

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
«ТЮМЕНСКИЙ ТЕХНИКУМ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА»
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБЛАСТИ ИСКУССТВА,
ДИЗАЙНА И СФЕРЫ УСЛУГ

Приложение №__

к ОП СПО по специальности

43.02.15 Поварское и кондитерское дело

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

ОП.10 "Расширяем горизонты. profilUM"

по специальности 43.02.15 Поварское и кондитерское дело

Тюмень 2026

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.15 Поварское и кондитерское дело, утвержденным приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 09.12.2016 г., № 1565 (ред. от 03.07.2024), зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 20.12.2016 N 44828.

Разработчики: Е.Л. Волошановская, преподаватель первой квалификационной категории

Рассмотрено и одобрено
на заседании ПЦК Индустрии питания и сервиса
Протокол № 10 от 28.05.2026г.
Председатель ПЦК

 К.С. Кондрашова
подпись

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	17

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.10 «Расширяем горизонты. profilUM» является вариативной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы среднего профессионального образования по специальности 43.02.15 Поварское и кондитерское дело.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Код ОК	Умения	Знания
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	– распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; – выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; – составить план действия; определить необходимые ресурсы; – владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – реализовать составленный план; – оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	– актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; – алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; – методы работы в профессиональной и смежных сферах; – структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	– определять задачи для поиска информации; – определять необходимые источники информации; – планировать процесс поиска; – структурировать получаемую информацию; – выделять наиболее значимое в перечне информации; – оценивать практическую значимость результатов поиска; – оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; – использовать современное программное обеспечение; – использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	– номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; – приемы структурирования информации; – формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; – порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать	– определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применять современную научную профессиональную терминологию; – определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;	– содержание актуальной нормативно-правовой документации; – современная научная и профессиональная терминология; – возможные траектории профессионального развития и самообразования; – основы предпринимательской деятельности;

знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	– выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; – презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; – оформлять бизнес-план; – рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования – определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; – презентовать бизнес-идею; – определять источники финансирования	– основы финансовой грамотности; – правила разработки бизнес-планов; – порядок выстраивания презентации; – кредитные банковские продукты
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	– организовывать работу коллектива и команды; – взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	– психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; – основы проектной деятельности
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	- уметь пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языке.	- современные средства и устройства информатизации; - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности
ОК 11 Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	- выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - оформлять бизнес-план; - рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; - определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; - презентовать бизнес-идею; - определять источники финансирования	- основы предпринимательской деятельности; - основы финансовой грамотности; - правила разработки бизнес-планов; - порядок выстраивания презентации; - кредитные банковские продукты
	– <i>выбирать организационно-правовую форму новых компаний;</i> – <i>оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;</i> – <i>налаживать коммуникации между членами команды;</i> – <i>управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве;</i> – <i>оценивать личностные качества и потенциал членов команды;</i> – <i>разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в</i>	– <i>механизм организации предпринимательской деятельности</i> – <i>от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;</i> – <i>о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды;</i> – <i>основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;</i> – <i>техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;</i> – <i>дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей;</i> – <i>основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи;</i>

	области управления предприятиями малого бизнеса; – определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов; – выдвигать бизнес-идеи; – выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка; – использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; – проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения; – выявлять сегменты рынка; – определять тип рыночной структуры; – давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции; – создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены; – доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей; – сохранять актуальность товара (услуги); – воздействовать на конкретную аудиторию; – готовить мастер-классы; – демонстрировать готовую продукцию; – применять основные этапы рекламной кампании; – применять основные формы продвижения товара или услуги; – обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим); – рассчитывать величины налогов; – обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности; – формулировать ключевые качества успешного сотрудника; – определить степень клиентоориентированности компании; – осуществлять постановку цели; – выяснять потребности клиента;	– процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования; – принципы и функции маркетинга; – критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке; – понятие и виды конкуренции; – понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара; – понятие трансформация привычного восприятия продукции; – технологии распространения сведений о благонадежности компании; – техники продвижения дорогостоящих товаров; – формы ПР-мероприятий; – виды промо-акций; – понятие сейлзпромоушн; – понятие паблик рилейшнз; – понятие директ-маркетинг; – понятие брендинг; – понятие «цена», виды и функции цен; – методы ценообразования; – понятие «бухгалтерский учет»; – понятие «управленческий учет» и его компоненты; – виды налогов; – системы бухгалтерского учета; – понятие «клиентоориентированность» и ее измерение; – понятие «сервис»; – понятие «продажи»; – этапы продаж и содержание каждого этапа; – послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента; – понятие «экспорт»; – преимущества и недостатки экспорта; – понятие «стратегия»; – процесс выхода на внешний рынок; – этапы экспортных операций; – содержание и виды бизнеспроцессов, модели управления ими; – понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации; – возможности CRM-систем; – плюсы и минусы электронной и реальной коммерции; – виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;
--	--	--

	– применять технологии активных продаж; – вести переговоры; – вести деловую переписку; – классифицировать экспортные товары; – оценивать экспортный потенциал предприятия; – различать модели управления бизнес-процессами; – определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации; – подбирать CRM-систему под потребности бизнеса; – сравнивать электронную и реальную коммерцию; – отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры; – определять потребность в инвестициях; – выбирать оптимальный вид кредита; – определять доходы фирмы; – оценивать риски фирмы при организации ведении бизнеса; – сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план; – находить варианты вложения денежных средств; – выбирать оптимальный вариант международных расчетов; – юридически грамотно толковать действующие правовые нормы; – анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам; – эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность; – анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства; – ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать	– современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; – показатели кредитоспособности компании; – понятие кредитного риска и методы его снижения; – типы и сущность корпораций; – виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; – современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; – специфику и риски работы с венчурными фондами; – методы планирования расходов и покупок; – методы накопления личного капитала; – правила осуществления международных расчетов; – содержание и классификация валютных рисков; – требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»; – место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; – источники предпринимательского права; – принципы современного предпринимательского права; – принципы расширения инвестиционного портфеля; – права и обязанности субъектов предпринимательства; – законодательство РФ и международные; – договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; – основы правового регулирования организации отдельных видов товаров; – основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров; – права и обязанности субъектов предпринимательства; – законодательство РФ и международные – договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ
--	--	--

	организационные вопросы создания бизнеса; – формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; - начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество; – формировать пакет документов для получения кредита; – проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения; – формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта; – анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации; – использовать результаты стратегического анализа бизнессреды для повышения конкурентоспособности малой фирмы; – выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса; - использовать систему «одно окно»	предпринимательской деятельности; – основы правового регулирования организации отдельных видов товаров; – основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров; – формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; - полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса; – меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса; – 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; – теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; - принцип «одного окна»
Ключевые компетенций цифровой экономики: ЦК 01. Командная работа ЦК 02. Самоорганизация при решении задач ЦК 03. Следование принципам безопасности, ответственности и этики ЦК 04. Поиск, обработка и обмен информацией ЦК 05. Решение комплексных задач и принятие решений	работать с информационными сервисами и порталами РФ	технологии работы с информационными сервисами и порталами РФ

1.3 Целевые ориентиры, формируемые в процессе освоения учебной дисциплины (в соответствии с программой воспитания по специальности 45.02.15 Поварское и кондитерское дело)

Код ЦО	Дескрипторы
ЦО 42	Сознающий свою гражданскую идентичность через знание истории, языка, культуры своего народа, своего края, основ культурного наследия народов России и человечества, и знание основных норм морали, нравственных и духовных идеалов, хранимых в культурных традициях народов России, готовность на их основе к сознательному самоограничению в поступках, поведении.
ЦО 44	Сознающий свою позицию активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности
ЦО 45	Понимающий и принимающий гуманистические, демократические и традиционные ценности многонационального российского общества с помощью воспитания способности к духовному развитию, нравственному самосовершенствованию, уважительно относящегося к религиозным чувствам, взглядам людей или их отсутствию
ЦО 48	Осознающий приоритетную ценность личности человека, уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (в том числе вариативных)
Объем образовательной программы	56
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	48
в том числе:	
теоретическое обучение	40
лабораторные занятия	-
практические занятия	8
курсовая работа (проект)	-
самостоятельная работа	8
Промежуточная аттестация в виде дифференцированного зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Модуль 1. Формирование и управление командой		4	
Тема 1.1. Личные возможности и самомотивация. Этика и культура предпринимательства.	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
	<i>Личностные качества предпринимателя</i>		
	Тематика практических занятий	2	
	<i>Практическое занятие № 1. Этика и культура предпринимательства</i>		
Модуль 2. Выбор бизнес-идеи с учетом региональной специфики		4	
Тема 2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности. Социальное предпринимательство.	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
	<i>Общая характеристика предпринимательства</i>		
	<i>Понятие и выбор организационно-правовой деятельности компаний</i>		
	<i>Классификация бизнеса по видам деятельности</i>		
Тема 2.2. Отбор и обоснование перспективной бизнес-идеи с учетом региональной специфики	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
	<i>Анализ и выбор «готовых» бизнес-идей</i>		
	<i>Выдвижение собственной идеи</i>		
Модуль 3. Маркетинг		8	
Тема 3.1. Маркетинг: основные понятия, цели, задачи.	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО, 42, 44, 45, 48
	<i>Принципы и функции маркетинга</i>		
	<i>Критерии и принципы сегментирования</i>		
	<i>Пути позиционирования товара на рынке</i>		
Тема 3.2. Анализ целевой аудитории и рынка	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
	<i>Методы разработки целевого рынка</i>		
	<i>Методы определения и удовлетворения спроса на целевом рынке</i>		
Тема 3.3. Маркетинговые коммуникации	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11
	<i>План рекламной кампании</i>		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
	Личный бренд		ЦО 42, 44, 45, 48
	Блогерство		
	Реклама и пиар		
	Тематика практических занятий	2	
	Практическое занятие № 2. Разработка и презентация плана рекламной кампании		
Модуль 4. Продажи, экспортная деятельность и импортозамещение		8	
Тема 4.1. Цены и ценообразование	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
	Методы ценообразования		
	Расчет цены		
	Самостоятельная работа	2	
	Самостоятельная работа №1. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи		
Тема 4.2. Экспортная деятельность и импортозамещение	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
	Внешне-экономическая деятельность		
	Оценка внешнего рынка		
	Экспортная стратегия компании		
	Международный контракт		
	Международная логистика		
	Валютно-финансовые и платежные условия сделок		
	Тематика практических занятий	2	
	Практическое занятие № 3. Тренинг «Как продать слона?»		
Модуль 5. Бизнес-процессы и электронная коммерция		4	
Тема 5.1. Бизнес-процессы, существующие в каждой компании	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
	Понятие бизнес-процесса		
	Модели управления бизнес-процессами		
	Фокус на систему управления бизнес-процессами		
	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11
	Управления проектами в электронном бизнесе		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 5.2. Электронная коммерция и автоматизация бизнес-процессов	Риски ручного управления		ЦО 42, 44, 45, 48
Модуль 6. Предпринимательское право и государственная поддержка		10	
Тема 6.1. Принципы предпринимательского права.	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
	Российское предпринимательское право		
Тема 6.2. Банкротство. Риски бизнеса и владельцы бизнеса. Партнерство. Фокапы бизнеса региона	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
	Основные этапы банкротства, процедура банкротства, документальное оформление банкротства.		
	Затраты, связанные с проведением процедуры банкротства.		
	Стратегия оздоровления предприятия после банкротства		
	Самостоятельная работа	2	
	Самостоятельная работа №2. Банкротство. Риски бизнеса и владельцы бизнеса. Партнерство. Фокапы бизнеса региона		
Тема 6.3. Программы государственной и региональной поддержки предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 40, 41, 42, 44, 45, 48
	Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности в Тюменской области, временное освобождение от налогового бремени.		
	Грантовая поддержка		
	Самостоятельная работа	2	
	Самостоятельная работа №3. Программы государственной и региональной поддержки предпринимательской деятельности		
Модуль 7. Бизнес-план		18	
Тема 7.1 Структура и функции бизнес-плана. Тайм-менеджмент при ведении бизнеса	Содержание учебного материала	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
	Основные виды и типы бизнес-планов.		
	Структура, функции и содержание разделов бизнес-плана		
	Содержание учебного материала	2	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 7.2. Структура и функции бизнес-плана. Тайм-менеджмент при ведении бизнеса	<i>Особенности отраслевого бизнес-планирования (производство продукции, работы, услуги)</i>		ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
Тема 7.3. Анализ конкурентной среды	Содержание учебного материала <i>Прямые и косвенные конкуренты.</i> <i>Критерии выявления и сравнения конкурентов.</i> <i>Уникальное торговое предложение.</i>	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
Тема 7.4. Составление плана производства и организационного плана, анализ рынка и план маркетинга	Содержание учебного материала <i>Выбор и обоснование организационно-правовой формы бизнес-проекта</i> <i>Организационная структура.</i> <i>Описание штата сотрудников.</i>	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 40, 41, 42, 44, 45, 48
Тема 7.5. Составление плана производства и организационного плана, анализ рынка и план маркетинга	Содержание учебного материала <i>Структура производственной программы и бизнес-процессов.</i> <i>Обоснование конкурентных преимуществ продукта/услуги</i> <i>Ценовая политика, система продвижения на рынок, каналы распределения</i>	2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
Тема 7.6. Финансовый план и оценка рисков	Содержание учебного материала <i>Планирование основных финансовых показателей.</i> <i>График достижения безубыточности.</i> <i>Расчет сроков окупаемости.</i> Тематика практических занятий <i>Практическое занятие №4. Защита бизнес-планов</i> Самостоятельная работа <i>Самостоятельная работа №4. Оформление бизнес-плана, презентации и инвестиционного предложения</i>	2 2 2	ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
	Содержание учебного материала	2	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 7.7. Финансовый план и оценка рисков	<i>Определение потребности в инвестициях и источников их финансирования.</i>		ОК 01-04, ОК 09, ОК 11 ЦО 42, 44, 45, 48
	<i>Определение внешних и внутренних рисков с использованием SWOT-анализа</i>		
Всего:		56	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Кабинет «социально-экономических дисциплин», оснащенный оборудованием: доской учебной, рабочим местом преподавателя, столами, стульями (по числу обучающихся), техническими средствами обучения (компьютером, средствами аудиовизуализации).

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе в соответствии с ПООП (при наличии)

3.2.1 Печатные издания:

Основная литература

1. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Чеберко. – 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2024. - 241 с. - (Профессиональное образование). – URL: <https://biblio-online.ru>

Дополнительная литература

1. Бороздина, Г. В. Психология общения [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2024. - 392 с. - (Профессиональное образование). - URL: www.biblio-online.ru

2. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства: учеб. пособие для СПО / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — М.: Издательство Юрайт, 2022. — 303 с.

3. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 241 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18811-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/563901>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
Освоенные знания: ОК 01 – актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; – алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; – методы работы в профессиональной и смежных сферах; – структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	– описывает актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – перечисляет основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; – характеризует алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; – перечисляет методы работы в профессиональной и смежных сферах; – ориентируется на структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	Текущий контроль: Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий Промежуточная аттестация: Оценка выполнения заданий на дифференцированном зачете
ОК 02 – номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; – приемы структурирования информации; – формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; – порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств	– называет пункты номенклатуры информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; – характеризует приемы структурирования информации; – описывает формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств	
ОК 03 – содержание актуальной нормативно-правовой документации; – современная научная и профессиональная терминология; – возможные траектории профессионального развития и самообразования; –	– знает ресурсы, включающие содержание актуальной нормативно-правовой документации; – использует термины, соответствующие современной научной и профессиональной терминологии; – определяет возможные траектории профессионального развития и самообразования;	
ОК 04 – психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности – основы проектной деятельности	– характеризует психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности – описывает основы проектной деятельности	
ОК 09	– называет современные средства и устройства информатизации	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
- современные средства и устройства информатизации; - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности	– применяет программное обеспечение в профессиональной деятельности	
ОК 11 - основы предпринимательской деятельности; - основы финансовой грамотности; - правила разработки бизнес-планов; - порядок выстраивания презентации; - кредитные банковские продукты	– называет основы предпринимательской деятельности; – называет основы финансовой грамотности; – перечисляет правила разработки бизнес-планов; – ориентируется на порядок выстраивания презентации; – называет и характеризует кредитные банковские продукты	
– механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе; – основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; – техники эффективного общения в профессиональной деятельности; – представление о формах организации бизнеса, основных видах и направлениях предпринимательства; – методы генерации бизнес-идей, основные положения и условия успешной реализации бизнес-идеи; – принципы и функции маркетинга; – критерии и принципы сегментирования; – пути позиционирования товара на рынке; – способы анализа целевой аудитории; – методы позиционирования производителя/товара; – способы продвижения товара на рынок; – современные методы привлечения и удержания потребителя; – понятие «цена»; – методы ценообразования; – понятие «клиентоориентированность»; – понятие «сервис»; – измерение клиентоориентированности;	– иллюстрирует механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе – перечисляет основы эффективного управления предпринимательской деятельностью – формулирует основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи – перечисляет процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования в рамках решения кейсов – рассуждает о месте и роли предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; – перечисляет источники предпринимательского права; – формулирует принципы современного предпринимательского права; – формулирует принципы расширения инвестиционного портфеля; – формулирует права и обязанности субъектов предпринимательства; – законодательство Р Ф и международные; – перечисляет договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; – называет основы правового регулирования организации отдельных видов товаров в рамках решения кейсов;	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
– понятие «продажи»; – этапы продаж и содержание каждого этапа; – послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента; – понятие и виды ВЭД; – знание законодательства в области экспортной деятельности; – особенности политики импортозамещения в текущей ситуации; – содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими; – теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; – системы по автоматизации бизнес-процессов; – место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; – принципы современного предпринимательского права; – знание причин и процесса банкротства; – признаки предприятия-банкрота; – формы и меры государственной и региональной поддержки малого бизнеса; – сущность и назначение бизнес-плана; – этапы разработки и структуру бизнес-плана; – требования инвесторов к разработке бизнес-планов; – методики сравнительного анализа конкурентов; – понятие производственной программы бизнес-проекта; – виды организационно-правовых форм; – виды организационного планирования; – методы оценки внутренней и внешней среды организации; – способы продвижения товаров (работ, услуг) на рынок; – основные финансовые показатели бизнес-проектов; – способы финансирования бизнес-проектов; – классификацию предпринимательских рисков; – методы оценки рисков;	– формулирует основы организации и документирования торгового оборота; – называет формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; – называет и разграничивает полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса; – называет меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса; – перечисляет виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции; – перечисляет требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций; – называет подходы и методы анализа бизнес-среды; – формулирует основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды; – объясняет принцип «одного окна»; – называет навыки и компетенции, которые необходимы членам команды – описывает техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности – дифференцирует структуры потребностей по группам потребителей – называет принципы и функции маркетинга; – формулирует критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке; – объясняет понятие и виды конкуренции; – формулирует понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара; – формулирует понятие трансформация привычного восприятия продукции; – перечисляет технологии распространения сведений о благонадежности компании;	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
– методы снижения рисков; – требования к структуре и содержанию бизнес-плана; – методику бизнес – планирования; – инструменты успешной презентации результатов бизнес-планирования.	– перечисляет техники продвижения дорогостоящих товаров; – объясняет и описывает формы ПР-мероприятий; – называет виды промо-акций; – формулирует понятие сейлзпромоушн; – называет понятие паблик рилейшнз; – называет понятие директ-маркетинг; – объясняет понятие брендинг; – объясняет понятие «клиентоориентированность» и ее измерение; – объясняет понятие «сервис»; – объясняет понятие «продажи»; – отличает этапы продаж и содержание каждого этапа; – отличает послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента; – формулирует понятие «цена», виды и функции цен; – называет методы ценообразования; – формулирует понятие «бухгалтерский учет»; – формулирует понятие «управленческий учет» и его компоненты; – называет и отличает виды налогов; – называет и отличает системы бухгалтерского учета; – формулирует понятие «экспорт»; – отличает преимущества и недостатки экспорта; – формулирует понятие «стратегия»; – описывает процесс выхода на внешний рынок при планировании проекта; – описывает этапы экспортных операций; – перечисляет порядок применения международных договоров; – перечисляет права и обязанности субъектов предпринимательства; – формулирует основы правового регулирования организации отдельных видов товаров при решении кейсов; – описывает при составлении схемы основы организации и	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
	документирования торгового оборота; – перечисляет при составлении алгоритма порядок применения международных договоров; – описывает содержание и виды бизнес-процессов, называет модели управления ими; – формулирует понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации; – объясняет возможности CRM-систем; – формулирует плюсы и минусы электронной и реальной коммерции; – формулирует теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; – называет виды инвестиций и отличает способы привлечения инвесторов; – приводит современные виды кредитов для бизнеса, объясняет их сущность; – анализирует и рассчитывает показатели кредитоспособности компании; – называет понятие кредитного риска и методы его снижения; – называет виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; – перечисляет современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; – описывает методы планирования расходов и покупок; – отличает типы и сущность корпораций; – описывает методы накопления личного капитала; – называет правила осуществления международных расчетов;	
Освоенные умения: ОК 1 – распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; – выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; – составить план действия; определить необходимые ресурсы;	– определяет актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – использует основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; – составляет алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; – применяет методы работы в профессиональной и смежных сферах;	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
– владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – реализовать составленный план; – оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	– оформляет структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.	
ОК 2 – определять задачи для поиска информации; – определять необходимые источники информации; – планировать процесс поиска; – структурировать получаемую информацию; – выделять наиболее значимое в перечне информации; – оценивать практическую значимость результатов поиска; – оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; – использовать современное программное обеспечение; – использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	– определяет задачи для поиска информации; – определяет необходимые источники информации; – планирует процесс поиска; – структурирует получаемую информацию; – выделяет наиболее значимое в перечне информации; – оценивает практическую значимость результатов поиска; – оформляет результаты поиска, – применяет средства информационных технологий для решения профессиональных задач; – использует современное программное обеспечение; – использует различные цифровые средства для решения профессиональных задач	
ОК 3 – определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применять современную научную профессиональную терминологию; – определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;	– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применяет современную научную профессиональную терминологию; – определяет и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования.	
ОК 4 – организовывать работу коллектива и команды; – взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности.	– описывает психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; – ориентируется на основы проектной деятельности при оформлении бизнес-проекта	
ОК 09 ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	- уметь пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языке.	
ОК 11 - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;	- выявляет достоинства и недостатки коммерческой идеи; - презентует идеи; - оформляет бизнес-план;	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
- презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - оформлять бизнес-план; - рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; - определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; - презентовать бизнес-идею; - определять источники финансирования	- рассчитывает размеры выплат по процентным ставкам кредитования; - определяет инвестиционную привлекательность идей; - презентует бизнес-идею; - определяет источники финансирования	
- оценивать личные возможности и способности к занятию предпринимательской деятельностью; - разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса; - вести деловую переписку; - выбирать организационно-правовую форму новых компаний; - классифицировать предпринимательскую деятельность по видам; - выдвигать бизнес-идеи; - использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; - выявлять сегменты рынка; - проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения; - применять основные этапы рекламной кампании; - применять основные формы продвижения товара или услуги; - продвигать свой товар на рынке SMM; - различать виды цен; - обосновывать и устанавливать цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования; - уметь общаться с клиентом, формулировать и задавать вопросы; - уметь выяснять потребности клиента; - применять технологии активных продаж; - оценивать рынок и экспортный потенциал компании;	- подбирает организационно-правовую форму для новой компании; - оценивает посредством расчетов экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; - разрабатывает и обосновывает варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса посредством решения кейсов; - налаживает коммуникации между членами команды в рамках групповой работы над проектом; - управляет поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве в рамках групповой работы над проектом; - оценивает личностные качества и потенциал членов команды в рамках групповой работы над проектом; - формулирует ключевые качества успешного сотрудника в рамках деловой игры; - проводит отбор, подбор и оценку персонала, оформляет трудовые отношения в рамках деловой игры; - анализирует модели управления бизнес-процессами; - определяет бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации; - подбирает CRM-систему под потребности бизнеса;	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
– рассчитывать эффективность экспортной деятельности и компании; – различать модели управления бизнес-процессами; – выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса; – разбираться в проблемах российского предпринимательского права, владеть понятийным аппаратом; – рассчитать преимущества и недостатки от проведения процедуры банкротства; – юридически грамотно оформить процедуру банкротства; – формировать пакет документов для получения государственной и региональной поддержки малого бизнеса; – рассчитывать потребность в материальных, трудовых ресурсах; – выбирать организационно-правовую форму; – выявлять основные бизнес-процессы в организации; – составлять характеристику маркетинговых мероприятий по изучению сегмента рынка и конкуренции; – рассчитывать и объяснять экономический смысл показателей эффективности бизнес-плана; – оценивать риски бизнес-проекта; – составлять бизнес-план в соответствии с методикой бизнес-планирования; – оформлять содержательную часть бизнес-плана в форме общепринятых документов; – составлять бизнес-план на основе современных программных технологий	– составляет сравнительную таблицу по сопоставлению электронной и реальной коммерции; – выбирает инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса; – составляет план по использованию системы «одно окно»; – формулирует бизнес-идеи; – выбирает бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка; – использует основные категории маркетинга в рамках выполнения практических работ; – проводит маркетинговые исследования, анализирует их и демонстрирует результаты работы на практических занятиях; – определяет тип рыночной структуры; – составляет сравнительную характеристику видов и форм конкуренции; – составляет план по созданию привлекательного образа предприятия; – описывает процесс доведения информации о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей; – разрабатывает план сохранения актуальности товара (услуги); – разрабатывает план воздействия на конкретную аудиторию; – разрабатывает план проведения мастер-классов; – разрабатывает план демонстрации готовой продукции; – создает план рекламной кампании; – определяет степень клиентоориентированности компании; – осуществляет постановку цели; – формулирует скрипт для выяснения потребности клиента; – отрабатывает навык вести переговоры на практических занятиях;	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
	– <i>отрабатывает навык вести деловую переписку при решении кейсов;</i> – <i>составляет список документов сопровождения инвестиционного проекта;</i> – <i>анализирует опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок;</i> – <i>анализирует элементы макро- и микросреды организации;</i> – <i>рассчитывает цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим);</i> – <i>рассчитывает величины налогов;</i> – <i>обоснованно выбирает систему бухгалтерского учета;</i> – <i>составляет классификацию экспортных товаров;</i> – <i>анализирует и оценивает экспортный потенциал предприятия;</i> – <i>сопоставляет варианты международных расчетов;</i> – <i>формирует алгоритм, при котором предприниматель может отстаивать свои права;</i> – <i>определяет потребность в инвестициях;</i> – <i>выбирает оптимальный вид кредита;</i> – <i>определяет доходы фирмы;</i> – <i>аналитически оценивает риски фирмы при организации ведения бизнеса;</i> – <i>анализирует практику разрешения предпринимательских споров;</i> – <i>формирует перечень нормативных документов, регулирующие предпринимательскую деятельность;</i> – <i>формулирует цели в соответствии с бизнес-идеями;</i> – <i>формирует список документов для получения государственной поддержки малого бизнеса и для получения кредита.</i>	
ЦО 42 Сознаний свою гражданскую идентичность через знание истории, языка, культуры своего народа, своего края, основ культурного наследия народов России и человечества, и знание	Сознает свою гражданскую идентичность через знание истории, языка, культуры своего народа, своего края, основ культурного наследия народов России и человечества, и знание основных	Наблюдение и экспертная оценка целевых ориентиров

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
основных норм морали, нравственных и духовных идеалов, хранимых в культурных традициях народов России, готовность на их основе к сознательному самоограничению в поступках, поведении.	норм морали, нравственных и духовных идеалов, хранимых в культурных традициях народов России, готовность на их основе к сознательному самоограничению в поступках, поведении.	
ЦО 44 Сознательный свою позицию активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности	Сознать свою позицию активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности	Наблюдение и экспертная оценка целевых ориентиров
ЦО 45 Понимающий и принимающий гуманистические, демократические и традиционные ценности многонационального российского общества с помощью воспитания способности к духовному развитию, нравственному самосовершенствованию, уважительно относящегося к религиозным чувствам, взглядам людей или их отсутствию	Понимает и принимает гуманистические, демократические и традиционные ценности многонационального российского общества с помощью воспитания способности к духовному развитию, нравственному самосовершенствованию, уважительно относящегося к религиозным чувствам, взглядам людей или их отсутствию	Наблюдение и экспертная оценка целевых ориентиров
ЦО 48 Осознающий приоритетную ценность личности человека, уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	Осознает приоритетную ценность личности человека, уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	Наблюдение и экспертная оценка целевых ориентиров