионаж. Я знаю, как сделать клиента постоянным	Содержание учебного материала - понятие конкуренции; - виды конкуренции; - понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара; - понятие трансформация привычного восприятия продукции; - распространение сведений о благонадежности компании; - продвижение дорогостоящих товаров	2	
Тема 4.3. Шоу – демонстрация возможностей товара	Содержание учебного материала - формы PR-мероприятий; - виды промо-акций; - способы продвижения товара на рынке	2	
Тема 4.4. Маркетинговые коммуникации	Содержание учебного материала - понятие сейлзпромоушн, - понятие паблик рилейшнз, - понятие директ-маркетинг; - понятие брендинг	2	
Модуль 5. Продажи, экспорт			

Тема 5.3. Стратегия экспортной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> - понятие «экспорт»; - классификация экспортных товаров; - работа с информацией; - преимущества и недостатки экспорта; - оценка экспортного потенциала предприятия; понятие «стратегия»; - процесс выхода на внешний рынок; - этапы экспортных операций; - понятие «таможенное право». 	1	
Модуль 6. Бизнес-процессы и их автоматизация			
Тема 6.2. Автоматизация бизнес-процессов. Программное обеспечение для автоматизации бизнес процессов	ключевые направления и ПО автоматизации бизнес-процессов. программа 1С	1	
Тема 6.3. CRM-системы для малого бизнеса	Содержание учебного материала возможности CRM-систем	2	
Тема 6.4. Моя бизнес территория: интернет или реальность	Содержание учебного материала преимущества и недостатки электронной и реальной коммерции	2	
Модуль 7. Финансы, налоги, инвестиции			
Тема 7.4. Управление предпринимательскими (в том числе валютными рисками), предотвращение штрафных санкций	Определение и классификация предпринимательских валютных рисков. Внутренние и внешние методы управления рисками. Этапы создания системы валютного контроля. Конвертируемость, волонтильность. Способы защиты – валютная оговорка, хеджирование, страхование предпринимательских и валютных рисков. Девять требований по соблюдению ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле», согласно статей 9-24. ГК РФ часть 2 статья 330.	1	
Внеаудиторная нагрузка		18	

1. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета социально-экономических дисциплин.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся, оборудованные ПК;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий по дисциплине ОП.18 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. «ProfilUM»)

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- проектор;
- интерактивная доска;
- принтер.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Муравьев, А. И. Предпринимательство / А.И. Муравьев, А.М. Игнатъев, А.Б. Крутик. - М.: Лань, 2018. - 696 с.
2. . Панибратов, А. Ю. Введение в бизнес / А.Ю. Панибратов. - М.: Издательство СПбГУ, 2017. - 188 с.

Дополнительные источники:

1. Экономика предприятия. Юркова Т.И., Юрков С.В. Электронный учебник[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nashol.com/2011081058296/ekonomika-predpriyatiya-urkova-t-i-urkov-s-v.html>
2. Экономика предприятия Фролова Т.А. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m218/> Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2012г

Законы РФ:

1. Гражданский кодекс РФ, 2014
2. Налоговый кодекс Российской Федерации, 2014
3. Трудовой кодекс РФ.[Электронный ресурс] Режим доступа: http://kzotrf.ru/head_19.html.
4. Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 23.07.2013)"О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора)[Электронный ресурс] Режим доступа: base.consultant.ru/cons/cgi/online..

Нормативные документы:

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2001 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – ИПК. Издательство стандартов, 2007
2. Письмо Минэкономики РФ от 20.12.1995 №7 -1026 О методических рекомендациях по формированию и применению свободных цен и тарифов на продукцию, товары и услуги

Интернет-ресурсы:

1. Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru>
2. Федеральный правовой портал «Юридическая Россия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.law.edu.ru>
3. Единое окно доступа к образовательным ресурсам [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://window.edu.ru>.
4. Информационный сайт по экономике [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ekportal.ru>.
5. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.edu.ru>.
6. Экономика, менеджмент, юриспруденция, психология [Электронный ресурс]: для предпринимателей, преподавателей, научных работников и студентов. – Режим доступа
7. Сайт преподавателя экономики Нуриевой Е.А. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://nurievaelena.ru/index.php?option=com_content&view=category&id=1%3A-1-&Itemid=3&layout=default&limitstart=20
8. Формы собственности предприятий: различия, особенности создания [Электронный ресурс] Режим доступа: b2b-spros.ru/obzorinfo44.html
9. Построение производственной структуры [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-2428.html?page=5>
10. Производственная структура предприятия [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://rudiplom.ru/lectures/ekonomika-organizacii/803.html>
11. Производственная и организационная структура [Электронный ресурс] Режим доступа: http://library.bgti.ru/ekon_u4/razdel-1.3.htm

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тренингов, деловых игр, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>Умения:</p> <p>Давать оценку личностным качествам для организации предпринимательской деятельности; оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - уметь вести бизнес-переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения; - работать с каталогом паспортов проектов; - выдвигает бизнес идеи, уметь делать выбор на основе анализа рынка, определять тип/вид рынка; - анализ и выбор «готовых» бизнес идей. Формулировать свои идеи; - юридически грамотно толковать действующие правовые нормы; -разбираться в проблемах российского предпринимательского права, владеть специальной терминологией; - эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность; - ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса; оценивание перспектив получения государственной поддержки (оценка текущего состояния бизнеса, оценка целевой аудитории и т.д.); -формировать пакет документов на сопровождение инвестиционного проекта; -анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации; -использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения конкурентоспособности малой фирмы; - использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; - создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены; - доведение информации о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей; сохранение актуальности товара (услуги); 	<p>Наблюдение и оценка результатов выполнения на практических занятиях №1-14 и внеаудиторных самостоятельных работ, промежуточный контроль в форме защиты проекта в рамках Demo Day №15</p>

<ul style="list-style-type: none"> - воздействовать на конкретную аудиторию; - готовить мастер-классы; - демонстрировать готовую продукцию; - способен сформулировать ключевые качества успешного сотрудника; 	
<p>выделяет те факторы, которые способствуют Знания:</p>	
<ul style="list-style-type: none"> - механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе; - имеет представление о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды, знать технологию создания команды; - знать основы корпоративной культуры ,знать этические принципы бизнес-общения; - знает дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей, запросы рынка; - знает основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи; - знает основы работы с идеей как первой ступенью бизнес планирования; - место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; источники предпринимательского права; принципы современного предпринимательского права; организационно-правовые формы для организации бизнеса; права и обязанности субъектов предпринимательства, сущность корпораций, типы корпораций; - Законодательство РФ и международные договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; основы правового регулирования организации производства и реализации отдельных видов товаров; основы организации и документирования торгового оборота; -формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса; меры поддержки малого бизнеса в условиях, требования, предъявляемые к предприятиям, 	<p>Наблюдение и оценка результатов выполнения на практических занятиях №1-14 и внеаудиторных самостоятельных работ, промежуточный контроль в форме защиты проекта в рамках Demo Day №15</p>

<p>рассчитывающим на государственную поддержку; особенности льготного налогообложения;</p> <p>-виды деятельности на осуществление которых предоставляются инвестиции;</p> <p>требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций;</p> <p>подходы и методы анализа бизнес-среды;</p> <p>основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды;</p> <p>- знает типы, функции маркетинга, принципы маркетинга,</p> <p>критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;</p> <p>- понятие конкуренции;</p> <p>-формы PR-мероприятий, виды промо-акций;</p> <p>- методы ценообразования;</p> <p>- виды налогов и систему налогообложения;</p> <p>- системы бухгалтерского учета;</p> <p>- понятие «клиентоориентированность»;</p> <p>- понятие «экспорт»;</p> <p>- классификация экспортных товаров;</p> <p>- знает содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими;</p> <p>- виды инвестиций; способы привлечения инвесторов;</p> <p>-современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; механизмы кредитования.</p>	
---	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность региональной компетенции, профессиональных компетенций и региональных требований работодателей, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (общие компетенции)	Основные показатели обучения	Формы и методы контроля
РК. Обеспечивать собственную занятость путем разработки и реализации предпринимательских бизнес – идей.	- применяет знания на практике. - понимает сущность и социальную значимости собственной самозанятости.	Наблюдение и оценка выполнения практических занятий №1-15
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- применяет знания на практике. - понимает сущность и социальную значимости собственной самозанятости.	Наблюдение и оценка выполнения практических занятий №1,2,8,9
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач,	- применяет методы решения профессиональных задач и оценки их эффективности качества.	Наблюдение и оценка выполнения практических занятий № 2,4,5,7,10

оценивать их эффективность и качество.		
ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	<ul style="list-style-type: none"> - проявляет способность к анализу и контролю. - применяет навыки принятия решений в соответствии с ситуацией, несет ответственность за принятое решение. 	Наблюдение и оценка выполнения практических занятий №3,4,5,6
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	<ul style="list-style-type: none"> - извлекает и анализирует информацию из различных источников. - понимает способы поиска и анализа информации. - применяет найденную информацию для выполнения профессиональных задач. 	Наблюдение и оценка выполнения практических занятий № 1,2,3,5,7,8,10
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> демонстрирует навыки использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности - умеет самостоятельно работать с информацией 	Наблюдение и оценка выполнения практических занятий № 1,4,9,2,5,8,11,15
ОК 6. Работать в команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	<ul style="list-style-type: none"> -выполняет различные роли при групповой работе. -выполняет порученную часть задания ответственно. -знает правила поведения в общественных местах 	Наблюдение и оценка выполнения практических занятий № 1-15 Контрольные точки
ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.	<ul style="list-style-type: none"> -анализирует свою деятельность на занятии -дает оценку членам команды - реагирует адекватно на замечания 	Наблюдение и оценка выполнения практических занятий №3,4,7,9,10 Контрольные точки: Игра-проект «Создание идеальной команды» Crashtest идеи – бизнес-игра (банк выдает кредит успешному проекту) Презентация плана рекламной компании (выбранной бизнес идеи) Квест игра «Что нужно делать, чтобы система работала и помогала»(№

		2,5,8,11,15)
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	-выполняет домашние задания -готовит сообщения и доклады -проявляет интерес к применению знаний в будущей профессии	Наблюдение и оценка выполнения практических занятий №1-15
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	- перечисляет достижения науки, определяет какие из них повлияли на качество судостроения и судовождение, анализирует направления развития речного флота с учетом изобретений в области техники и технологий. - приводит произвольные примеры использования физической науки в профессии	Наблюдение и оценка выполнения практических занятий №1-15
ОК 10. Владеть письменной и устной коммуникацией на государственном и (или) иностранном (английском) языке.	-оформляет отчеты по выполнению практических -составляет конспекты, опорные конспекты -готовит сообщения и доклады - выступает публично перед аудиторией	Наблюдение и оценка выполнения практических занятий №1-15 Контрольные точки: Игра-проект «Создание идеальной команды» Crashtest идеи – бизнес-игра (банк выдает кредит успешному проекту) Презентация плана рекламной компании (выбранной бизнес идеи) Квест игра «Что нужно делать, чтобы система работала и помогала»(№ 2,5,8,11,15)

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
РК. Обеспечивать собственную занятости путем разработки и реализации предпринимательских бизнес – идей.	Наблюдение и оценка результатов выполнения на практических занятиях №1-14 и внеаудиторных самостоятельных работ,

	итоговый контроль в форме защиты проекта в рамках Demo Day(№15)
<p>СК. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>Готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.</p> <p>СК. Организовывать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта.</p> <p>СК. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности. Эффективно общаться с коллегами, руководством и клиентами.</p> <p>СК. Определят, какой информации не хватает для четкого понимания ситуации.</p> <p>СК. Достигать своих целей, принимая во внимание цели оппонентов.</p> <p>СК. Оцениваете возможные риски и последствия выбранных решений</p> <p>СК. Способен работать с информацией: находить из различных источников необходимую информацию оценивать её и использовать для решения научных и профессиональных задач; способен квалифицировать юридические факты и применять к ним действующие нормы права.</p> <p>СК. способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности.</p> <p>СК. формировать инновационные бизнес-идеи на основе приоритетов развития ТО.</p> <p>СК. оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели; анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем.</p> <p>СК. Определяет целевую аудиторию в соответствии с потребностями клиентов.</p> <p>СК. Формирует ценовую политику в соответствии с особенностями производства, прямыми и косвенными затратами, рентабельности системой налогообложения, ценовой политикой конкурентов.</p> <p>СК. Владеет коммуникативными навыками работы с различными категориями клиентов (деловое общение).</p> <p>СК. Владеет техниками активных продаж.</p> <p>СК. Умеет определять степень результативности продаж.</p> <p>СК. Умеет определять отраслевую специфику потенциальных участников рынка.</p> <p>СК. Оценивает финансовые возможности предприятия.</p> <p>СК. Устанавливает взаимодействие (поиск посредников) и хозяйственные связи между странами.</p> <p>СК. Структурировать предоставляемую информацию от</p>	<p>Наблюдение и оценка результатов выполнения на практических занятиях №1-15 и внеаудиторных самостоятельных работ, итоговый контроль в форме защиты проекта в рамках Demo Day(№15)</p>

общего к частному, от проблемы к решению.	
---	--