

Государственное автономное образовательное учреждение
дополнительного профессионального образования Тюменской области
**«ТЮМЕНСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ
РЕГИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ»**

Центр непрерывного профессионального образования
Отдел программно-методического сопровождения
профессионального образования

**ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ
В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Методические рекомендации

Тюмень, 2018

УДК 377.352 (377.354)

ББК 74.5

И 99

Рекомендовано к печати редакционно-издательским советом ТОГИРРО
Одобрено на заседании Центра непрерывного профессионального образования ТОГИРРО
(протокол № 9 от 11.12.2018 г.), рекомендовано к опубликованию.

«ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ»: Методические рекомендации.– Тюмень, ТОГИРРО, 2018. - 49 с.

В методических рекомендациях – сборник лучших практик, рассматриваются особенности формирования и развития профессиональных компетенций обучающихся среднего профессионального образования Тюменской области в сфере предпринимательства; представлены лучшие практики развития предпринимательской компетенции обучающихся СПО региона.

Автор-составитель:

Иванычева Т.А. к.с.н, доцент, ГАОУ ТО ДПО «ТОГИРРО».

Ответственный за выпуск:

Бояркина Ю.А., к.п.н., доцент, начальник Центра непрерывного профессионального образования ГАОУ ТО ДПО «ТОГИРРО».

© ГАОУ ТО ДПО «ТОГИРРО», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

Иванычева Т.А.

ГАОУ ТО ДПО «ТОГИРРО».к.с.н, доцент4

ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....4

Лембик Е.Н.

ГАПОУ ТО «Тюменский колледж водного транспорта»

ИЗ ОПЫТА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ6

Калиева Г.М

ГАПОУ ТО «Тюменский медицинский колледж»

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ У СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....7

Варлакова А.В.

ГАПОУ ТО «Тюменский техникум индустрии питания, коммерции и сервиса»

МОДУЛЬНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИЙ У ОБУЧАЮЩИХСЯ СПО.....9

Тополева С.Ю.

ГАПОУ ТО «Тобольский многопрофильный техникум»

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ЛИЧНОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ СПО.....11

Тополева С.Ю.

ГАПОУ ТО «Тобольский многопрофильный техникум»

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА ОТКРЫТОГО УРОКА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ОП.07 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕМА «ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» ДЛЯ ПРОФЕССИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ 18.01.27 МАШИНИСТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ НАСОСОВ И КОМПРЕССОРОВ.....12

Тополева С.Ю.

ГАПОУ ТО «Тобольский многопрофильный техникум»

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ОП.07 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ, ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОФЕССИИ 18.01.27 МАШИНИСТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ НАСОСОВ И КОМПРЕССОРОВ23

Коробицына Г.Н., Татьянако И. В.

ГАПОУ ТО «Тюменский техникум строительной индустрии и городского хозяйства

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА ОТКРЫТОГО ИНТЕГРИРОВАННОГО (ЛИТЕРАТУРА И ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) ПО ТЕМЕ «ПАВЕЛ ИВАНОВИЧ ЧИЧИКОВ – КТО ОН: ЛОВКИЙ ПРОЙДОХА ИЛИ УДАЧЛИВЫЙ БИЗНЕСМЕН?» ..27

Митягина И.Л.

ГАПОУ ТО «Тюменский лесотехнический техникум

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ЗАНЯТИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» ТЕМА ЗАНЯТИЯ «СОСТАВЛЕНИЕ ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ».....37

Нестерова Т.А.

ГАПОУ ТО «Ишимский медицинский колледж»

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ ОГСЭ.06 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИРАЗДЕЛ: ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГАПОУ ТО «ИШИМСКИЙ МЕДИЦИНСКИЙ КОЛЛЕДЖ»40

Микушина О.А., Денисова О.В.

ГАПОУ ТО «Западно-Сибирский государственный колледж»

ДЕЛОВАЯ ИГРА «ПОЛУЧЕНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА» ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» ТЕМА «ФОРМИРОВАНИЕ ИМУЩЕСТВЕННОЙ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ».....44

ВВЕДЕНИЕ

Формирование и развитие предпринимательских навыков становится важнейшей задачей успешной социализации обучающихся среднего профессионального образования (далее СПО) для развития страны. С позиций формирования и развития предпринимательских качеств система СПО должна способствовать изменению ценностных ориентаций, вооружить молодёжь устойчивыми знаниями, умениями и навыками в области предпринимательства, мотивировать личность обучающегося профессиональной образовательной организации (далее ПОО) на эту деятельность, что требует поиска и внедрения новых подходов в содержании и организации учебно-воспитательного процесса на всех уровнях образования, включая профессиональное образование в системе среднего профессионального образования. Отметим, что готовность к предпринимательской деятельности не является самоцелью подготовки всех обучающихся, тем более, значительная их часть не связывает своё будущее с предпринимательством. Однако в условиях рыночной экономики, у каждого гражданина и, тем более, у специалиста, имеющего среднее профессиональное образование должны быть сформированы устойчивые компетенции в области предпринимательства.

В настоящее время в основном целью предпринимательской подготовки в системе среднего профессионального образования, считается: формирование у обучающихся готовности к предпринимательской деятельности как основной трудовой сфере предпринимательских отношений для успешной социализации в условия рыночных отношений. Но, подготовка обучающихся СПО к предпринимательству в рамках узкой профессиональной сферы деятельности в соответствии с профилем ПОО, и, как следствие отсутствием у выпускников широкого круга знаний о возможных решениях в многообразных предпринимательских ситуациях, с которыми обучающемуся придется столкнуться на протяжении жизни; в большинстве случаев, направленностью подготовки на формирование только одного из предпринимательских качеств (только экономической, информационной или правовой компетентности и др.) определяют противоречия в подготовке к будущей профессиональной деятельности обучающегося СПО, и, вызывают необходимость решения важной социально-педагогической проблемы – на основе осмысления опыта формирования компетентности личности в сфере предпринимательства выделить принципы, механизмы, методы и организационно-педагогические условия с позиций современных требований. На наш взгляд, данная подготовка позволит выпускникам профессиональных образовательных организаций уверенно чувствовать себя при вступлении в предпринимательские отношения, грамотно решать возникающие предпринимательские задачи.

В рамках методических семинаров для педагогических работников профессиональных образовательных организаций региона «Формирование и развитие предпринимательской компетенции обучающихся в системе среднего профессионального образования Тюменской области», организуемых отделом программно-методического сопровождения профессионального образования Центра непрерывного профессионального образования Государственного автономного образовательного учреждения дополнительного профессионального образования «Тюменский областной государственный институт развития регионального образования», которые проводились четыре раза в течении 2018 года, где обсуждались вопросы об особенностях формирования предпринимательских компетенций обучающихся профессиональных образовательных организаций СПО региона, о характеристиках процесса организации формирования предпринимательской компетенции обучающегося в ПОО ТО; о взаимодействии с ФУМО СПО 38.00.00 «Экономика и управление» Московский промышленно-экономический колледж ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»; о включении в рабочую программу учебной дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» темы «Компетенция «Предпринимательство» по стандартам Ворлдскиллс Россия» в форматах круглого стола «Актуальные вопросы по формированию и развитию предпринимательской компетенции обучающихся в системе СПО Тюменской области».

Идеи и принципы формирования предпринимательской компетентности обучающихся СПО на основе системного, деятельностного и компетентностного подходов, обеспечивающая непрерывный педагогический процесс, осуществляемый в условиях социального партнерства.

Принципы формирования предпринимательской компетентности обучающихся СПО основываются на понятии предпринимательской культуры, понимаемую как определенную,

сложившуюся совокупность принципов, методов, приемов и стилей осуществления предпринимательской деятельности хозяйствующими субъектами, ее руководителями и сотрудниками, в соответствии с действующими в настоящее время в социуме общественно-правовыми нормами, а также с этическими и нравственными правилами осуществления цивилизованного бизнеса.

Учитывая вышеизложенное, процесс организации формирования предпринимательской компетенции обучающегося в ПОО может иметь следующие характеристики:

- иерархический уровень построения содержания обучения;
- совокупность учебно-познавательной, учебно-практической и учебно-профессиональной деятельности обучающихся;
- выделение в вариативной части в учебном плане учебной дисциплин.

Успешное решение задач формирования предпринимательской компетенции базируется на организации учебно-воспитательного процесса на основе следующей совокупности принципов: субъектности; интегративности; дифференциации, индивидуализации, гибкости и рефлексивности

В соответствии с вышеуказанными принципами, выделяют механизмы формирования компетенции обучающихся СПО в области предпринимательской деятельности:

- Компетентностный подход в организации учебно-воспитательного процесса, предполагает построение учебного процесса с позиций развития предпринимательских компетенций, а не просто трансляции определенного набора знаний умений и навыков.
- Установка на формирование проектных компетенций, определяющих прогностические и технологические качества личности.
- Направленность учебно-воспитательного процесса на подготовку обучающихся к успешному самоопределению и самореализации.

Более подробно методические подходы по формированию и развитию предпринимательской компетенции обучающихся в системе среднего профессионального образования представлены на Всероссийском образовательном «Портале педагога» <https://portalpedagoga.ru/servisy/publik/publ?id=33181>.

Выделяют основные формы деятельности обучающхся СПО по формированию компетентности обучающихся СПО в области предпринимательской деятельности (см. таблица 1):

Таблица 1. - Формы деятельности обучающихся по формированию компетентности обучающихся СПО в области предпринимательской деятельности

Коллективные	Групповые	Индивидуальные
Конференции по предпринимательскому делу	Спецкурсы по предпринимательской деятельности	. Консультации студентов
Квесты молодых предпринимателей	Научное общество студентов	Предпринимательский практикум
Конкурсы, направленные на формирование предпринимательской компетентности	Практические занятия на базе предприятий	Защита творческих проектов, задач предпринимательского характера
Олимпиады по предметам экономической направленности	Деловые игры (имитация производственных и экономико-управленческих ситуаций)	Защита бизнес-проектов, бизнес-планов
Конкурсы бизнес-проектов, бизнес-идей	Дискуссии за «круглым столом» предпринимательской направленности	Виртуальный практикум по предпринимательской деятельности)

Таким образом, в данном контексте преподавателям профессиональных образовательных организаций целесообразно совершенствовать:

- корректировку учебных планов, технологических карт учебных занятий, сценариев учебных занятий для соответствующей теоретической и практической подготовки обучающихся к различным видам практик, формирующих предпринимательскую компетентность;
- проведение воспитательных мероприятий, деловых игр, тренингов и т.д., организации участия обучающихся в конференциях, фестивалях, конкурсных мероприятиях регионального, всероссийского уровня, способствующих формированию и развитию предпринимательской компетенции, которые представлены в данных методических рекомендациях.

ИЗ ОПЫТА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТОВ СПО

*Лембик Е.Н.,
преподаватель*

ГАПОУ ТО «Тюменский колледж водного транспорта»

Один из наиболее актуальных вопросов развития образования и экономики Тюменской области - формирование предпринимательских компетенций у обучающихся в системе среднего профессионального образования. Для устойчивого развития и социального прогресса необходимы кадры и граждане, которые могут активно и эффективно вести Тюменскую область к устойчивому улучшению благосостояния и экономически здоровому будущему.

Что же такое предпринимательская компетенция? Под этим словосочетанием понимают личное или деловое качество, навык, модель поведения, владение которым помогает успешно решать определенную бизнес-задачу и добиваться высоких результатов. Отсутствие той или иной предпринимательской компетенции у человека снижает его компетентность в бизнес деятельности. Чем большее количество предпринимательских компетенций есть в арсенале человека, тем с большей вероятностью он справится со стоящими перед ним бизнес задачами.

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования определяет в качестве планируемых результатов освоения выпускниками образовательной программы компетенции как способности успешно действовать на основе практического опыта, умений, знаний при решении задач профессиональной деятельности. Вместе с тем, в стандарте определяется необходимость формирования «специальных требований» обеспечивающих профессиональную успешность выпускников к которым можно отнести предпринимательские компетенции.

Модель формирования предпринимательских компетенций в системе среднего профессионального образования Тюменской области предполагает следующую последовательность: овладение теоретическими знаниями, затем через формирование умений и навыков — к формированию устойчивых личностных качеств – компетенций (таблица 1).

Таблица 1. - Модель развития предпринимательских компетенций студентов СПО

Субъекты процесса	<ul style="list-style-type: none"> • Студенты • Преподаватели • Представители • бизнеса
Базовые типы деятельности студентов	<ul style="list-style-type: none"> • Учебная • Квазипрофессиональная • Учебно-профессиональная
Формы и методы обучения	<ul style="list-style-type: none"> • Лекции • Деловые игры • Мастер классы • Решение кейсов • Мозговой штурм • Разработка бизнес • проекта

	<ul style="list-style-type: none"> Участие в конкурсе профессионального мастерства WS
Виды формируемых компетенций	<ul style="list-style-type: none"> Общие Профессиональные Личностные
Результат	Модель предпринимателя

Для реализации бизнес-проекта студент должен владеть навыками поиска и обоснования предпринимательской идеи, определения целей деятельности, исследования рынка, маркетингового продвижения продуктов, услуг, бизнеса, обеспечения эффективности бизнеса и управления собственным делом. Результатом освоения кооперативного модуля является разработка бизнес-проекта, который включает следующие элементы: презентация бизнес-проекта в формате PowerPoint; сам продукт или его фотография, прайс-лист услуги; комплект документов на открытие собственного бизнеса; обоснованный бизнес – план с отзывом эксперта; отчет о выполнении задач (по результатам предпринимательских игр) и перспективы развития бизнеса.

Таким образом, метод проектов, способствуя более прочному усвоению знаний, формированию и развитию предпринимательских навыков будущего специалиста, охватывает не только урочную, но и внеурочную деятельность.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ У СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Калиева Г.М.
Ялуторовский филиал
ГАПОУ ТО «Тюменский медицинский колледж»
(г. Ялуторовск)*

Одной из главных задач среднего профессионального образования является выпуск студентов не только с четко сформированным аналитическим мышлением, коммуникабельностью, творческому отношению к делу, стремлению к сотрудничеству, проявлению личных качеств, но и с чувством ответственности, позволяющей, продуктивно работать в коллективе. Все эти качества формируются компетенцией «Предпринимательство».

Решение этой задачи предполагает ориентацию на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей. Наша задача воспитывать нашу молодежь свободной и творческой, способной на самостоятельное мышление и активные действия. На протяжении нескольких лет в Тюменской области, как и в целом в России, реализуется целевая программа «Основные направления развития малого предпринимательства». В рамках этой программы Ялуторовский филиал ГАПОУ ТО «Тюменский медицинский колледж» проводит обучение студентов основам предпринимательской деятельности.

Программа обучения включает теоретические аспекты современного бизнес-планирования и практические рекомендации к методике составления различных типов бизнес-планов, а также отдельных разделов.

Изучаемая дисциплина рассматривает понятие бизнес-плана, его назначение, возможную структуру, информационное обеспечение процесса разработки бизнес-плана.

Для проведения занятий необходимо иметь большой банк заданий и задач, причем эти задания могут быть дифференцированы по степени сложности. Определенное количество задач для самостоятельного решения. Для этого разработаны методические рекомендации и сборник заданий для самостоятельной творческой работы студентов, комплект контрольно-измерительного материала по дисциплине, которые позволяют организовать проблемное обучение, где студент почувствует себя равноправным участником учебного процесса. В данной работе подбор материала осуществлен в соответствии с программой учебного курса, может быть использован как на учебных занятиях, так и во внеаудиторной самостоятельной работе студентов.

Одним из методов, позволяющих добиться положительной мотивации к учению и хороших результатов в активизации познавательных процессов, является проектный метод, включающий элементы других инновационных технологий (мозговой штурм, технология

индивидуального обучения, групповые технологии, технология проблемного обучения, технология развивающего обучения). Данный метод является наиболее эффективным для реализации программы Основы предпринимательской деятельности в учебном процессе. Метод проектов способствует решению актуальной для выпускника проблемы, выработке у студентов активной жизненной позиции в процессе приобщения их к предпринимательской деятельности, актуализирует их знания, умения и навыки не только по данной дисциплине, но и по информатике, экономике и организации здравоохранения. Метод проектов позволяет вывести студентов на новый уровень партнёрства, уровень сотрудничества, позволяет активно и плодотворно изучить сложный материал.

При проведении семинаров и практических занятий студенты могут выполнять задания как индивидуально, так и малыми группами (творческими бригадами), каждая из которых разрабатывает свой проект. Выполненные проекты рецензируются между группами. Публичное обсуждение и защита своего проекта повышают социальную роль студента, усиливают стремление к ее качественному выполнению. Данная система организации практических занятий позволяет использовать научно-исследовательские элементы.

Изучение дисциплины завершается защитой проектов, которая осуществляется в виде конкурса.

Цель проведения конкурса: стимулирование активности студенческой молодежи в научно-технической, инновационной, предпринимательской деятельности; формирование экономического образа мышления и предпринимательской инициативы; формирование и развитие навыков проектной деятельности; предоставление дополнительных возможностей для самореализации студентов, направленных на создание продукции и технологий для малого бизнеса с целью генерации новой волны предпринимателей в области социального бизнеса.

Задачи проведения конкурса: выявление и поддержка талантливой молодежи в научно-исследовательской деятельности;

- привлечение внимания всех заинтересованных сторон к бизнес-проектам;
- предоставление участникам конкурса площадки для обмена лучшим опытом и методологией разработки бизнес-планов, для получения дополнительных сведений в области бизнес-планирования;
- стимулирование молодежи к участию в разработке и реализации социальных проектов в приоритетных для экономики региона направлениях;
- повышение знаний и профессиональных навыков молодежи в вопросах предпринимательской деятельности;
- поддержка молодежных инициатив по разработке и реализации инновационных, перспективных социальных проектов;
- развитие интеллектуальных и творческих способностей студенческой молодежи.

При оценивании проекта учитываются полнота и четкость постановки целей и задач проекта, логика изложения и обоснования, новизна, качество маркетингового исследования и финансово-экономических расчетов, наглядность, расчетные таблицы, графики, диаграммы, обоснованность оценки рисков, финансовая устойчивость проекта, полнота описания примененных методик, возможность практической реализации проекта.

Победители конкурса награждаются дипломами, информация по итогам размещается на сайте.

Разработка комплекса методического обеспечения учебного процесса является важнейшим условием эффективности работы студентов. К такому комплексу следует отнести разработанные лекции, учебные и методические пособия, сборник заданий и задач, комплект контрольно-измерительного материала по дисциплине. Это позволит организовать проблемное обучение, в котором студент является равноправным участником учебного процесса.

Применение проектного метода позволили достичь студентами высоких результатов в обучении, повысился интерес к проектной деятельности, мотивировать участие студентов в конкурсах, научно-практических конференциях различного уровня, выставках, участвуя в научно-практических конференциях различных уровней (региональном, всероссийском, международном). Проект студентки Чагиной Елены, «Как остаться неравнодушным», занял первое место на XII областной научно-практической конференции «Я - специалист». Проект студентки Рябцун Анастасии «Красота своими руками» стал лауреатом в региональной научно-исследовательской конференции «Практико-ориентированные молодежные

исследования проблем региона», на XIV областной НПК «Я – специалист», секция «Современные проблемы медицины» проект оценили дипломом II степени, на IX Открытой Международной НИК молодых исследователей «Образование. Наука. Профессия» – победитель в номинации «Оригинальность выполнения работы». Проект студентки Гопта Полины «Роль семьи в развитии речи ребенка» занял первое место на XV областной научно-практической конференции «Я - специалист». Проект «Профилактика развития речи детей» на IX Открытой Международной научно-исследовательской работы молодых исследователей «Образование. Наука. Профессия» занял третье призовое место. Выпускную квалификационную работу Морозова Ильи «Скорая помощь на колесах» высоко оценили работодатели.

Итак, организация обучения студенческой молодежи в рамках формирования предпринимательской компетенции, творческой деятельности дает возможность для самореализации, в условиях рыночной экономики, ощутить свою значимость, позволяет обеспечить развитие творческих способностей. Чувство уверенности помогает выпускникам адаптироваться в новых условиях. Её главная цель – научить студентов находить применение полученным знаниям в профессиональной деятельности. Методические разработки преподавателя участвовали в конкурсах регионального, всероссийского и международного значения, которые были оценены грамотами и дипломами призера, первого места, второго места.

МОДУЛЬНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИЙ У ОБУЧАЮЩИХСЯ СПО

*Варлакова Алена Васильевна,
преподаватель*

*ГАПОУ ТО «Тюменский техникум индустрии питания, коммерции и сервиса»
(г. Тюмень)*

Особенности формирования предпринимательских компетенций обучающихся в условиях социального партнерства – один из самых актуальных вопросов образования в России. Среди обучающихся становятся все наиболее востребованными навыки ведения собственной предпринимательской деятельности. Современное молодое поколение стремится стать деловыми людьми, достичь успеха, хочет не зависеть от государства в экономическом плане. Именно поэтому в настоящее время в нашей стране большое внимание уделяется формированию предпринимательской компетенции у обучающихся.

В ГАПОУ ТО «Тюменский техникум индустрии питания, коммерции и сервиса» формирование предпринимательской компетенции у обучающихся происходит с помощью модульного подхода.

Сущность модульного подхода обучения, прежде всего, заключается в том, что обучающийся и преподаватель является партнерами образовательного процесса, но при этом обучающийся, в большей степени, самостоятельно изучает теоретический аспект, а формирование практических умений происходит при взаимодействии всех участников образовательного процесса.

Также следует отметить, что при данной подходе обучения преподаватель управляет учебно-познавательной деятельностью: организывает учебный процесс, а также мотивирует, координирует и контролирует работу обучающегося.

Структура образовательной программы при модульном подходе включает в себя несколько модулей (ОП, МДК). Каждый модуль имеет в своем составе учебные элементы, наполнение которых зависит от целей. Учебный элемент модуля включает в себя: цели, списка материалов, пособий, проверки усвоенных знаний.

Модель взаимодействия между участниками образовательного процесса в ГАПОУ ТО «Тюменский техникум индустрии питания, коммерции и сервиса», с целью формирования предпринимательской компетенции представлена на рисунке 1.

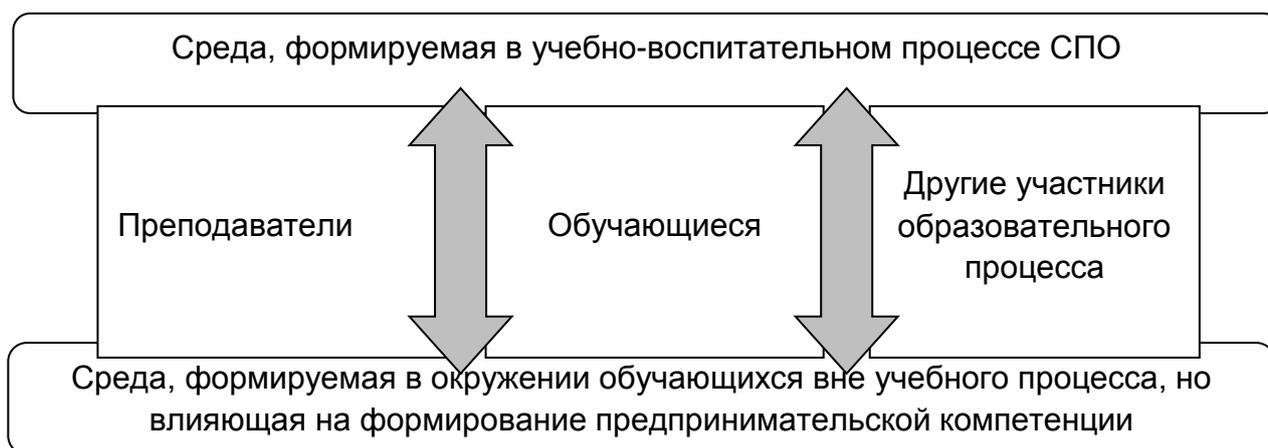


Рисунок 1 – Модель взаимодействия между участниками образовательного процесса, с целью формирования предпринимательской компетенции

Из рисунка 3.1. видно, что формирование компетенции происходит при взаимодействии в двух сфер, которые взаимосвязаны между собой.

Формирование предпринимательской компетенции происходит во время учебного процесса. При этом происходит тесное взаимодействие между материалом учебных дисциплин, которые позволяют сформировать компетенцию. К данному перечню относятся следующие дисциплины:

- экономика организации;
- бухгалтерский учет;
- налоги и налогообложение;
- менеджмент;
- правовое обеспечение;
- маркетинг;
- предпринимательство.

Изучение данных дисциплин происходит с помощью модульного подхода, т.е. информация выдается комплексно, для этого составляется матрица (таблица 3.2).

Таблица 2. – Матрица изучения дисциплин

Дисциплина	№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7
Наименование темы	Описание элементов						
Наименование темы							
Наименование темы							
Наименование темы							

Следует отметить, что изучение дисциплин происходит с помощью активных методов.

Изучение вышеуказанных дисциплин позволяет сформировать среду в учебно-воспитательном процессе СПО. Однако этого недостаточно для того чтобы сформировать предпринимательскую компетенцию.

Среда, формирующая предпринимательскую компетенцию вне учебного процесса, представляет собой посещение тематических мероприятий других организации. К таким мероприятиям относятся:

- Школа инновационного мышления;
- обучающиеся курсы Google и ПАО Сбербанк;
- семинар Битрикс 24;
- Пин-код бизнес;
- и другие.

Посещение обучающимися данных мероприятий, позволяет получить дополнительные предпринимательские умения.

Таким образом, использование модульного подхода позволяет сформировать предпринимательскую компетенцию у обучающихся.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ануфриев В.Е. Сущность предпринимательских качеств, их место в профессиональной подготовке студентов [Текст] / В.Е. Ануфриев // Педагогический вестник. – 2014. – №4. – С.45-52.
2. Бердников А.А. Анализ эффективности формирования предпринимательских качеств студентов СПО [Текст] / А.А. Бердников // Молодой ученый. – 2013. – №2. – С.111-113.
3. Колачева Н.В. Особенности формирования предпринимательской компетенции у обучающихся [Текст] / Н.В. Колачева, Н.Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. – 2016. – № 1(44). – С.29-35.
4. Руденская И.П. Реализация модели формирования предпринимательских качеств студентов в процессе интерактивного обучения [Текст] / И.П. Руденская, В.И. Скрипка // Юниор. – 2015. – №1. – С.53–55.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ЛИЧНОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ СПО

*Тополева Светлана Юрьевна
преподаватель высшей категории.
ГАПОУ ТО «Тобольский многопрофильный техникум»
(г.Тобольск)*

Многочисленные исследования показывают, что развитие предприимчивости является самым важным видом профессиональной компетентности, ведущим к успешному разрешению проблемы занятости молодежи. В настоящее время принципы рыночной экономики коснулись и учебных заведений. Сегодня выпускник становится товаром на рынке труда и обладает определенным спросом. Что же определяет конкурентоспособность наших выпускников?

Важным становится не только знание профессиональных компетенций, которые пользуются спросом на рынке труда, но и достижение определенного образовательного и культурного уровня, чтобы быть конкурентоспособным, а значит соответствовать требованиям «потребителя» - рынка труда и работодателя.

Для обучающихся, выбравших иную профессиональную стезю, получить знания по основам бизнес-планирования важно в связи с тем, что современный человек должен обладать финансовой грамотностью, ведь в современном мире экономическая и финансовая грамотность становятся неотъемлемой частью культурологической составляющей личности, гражданина.

В сентябре 2018 г. для обучающихся Тобольского многопрофильного техникума создан проектный кружок по основам предпринимательской деятельности «За гранью возможного». Кружок рассчитан на 72 учебных часа (2 часа в неделю) и должен помочь обучающимся 1-4 курсов (группа обучающихся разных возрастных категорий) расширить представление об основах экономических знаний, финансовой грамотности и предпринимательских способностях. Новизна программы заключается в том, что занятия сочетают в себе лекции и кейс-метод в изучении основ экономики, а на завершающем этапе обучающиеся проводят презентации по защите собственных бизнес-проектов. Второй особенностью является интеграция курса кружка «За гранью возможного» с информатикой и коммуникативными технологиями.

Педагогическая целесообразность данной программы определяется социальной значимостью и направленностью на организацию практико-ориентированной, проектно-исследовательской деятельности обучающихся.

Время показало, что такие занятия актуальны и вызвали большой интерес у студентов ГАПОУ ТО «Тобольский многопрофильный техникум». Показателем является конкурсное движение, где ребята участвуют с большим интересом, показывая высокие результаты. Это Всероссийского студенческого форума «От идеи до бизнеса»; Всероссийский конкурс молодежных авторских проектов в сфере образования,

направленных на социально-экономическое развитие российских территорий «МОЯ СТРАНА - МОЯ РОССИЯ»; Всероссийская программа «Арт-Профи Форум» Региональный этап; Региональный Фестиваль студенческих бизнес-идей «Золотой саквояж»; Областной конкурс среди обучающихся профессиональных образовательных организаций «Предпринимательские игры».

Неотъемлемой частью является исследовательская деятельность студентов, связанная с изучением истории Тобольской губернии. Студентом ГАПОУ ТО «Тобольский многопрофильный техникум» Заболтиным А.Д. гр. ЭМ17-1Т опубликована статья на тему «Иннокентий Сибиряков, человек который..» X Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум 2018».

Таким образом, использование данной программы кружка в образовательном процессе позволяет модернизировать его, повысить эффективность обучения, мотивировать студентов, дифференцировать процесс с учетом индивидуальных особенностей каждого обучающегося и создать ситуацию успешности.

Помимо знаний и умений, в своей предметной базе, современный студент должен обладать системой общественных ценностей, навыками и опытом коммуникаций, сбора информации, анализа и прогнозирования, высокой способностью к управлению изменениями, что является безусловным критерием формирования общекультурных и профессиональных компетенций. В современном профессиональном образовании существенное внимание должно быть уделено дополнительному образованию - как одного из определяющих факторов развития склонностей, способностей и интересов, социального и профессионального самоопределения молодежи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации»: по сост. На 2017 год: с комментариями юристов - М.: Эксмо, 2017- 800с.
2. Горяев А.И., Чумаченко О.А., Основы финансовой грамотности.- М.: Просвещение, 2016
3. Липсиц И.В. Введение в экономику и бизнес (Экономика для неэкономистов): учебн. для средн. спец. учебн. Заведений - М.: Вита-Пресс, 2010.
4. Заболтин А.Д. Исследовательская работа: Иннокентий Сибиряков, человек который... // Материалы X Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» URL: www.scienceforum.ru/2018/3100/5554 (дата обращения: 27.06.2018).

**МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА ОТКРЫТОГО УРОКА
ПО ДИСЦИПЛИНЕ ОП.07 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ТЕМА «ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»
ДЛЯ ПРОФЕССИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ
18.01.27 МАШИНИСТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ НАСОСОВ И КОМПРЕССОРОВ
Группа: МТН17-1Т Курс:1**

*Тополева Светлана Юрьевна
преподаватель высшей категории
ГАПОУ ТО «Тобольский многопрофильный техникум»
(г. Тобольск)*

Урок по дисциплине ОП.07 Основы предпринимательской деятельности, раздел II Разработка бизнес - проекта, составлен в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования 18.01.27 «Машинист технологических насосов и компрессоров» утвержденного приказом Министерством образования и науки Российской Федерации от 2 августа 2013 года № 917 № 723, зарегистрированного в Министерстве юстиции РФ № 29547 от 20 августа 2013 года; является вариативной частью профессиональной образовательной программы.

В разработке урока акцент направлен на профилизацию обучения по специальности 18.01.27 «Машинист технологических насосов и компрессоров».

На уроке внедрен практико-ориентированный подход, учтена профессиональная направленность учебной дисциплины.

Применены современные педагогические технологии: информационная, коммуникационная технологии, технология проблемного обучения. Разработка урока имеет логическую структуру, и целесообразное распределение учебного времени, отведенного на каждый этап урока. Практическая часть занятия предназначена для реализации творческих возможностей и полученных технологических знаний и умений учащихся. В нем содержатся интересные задания, выполняя которые учащиеся действуют творчески, не по шаблону. При этом задача преподавателя - организовать деятельность учащихся так, чтобы они поэтапно дошли до решения ключевой задачи обучения урока - создания нового предприятия. Принцип деятельности в процессе работы выделяет обучающегося как деятеля в образовательном процессе, а преподавателю отводится роль организатора и управленца этого процесса.

Организация учебной деятельности по моделированию построена с опорой:

- на мысленные и практические действия учащихся в целях поиска и обоснования наиболее оптимальных вариантов разрешения учебной задачи;
- на самостоятельную, познавательную деятельность студента по разрешению проблемных ситуаций;
- на усиление интенсивности мышления учащихся в результате поиска знаний и способов решения учебных задач;
- на обеспечение прогресса в когнитивном и культурном развитии учащихся, творческом преобразовании мира.

Моделирование собственного бизнеса создает развивающую среду для обучающихся, способствует развитию ключевых компетенций студента - коммуникативной, социально-правовой, информационной. Данное занятие это: активная форма социализации учащихся; профессионально-ориентированная деятельность учащихся; развитие творческого начала. Результат - повышение интереса к предмету, включенность в социальную жизнь, организация жизненного образовательного пространства студентов.

В материалах урока содержатся приложения, необходимые для организации занятия. умеющих проявить себя в решении поставленных задач, выполнению нестандартных учебных ситуаций.

План урока теоретического обучения по дисциплине ОП.07 Основы предпринимательской деятельности

Тема раздела №2 Разработка бизнес - проекта

Тема 2.2 Планирование предпринимательской деятельности

Цель урока: Способствовать овладению технологией проектирования бизнес-процессов для планирования предпринимательской деятельности в модельной ситуации

Тип урока: урок совершенствования знаний, формирования умений, навыков.

Вид урока: беседа с элементами практической самостоятельной работы

Педагогические технологии (ее элементы): технология проблемного обучения, игровая технология, технология визуализации

Методы обучения: методы приобретения новых знаний, мозговой штурм, проблемно-поисковой, метод проектирования, репродуктивный, словесно - наглядно - практический,

Форма организации познавательной деятельности обучающихся: групповая, коллективная, индивидуальная (самостоятельная работа в группе)

Приемы обучения: лекция

Вид учебной деятельности: фронтальная, индивидуальная работа (беседа, опрос, защита проектов).

Межпредметные связи: Эксплуатация технологических компрессоров и насосов, иностранный язык,

Основные понятия и термины: предпринимательство, предпринимательская деятельность, бизнес-идея, бизнес-процесс, стратегия бизнеса, целевая аудитория, трудовые ресурсы.

Знания: предпринимательство, бизнес-идея, структура бизнес- процесса

Умения: планировать свою деятельность, анализировать и выделять нужную информацию, устанавливать причинно-следственную связь, делать выводы, применять создание бизнес-процессов на практике

Методы контроля:

- фонды оценочных средств;
- защиты выполненных проектов;
- самоанализ и самооценка;
- рефлексия.

Оборудование и материалы:

1. Компьютер.
2. Проектор.
3. Экран.
- 4.Флипчарт
- 5.Презентация Power Point
- 6.Раздаточный материал

Прогнозируемый результат: по итогам урока обучающиеся должны освоить следующих компетенции:

РК 1. Развить способность к обеспечению собственной занятости путём разработки и реализации предпринимательских бизнес- идей.

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно – коммуникативные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководителями, клиентами.

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний.

Деятельность преподавателя: Планирует работу обучающихся заранее, осуществляет оперативный контроль, оказывает помощь, поддержку и вносит коррективы в их деятельность.

Место проведения: учебная аудитория

Хронометраж урока: 45 минут

Литература:

1. Джестон Д. Управление бизнес-процессами. Практическое руководство по успешной реализации проектов / Д. Джестон, И. Нелис. - М.: Символ, 2015. - 512 с.

2. Долганова, О.И. Моделирование бизнес-процессов: Учебник и практикум для академического бакалавриата / О.И. Долганова, Е.В. Виноградова, А.М. Лобанова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 289 с.

3. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 319 с

Интернет-ресурсы

1. www.stplan.ru/articles/theory/bizstrat.htm

2. www.akhmadi-invest.com/

3. upmind.ru

II. Структура и продолжительность этапов урока

I	Организационный момент (проверка готовности учащихся)	2 мин.
II	Целеполагание и мотивация	5 мин.
III	Лекция с элементами практической самостоятельной работы	10 мин.
IV	Групповая работа (разработка бизнес – процессов на основе бизнес - идеи)	15 мин.
V	Представление разработки бизнес-процессов каждой группы.	7-8 мин.
VI	Подведение итогов	3мин.
VII	Домашнее задание и инструкция по его выполнению	1мин
VIII	Рефлексия	1мин.

Планируемые результаты, достижение поставленных целей.

1. Усвоенные понятия: бизнес-процесс, целевая аудитория.
2. Разработанный бизнес-процесс для создания предпринимательской деятельности.
Ход урока.

1-й этап:

Приветствие обучающихся, проверка готовности к уроку, отсутствующих, психологический настрой к выполнению предстоящей работы.

Добрый день уважаемые студенты!

Рада приветствовать Вас на уроке. Давайте пожелаем, друг другу хорошего настроения. Желаю вам удачи и прекрасных результатов!

2-й этап

Продолжаем поговорить о бизнесе.

✓ Как вы думаете, кто такой предприниматель?
✓ Какую деятельность можно назвать предпринимательством?

Пройдет совсем немного времени и Вы, закончите техникум. Настоящая экономическая ситуация дает шанс – возможность жителям Тюменской области реализовать себя, как предприниматель. На прошлых занятиях мы с Вами познакомились с основными понятиями предпринимательской деятельности; создавали бизнес идеи, проводили фильтрацию бизнес - идей.

Каждый из Вас выбрал ту комфортную среду, с кем вы будете осуществлять создание бизнес - проекта.

Предлагается выполнить творческое задание по пройденному материалу.

Задание.

По предложенным высказываниям о предпринимательстве различных авторов, создайте свое определение предпринимательства. Время работы 5 минут.

Ответы обучающихся

Предпринимательство – самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения или оказания услуг лицами, которые зарегистрировались в этом качестве в установленном законном порядке ст.2 Гражданского кодекса РФ

profit

систематизация

systematization

прибыли

risk

риск

autonomy

самостоятельность



Сегодня происходит глобализация в международных отношениях, сотрудничество с иностранными компаниями. Возможно, Ваша профессиональная деятельность может быть связана со знаниями иностранного языка. Преподавателем предлагается перевести созданное определение, обучающимися на иностранные языки.

Например:

«Предпринимательство - это самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения или оказания услуг лицами, которые зарегистрировались в этом качестве в установленном порядке

Перевод на английский язык обучающимися

"It is independent and at its own risk

activities aimed at systematic profit-making

use of property, sale of goods, performance or provision of services

persons who have registered in this capacity in the prescribed manne

Как вы думаете для того что бы заняться бизнесом, с чего необходимо начать? Или с создания бизнес - идеи?

Ответы обучающихся

Приступим к изучению нового материала, в процессе освоения которого Вы будете продолжать работать над своей выбранной бизнес - идеей прорабатывая её на основании бизнес процесса.

Слайд №1. Тема урока, которую мы будем сегодня изучать, называется «Планирование предпринимательской деятельности»

Цель урока: Необходимо разъяснить суть бизнес - процесса и спроектировать бизнес- процесс.

Тема урока: Планирование предпринимательской деятельности



Автор-составитель Тополева С.Ю.

3 этап

Для начала рассмотрим более точное определение бизнес идеи.

Слайд №2. Бизнес-идея это создание нового конкурентного продукта или услуги, которые можно положить в основу нового или в развития существующего бизнеса. Основа бизнеса – это цели т.е. видения бизнеса её владельцев в будущем. Выражение "бизнес-процессов" сегодня очень часто используют. Однако, качество процессов в российских компаниях, мягко говоря, невысокое. И это одна из главных бед отечественного бизнеса и его низкой конкурентоспособности в мире. Как правило, процессы многократно повторяются в более-менее неизменном виде. Из этого следует очень простой, но важный вывод: алгоритм выполнения процесса можно зафиксировать, а затем совершенствовать.

Актуальность бизнес-идеи

Бизнес-идея - это идея создания нового конкурентного продукта или услуги, которые можно положить в основу нового или в развитие существующего бизнеса.

Что нового Я МОГУ предложить рынку?
Чтобы было выгодно и мне, и покупателю?



В чем уникальность
МОЕЙ ИДЕИ
для МОЕГО района?



Слайд №3. Бизнес-процесс - это стандартный набор действий, которые выполняется в компании для получения заданного результата.

Бизнес-процесс должен быть:

а) описанным,

- б) оптимальным, и
- в) действительно выполняться согласно описанию. Именно от этого зависят результаты работы компании, в том числе и финансовые результаты. увеличение прибыли и сокращение расходов.

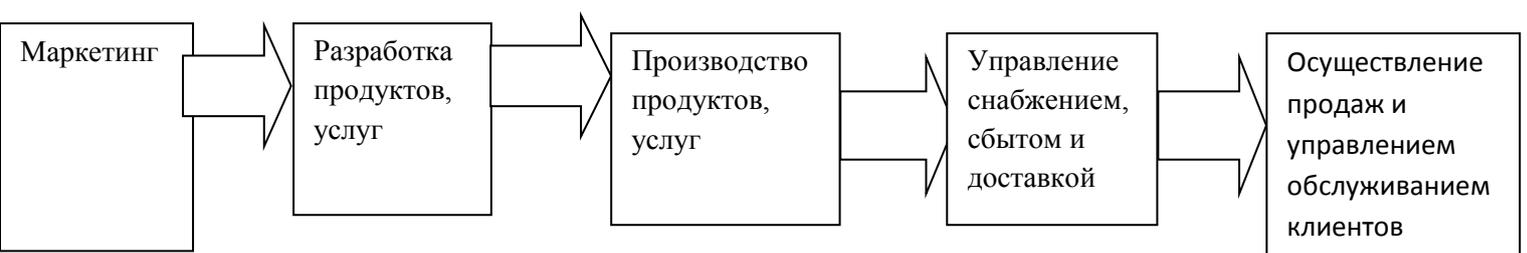


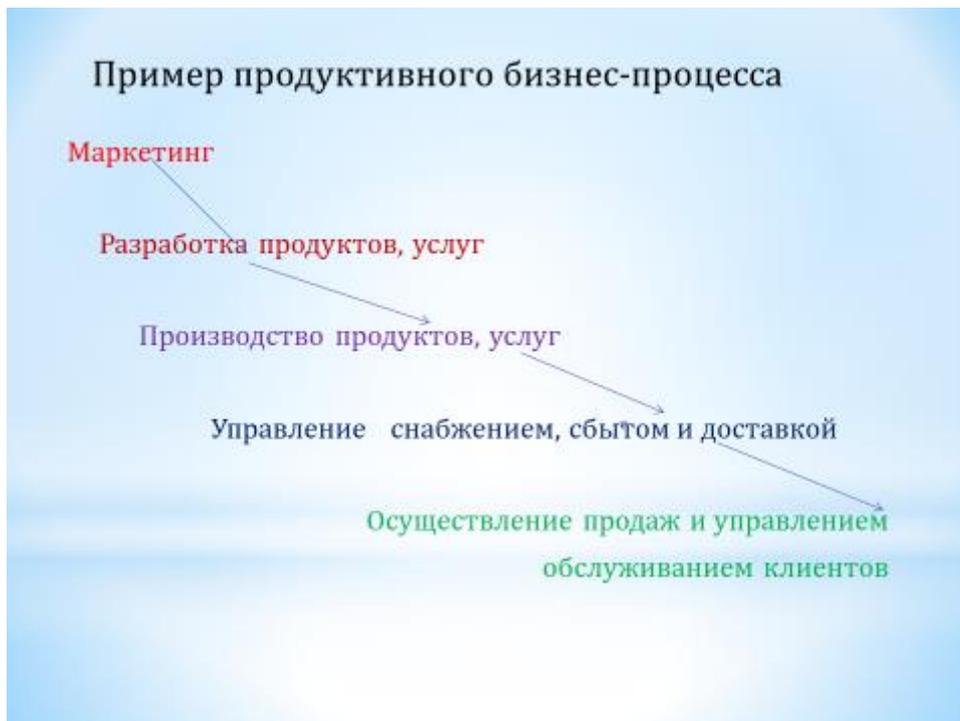
На самом деле суть стратегии очень проста:

- Вы сейчас находитесь в точке А.
- Вы наметили себе прийти в точку Б.
- Для этого вам нужно понять свой путь: как из А прийти в Б. Ясное понимание этого пути – и есть стратегия.

Давайте рассмотрим бытовой пример. Есть домохозяйка, которая хочет помыть посуду (бизнес-процесс). Она поручает эту задачу посудомоечной машине. На входе мы имеем грязную посуду. Во время процесса будут использоваться вода, моющее средство и электричество. И на выходе мы получим чистую посуду. По подобной схеме и строятся бизнес-процессы.

Пример продуктивного бизнес-процесса:





Слайд №4. Очень часто бизнес начинают с регистрации юридического лица, аренды офиса и т.д. Но, это неверно. Первоначально необходимо определить, как будет работать ваша компания, какой набор персонала, будет, осуществляется?



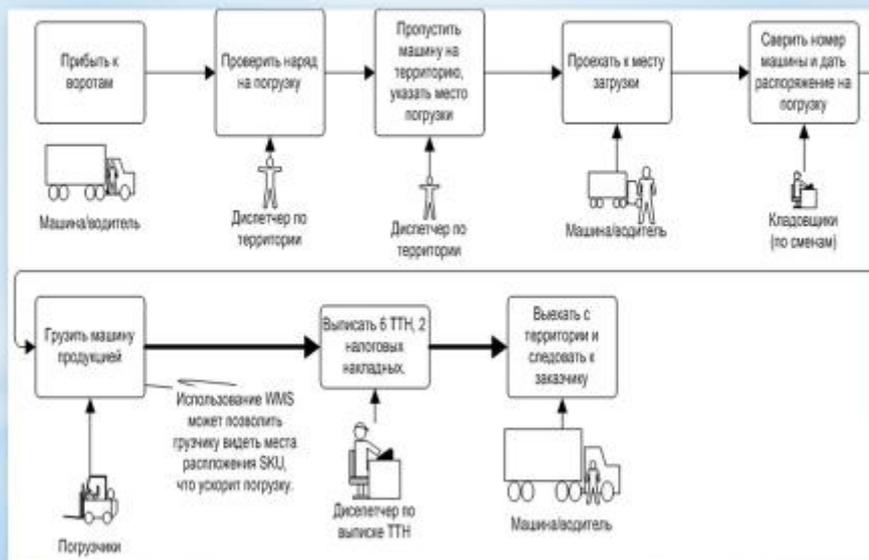
Слайд №5. Сколько нужно персонала? Как добиться результата поставленной цели?

Слайд №6. Процессный подход рассматривает своё происходящее как набор процессов. Каждый процесс обладает своей определённой целью, которая подчинена задаче, стоящей перед всей компанией. Ставим задачу: Цель → задача → результат.

Слайд №7. Моделирование бизнес-процессов требует, чтобы все операции предприятия были максимально понятными и прозрачными.

На слайде изображён алгоритм, поступление товара на оптовый рынок,

Пример бизнес - процесса



Слайд №8 Пример создание бизнес-процесса по плану предприятия.
Обслуживание клиента в кафе от встречи до выхода:

Пример бизнес-процесса



4 этап Первоначально Вам необходимо позаботиться о рабочей команде проекта. Она формируется из сотрудников компании. Спроектировать бизнес-процессы, т.е. подобрать персонал, сформировать вид услуг, что Вы сейчас и сделаете. В результате Вы проработаете деятельность своей компании по плану предприятия, возможно связанную с Вашей профессиональной деятельностью.

Происходит обсуждение в подгруппах. Время: 7-8 мин. После чего представитель подгруппы раскрывает созданный бизнес – процесс. Какой будет создан штат работников? Какие услуги, или какая деятельность будет выполняться данным субъектом предпринимательской деятельности?

5 этап Представитель каждой группы защищает свой бизнес-процесс.

6 этап Обсуждение работ на основании критерии оценки проекта. Работа в подгруппах.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС - ПРОЦЕССА

1. Сформулировать проблемную ситуацию.
2. Проработать деятельность своей компании.
3. Смоделировать бизнес- процесс.
4. Определить штат работников, обязанности персонала для создания собственного бизнеса.
5. Представить свой бизнес-процесс (защита проекта).
6. Регламент: время выполнения 5-7 мин.

Учащиеся выполняют задание и оформляют результат по форме:

Команда

№	Критерии	Оценка
1	Понятность и прозрачность	
2	Логичность	
3	Актуальность	
4	Развернутое описание	
Итого		

Оценка одного критерия по пятибалльной шкале.

91-100%	25-23 балла	«5»
80-90%	20-23балла	«4»
79-80%	17-21балл	«3»
60 и менее	16 и менее	«2»

Подведение итогов.

Преподаватель – итак, время закончилось, задание выполнено. Посмотрим оценим созданные группами бизнес-процессы.

Обучающиеся – подводят итоги, оценивают работы другой команды, ставят отметку

7 этап

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- I. Сформулировать вопросы для анкеты кандидата на занимаемую должность.
- II. Проработать и отразить основные блоки в проекте. Определить сегмент рынка.
- III. Провести опрос (социальные сети (контакт, инстаграмм), распространение листовок).

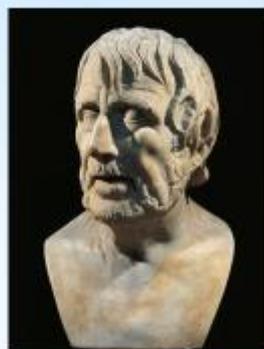
Слайд №9 Домашнее задание. литература.

8этап

Рефлексия

Молодцы! Вы хорошо поработали! Хорошо справились с заданием!! Это первый шаг к построению Вашей бедующей предпринимательской деятельности!!

*«Свои способности
человек может узнать
только попытавшись
применить их на деле»*



Римский
философ
Луций Анней
Сенеки

4 г.до н.э. - 65 г.н.э.

Преподаватель: Вам понравилось составлять бизнес- процессы? Спасибо за урок! Вы все молодцы!!

**КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
 ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
 ПО ДИСЦИПЛИНЕ ОП.07 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
 ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
 ДЛЯ СТУДЕНТОВ, ОБУЧАЮЩИХСЯ
 ПО ПРОФЕССИИ 18.01.27 МАШИНИСТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ НАСОСОВ И
 КОМПРЕССОРОВ**

*Тополева Светлана Юрьевна
 Преподаватель высшей категории
 ГАПОУ ТО «Тобольский многопрофильный техникум»
 (г. Тобольск)*

Составлено в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии 18.01.27 Машинист технологических насосов и компрессоров

1. Как называется длительный творческий процесс, который представляет собой выявление возможности использования объекта, позволяющий извлечь максимальную прибыль, составление возможных вариантов использования объекта, их сравнение и формулирование гипотезы? Выберите один вариант ответа.

- а) формулирование бизнес-идеи;
- б) защита прав предпринимателя;
- в) составление рекламы;
- г) комплекс мероприятий по продвижению товара на рынок.

Ответ: _____

2. Какие из указанных высказываний необходимо знать, чтобы сформулировать бизнес-идею? Выберите несколько вариантов ответа.

- а) структуру потребностей и спроса;
- б) структуру собственного капитала, которым обладает или должна обладать организация;
- в) перспективы развития данного вида бизнеса;
- г) порядок лицензирования отдельных видов деятельности;
- д) юридическую ответственность предпринимателя;
- е) факторы производственного процесса;
- ж) формы государственной поддержки малого бизнеса.

Ответ: _____

3. Соотнесите требования к цели создания и функционирования предприятия и их характеристики. Обратите внимание, что одно из требований останется «лишним», то есть в левой части таблицы для него нет подходящей характеристики. Ответ запишите в виде комбинации цифр и букв без пробелов и каких-либо знаков препинания; цифры должны идти по порядку, например, 1а2б3г

Характеристики	Требования
1) наличие системы показателей, позволяющих выделить конкретные критерии её достижения	а) непротиворечивость б) конкретность
2) наличие практической возможности добиться поставленной цели	в) достижимость
3) согласованность с другими возможными целями и интересами собственников и партнеров по бизнесу	
4) гарантия возмещения ущерба в результате непредвиденных обстоятельств	

Ответ: _____

За правильный ответ вы получите 2 балла. Добавьте ещё 1 балл, выбрав понятие, которое определяет оставшуюся «лишней» характеристику.

- а) посредничество б) страховое предпринимательство

Ответ: _____

4. Составьте алгоритм, получивший название «подготовка цели»:

- А. Упорядочивание подцелей (задач) по степени приоритетности;
- В. Распределение последовательности задач по времени;
- С. Исключение возможных противоречий между задачами;
- Д. Разукрупнение исходной цели на совокупность подцелей (задач),

для этого поставьте последовательность действий в логический порядок:

Ответ: _____

5. (3 балла) Найдите соответствие критерий оценки бизнес-идеи её содержанию:

	Критерии		Содержание
а)	Рыночные	1)	Оборудование и персонал; Сырьевые ресурсы; Инженерно-технические знания и опыт персонала
б)	Товарные	2)	Потребность в изделии; Перспективы развития рынка; Степень конкурентноспособности рынка; Степень стабильности рынка;
в)	Сбытовые	3)	Технические характеристики; Упаковка; Цена;
г)	Производственные	4)	Увязка с ассортиментом выпускаемой продукции; Реализация; Реклама;

Ответ: а) _____ б) _____ в) _____

6. Подберите определения для следующих понятий:

1 – Налог	А – продукт труда, произведенный для продажи и удовлетворения спроса на рынке;
2 – Товар	Б – самостоятельный объект рыночных отношений действующий на свой страх и риск в целях получения прибыли;
3 – Услуга	В – экономическая величина, получаемая в результате превышения доходов над расходами;
4 – Прибыль	Г – установленный государством обязательный сбор, уплачиваемый учреждениями и населением;
5 – Предприниматель	Д – результат непроизводственной деятельности, направленной на удовлетворение потребностей.

Ответ: а) _____ б) _____ в) _____

7. Впишите пропущенное слово. Свод правил и положений, устанавливающих порядок деятельности предприятия – это _____.

8. Подберите определения основным понятиям маркетинга:

1 – Нужда	А – денежная сумма, уплачиваемая за единицу товара или услуги;
2 – Обмен	Б – ощущение человеком нехватки чего-либо;
3 – Сделка	В – акт получения от кого-либо желаемого объекта с предложением чего-либо взамен;
4 – Цена	Г – коммерческий обмен ценностями между двумя сторонами;
5 – Потребность	Д – необходимость, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида.

Ответ: а) _____ б) _____ в) _____

9. Определяет цели, намечает планы, контролирует их выполнение, руководит работниками:

- а – менеджер;
- б – хозяин;
- в – коммерсант;
- г – маркетолог;
- д – финансист.

Ответ: _____

10. Закончите предложение

Финансовая несостоятельность, сопровождающаяся прекращением хозяйственной деятельности и выплат по долговым обязательствам, а также последующее объявление судом несостоятельности называется ...

11. Из приведенного перечня выберите, что не обязательно для отражения в уставе предприятия:

- а – владельцы предприятия;
- б – юридический статус предприятия;
- в – юридический адрес предприятия;
- г – предмет деятельности предприятия;

д – штатное расписание предприятия.

Ответ: _____

12. К каждому понятию подберите определения:

1 – Аренда	А – собственность предприятия, представляющая стоимость выпущенных им акций или стоимость основных и оборотных средств;
2 – Договор	Б – имущественный наем, договор, по которому одна сторона предоставляет другой стороне имущество во временное пользование, за определенную плату;
3 – Устав	В – свод правил, прав и обязанностей, регулирующих деятельность организации, взаимоотношения с другими организациями и частными лицами;
4 – Капитал	Г – права владельца имущества, принадлежащие одному или нескольким лицам, организации или государству;
5 – Собственность	Д – соглашение между двумя или большим количеством лиц или организаций, направленное на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей.

Ответ: а) _____ б) _____ в) _____

13. Самостоятельная инициативная деятельность граждан или их объединений, осуществляемая на свой страх и риск, под собственную имущественную ответственность с целью получения прибыли, называется:

- а – менеджмент;
- б – производство;
- в – маркетинг;
- г – коммерция;
- д – предпринимательство.

Ответ: _____

14. Налогом не облагаются:

- а- пенсии
- б – пособия по уходу за ребенком
- в- прибыль предприятия
- г – средства выделенные на благотворительные цели
- д – выигрыши в лотерею
- е – алименты

Ответ: _____

15. Решите ситуационную задачу

Фирма «Кузбасскурорт», выпускавшая минеральную воду «Борисовскую», выпуск которой был приостановлен, после вхождения в «Элигомед-Холдинг» возобновила ее производство. Лицензия на добычу распространяется на два участка, один из которых оснащен новым оборудованием, а на разработку второго необходимо потратить около 3–4 млн. руб.

Акцент по скорому выходу на лидирующие позиции в Кемеровской области ставится на грамотную ценовую и маркетинговую политику. «Элигомед» планирует вывод воды «Борисовская» на рынки Томска и Новосибирска. Основной конкурент на новосибирском рынке – «Карачинский источник» угрозы своим позициям не видит.

Кузбасские ритейлеры видят большие перспективы у «Борисовской».

Общая доля «Борисовской» в общем объеме (продукции) продаж составляет 22 %, что является высокой цифрой для данного рынка.

Вопросы и задания

1. Что нужно предпринять и какую стратегию выбрать, для того, чтобы выход на новосибирский рынок минеральной воды был успешным?
2. Обозначьте сильные и слабые стороны «Элигомед-Холдинга».
3. Оцените возможности выхода «Элигомед-Холдинга» на лидирующие позиции.

Эталоны ответов

1	а	(1 балл)
2	а) б) в)	(2 балла)

3	162в3а	<i>(3 балла) (2 балла)+1 балла правильный выбрав понятие...</i>
4	Д,А,В,С	<i>(5 баллов) (2 балла)+1 балла правильный выбрав понятие...</i>
5	а) 2,б) ,в) 4 ,г) 1	<i>(3 балла)</i>
6	1-г, 2-а, 3-д,4-в,5-б	<i>(2 балла)</i>
7	устав	<i>(1 балл)</i>
8	1-б,2-в,3-г,4-а,5-д	<i>(2 балла)</i>
9	а	<i>(1 балл)</i>
10	банкротство	<i>(1 балл)</i>
11	д	<i>(1 балл)</i>
12	1-б,2-д, 3-в, 4-а,5-г	<i>(2 балла)</i>
13	д	<i>(1 балл)</i>
14	а, б, г, д, е	<i>(1 балл)</i>
15	<p>Решение:</p> <p>1) Для того, чтобы выход на новосибирский рынок минеральной воды был успешным, необходимо:</p> <p>а) Провести тщательные маркетинговые исследования;</p> <p>б) Разработать гибкую ценовую политику. Например, снижение цены при больших объемах закупки;</p> <p>в) Разработать рекламную компанию:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Наружная реклама; – Рекламный ролик на TV; – Дегустация в крупных торговых центрах; – Рекламные акции с вручением сувенирной продукции с логотипом компании (бренда); <p>2) Сильные стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Наличие двух скважин; – Возможность расширения за счет разработки новых скважин; – Контроль за реализацией продукции, а также отслеживание контрафакта; – Большая доля продукции в торговых сетях (22 %); <p>3) Слабые стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Большое количество конкурентов; – Необходимость больших вложений в разработку второй скважины (3–4 млн. руб.); – Выход на лидирующие позиции возможен при следующих условиях, если: – Торговые сети Новосибирска, Томска, Кемерово будут готовы к сотрудничеству; – Спрос на «Борисовскую» будет высок; – Будут высокие объемы добычи; – Будет разработана грамотная ценовая и маркетинговая политика. 	<i>(15 баллов)</i>
		<i>Всего: 41 балл.</i>

Требования к оцениванию задания

Отметка выставляется при условии, что обучающийся набрал

следующее количество баллов:

Отметка «отлично»	38-41 баллов
Отметка «хорошо»	35-38 баллов
Отметка «удовлетворительно»	30-35 баллов
Отметка «неудовлетворительно»	30 балла и меньше

**МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА
ОТКРЫТОГО ИНТЕГРИРОВАННОГО УРОКА
(ЛИТЕРАТУРА и ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)
ПО ТЕМЕ «ПАВЕЛ ИВАНОВИЧ ЧИЧИКОВ – КТО ОН: ЛОВКИЙ ПРОЙДОХА ИЛИ
УДАЧЛИВЫЙ БИЗНЕСМЕН?»**

*Коробицына Г.Н.,
преподаватель русского языка и литературы,
Татьянко И. В.,
преподаватель профессиональных дисциплин
«Тюменский техникум строительной индустрии и городского хозяйства»
(г.Тюмень)*

Основной целью российского образования, определяемой Федеральным государственным образовательным стандартом, является воспитание, социально-педагогическая поддержка становления и развития высоконравственного, ответственного, творческого, инициативного, компетентного гражданина России.

В образовании все более отчетливо видна потребность в новых формах развития и обучения детей, соответствующих потребностям времени и его задачам. Задача личностно-ориентированного обучения официально заявлена в стандартах образования второго поколения. Концепция коучинга максимально соответствует концептуальным основам современного образования, обозначенным в нормативно-правовых актах и Федеральным государственным образовательным стандартом, а значит, соответствует концепции личностно-ориентированного обучения, а коучинговые навыки органично встраиваются в профиль компетенций современного преподавателя.

Преподаватель, использующий в своей деятельности коучинговый подход и опирающийся на базовые принципы коучинга, сможет наиболее эффективно достичь целей и задач, заявленных в Федеральном государственном образовательном стандарте общего образования.

В данном случае здесь подходит одно из определений коучинга – это раскрытие потенциала человека с целью максимального повышения его эффективности. А именно Коучинг не учит, а помогает учиться.

Поэтому, главная задача коучинга в образовании заключается в том, чтобы помочь ребёнку понять себя, оценить свои запросы, разобраться в своих проблемах, мобилизовать все свои внутренние и внешние ресурсы, как для решения сложившейся ситуации, так и для своего дальнейшего саморазвития.

В помощь преподавателям русского языка и литературы и преподавателям основ предпринимательской деятельности предлагаем методическую разработку интегрированного учебного занятия: литература + основы предпринимательской деятельности. Программой отведено небольшое количество часов, позволяющих применять способности обучающегося при анализе глобальных или просто жизненных явлений, а такие уроки необходимы. Данное учебное занятие углубляет знания обучающихся о творчестве великих русских классиков, способствует формированию представлений о мировой литературе, развитию личности обучающихся, усиливает мотивацию к изучению экономики за счет насыщения курса интересной информацией и включения обучаемых в практические дела с использованием основ предпринимательства.

Методические рекомендации по проведению мероприятия

Учебное занятие проводится в форме литературной гостиной с элементами технологии Коучинга. Необходима большая предварительная подготовка: работа над костюмами. Мероприятие рассчитано на 80 минут. Основная аудитория – студенты профессиональных образовательных организаций.

Тема занятия: Павел Иванович Чичиков – кто он: ловкий пройдоха или удачливый бизнесмен?

Цели урока:

Образовательные:

- научить владению приёмами коуч-технологии;
- обобщить полученные знания по поэме на примере раскрытия сущности героев: Чичикова и помещиков;
- формировать умения анализировать факты и находить убедительные аргументы при их доказательстве;
- обобщить изученный материал по теме «Структура бизнес-плана» на примере литературных персонажей 19 века и презентовать проект бизнес-плана при организации предпринимательской деятельности в настоящее время;
- создать ситуацию успеха в «организуемом» бизнесе.

Развивающие:

- продолжить развитие умения анализировать, сопоставлять и сравнивать;
- формировать умение работы с таблицами, схемами;
- совершенствовать навыки умения выступать и отстаивать свою точку зрения;
- развивать умение принимать решения при возникновении экономической ситуации;
- развивать коммуникативные навыки работы в группах, навыки самопрезентации.

Воспитательные:

- вовлечь в активную практическую деятельность;
- воспитывать культуру экономного расходования ресурсов (времени);
- создать условия для реальной самооценки обучающихся, реализации их как личностей;
- воспитывать умение работать командой; быть успешным в жизни; воспитание творческой личности; повышение познавательной активности, нравственное воспитание.
- воспитывать умение работать в конкурентной среде.

Тип урока: обобщающий урок.

Форма урока: интегрированный урок: литература + основы предпринимательской деятельности.

Форма работы: групповая, парная, индивидуальная.

Технология: проблемная, коуч-технология (техники: партнёрское сотрудничество, шкала развития), ИКТ-технологии, игровые методы, межпредметная интеграция.

Оборудование: ММП (мультимедийный проектор), экран, презентация, романс, фрагменты из фильма «Мёртвые души», портрет Гоголя, опорный конспект по теме: «Павел Иванович Чичиков – кто он: ловкий пройдоха или удачливый бизнесмен?», поэма Н.В.Гоголя «Мёртвые души», структура бизнес-плана, бизнес-притча «Два лесоруба», видеоролик «Тюмень – инвестиционное сердце Сибири».

Принцип: «Как можно больше ученика и как можно меньше учителя»

Эпиграф к уроку: «Есть одно качество, которым требуется обладать, чтобы побеждать, и это определенность цели, знание, чего человек хочет, и жгучее желание достигнуть этого».

Наполеон Хилл

Обеспечение психологической комфортной обстановки для работы на уроке. Звучит музыка.

Участники урока входят в кабинет, выбрав на столе один из предложенных им листочков (Лесенка достижений), рассаживаются группами по 6 человек за 2 стола.

1. Организационный момент.

Приветствие. 2 минуты

Преподаватель: - Здравствуйте,
Слово какое чудесное,
Красивое, доброе, чуточку нежное.

Преподаватель: - Здравствуйте!
Скажем мы новому дню!

Преподаватель: - Здравствуйте скажем мы нашим гостям!
Здоровья желаем всем и всему!

Преподаватель: - Мы живем в очень непростое время. Время свободы – это время перемен, пересмотра привычных ценностей. Много меняется, но многое остается и неизменным. А что-то важное, ценное нам ни в коем случае менять не следует. Нужно только дополнять. (Амонашвили)

Преподаватель:- Наш мир быстро меняется. Появляются новые технологии. Но неизменным во все времена остаётся стремление каждого из нас быть успешным человеком. Русская литература в XIX веке не интересовалась предпринимателями. Единственное исключение – Гоголь. Всем известен сюжет поэмы – Чичиков скупает мёртвые души. Однако немногие знают, зачем он это делает. Между тем проект Чичикова представляет значительный интерес и для современного бизнеса. Так вот сегодня у нас необычный урок. Мы попытаемся объединить литературу с основами предпринимательства. Как подтверждение великого писателя об успехе Наполеона Хилла

«Есть одно качество, которым требуется обладать, чтобы побеждать, и это определенность цели, знание, чего человек хочет, и жгучее желание достигнуть этого».

Преподаватель:- Ребята и гости! Повернитесь друг к другу, посмотрите друг другу в глаза, улыбнитесь друг к другу, пожелайте друг другу хорошего рабочего настроения на уроке. Теперь посмотрите на меня. Я тоже желаю Вам работать дружно, открыть что-то новое.

2. Целеполагание. Постановка цели урока и мотивация учебной деятельности обучающихся.

Преподаватель: - Познакомимся с присутствующими. За синим столом располагается группа сантехников, за оранжевым – автомеханики. Также представляем Вам экспертную комиссию в составе человек.

Ребята, на Ваших столах находятся материалы в виде пазлов. Ваша задача: собрать 6 картинок, каждая из которых состоит из 6 пазлов. Время на сборку – 1 минута.

(Цель данной работы: 1) при сборе пазлов обучающиеся повторяют и анализируют полученную информацию о Павле Ивановиче Чичикове и помещиках в 19 веке из поэмы Н.В.Гоголя «Мёртвые души» - 1 группа; 2 группа – повторяют и анализируют информацию о структуре бизнес-плана в 21 веке; 2) распределение ролей в группе) (Приложение 1)

Преподаватель:- Слово 1 группе. Огласите вывод о проделанной работе. (Поэма Гоголя «Мёртвые души» знакомит нас с предприимчивым Павлом Ивановичем Чичиковым и помещиками: Маниловым, Коробочкой, Ноздрёвым, Собакевичем и Плюшкиным, с которыми он вёл торги).

Преподаватель: - А сейчас выводы представят ребята из 2 группы. Основные этапы структуры бизнес-плана. (озвучивают полученные пазлы)

Преподаватель: -

В процессе работы каждая команда вписывает имена в соответствии с распределением ролей.

Стадия мотивации

Преподаватель: - Предлагаем Вашему вниманию просмотр фрагмента фильма «Мёртвые души» (2:36) для того, чтобы Вы могли сформулировать тему нашего занятия (Павел Иванович, Чичиков, кто он такой, бизнесмен, аферист).

Преподаватель: - Итак, тема нашего урока: «Павел Иванович Чичиков – кто он: ловкий пройдоха или удачливый бизнесмен?».

Преподаватель: - Далее смотрим следующую зарисовку, которая поможет нам обозначить цели урока.

Инсценирование – миниатюра «Чичиков скупает мёртвые души». 2 минуты

- Ребята, пожалуйста, сформулируйте цели нашего занятия? (**Цель: анализировать образ Чичикова; обобщить изученный материал по теме «Бизнес-план и его структура» в 19 веке и в настоящее время**).

3. Этап планирования эффективных действий для достижения цели.

Преподаватель: - При входе каждый из Вас взял листок, называется он «**Лесенка достижений**», где Вы фиксируете свои успехи в течение всего занятия.

Вопросы: Чего ты хочешь достичь при изучении данной темы к концу этого занятия?

Насколько от тебя зависит достижение поставленной цели? В чём конкретно заключается твоя цель?

Техника «Партнёрское сотрудничество».

Стадия вызова успеха

Преподаватель: В.В. Путин в своем послании к Федеральному собранию уделил большое внимание развитию малого и среднего бизнеса. Говорил о его проблемах, в том числе о проблемах, которые создают ему чиновники муниципальных организаций разного уровня, налоговики. Но ведь малый и средний бизнес помогает повышению благосостояния

населения страны: это рабочие места, налоги, это и решение многих социальных проблем: наркомания, алкоголизм и пр.

Повышение инвестиционной привлекательности, создание благоприятных условий для ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности, повышение инвестиционного потенциала Тюмени и Тюменской области является одним из приоритетных направлений деятельности правительства Тюменской области (**видеоролик Тюмень - инвестиционное сердце Сибири – 2:15 м**).

Ведь многие отрасли экономики не требуют большого начального капитала (сельское хозяйство, сфера услуг, торговля и т.д.) Здесь можно попробовать свои силы и проверить свои знания в создании фирм малого и среднего бизнеса. Для того, чтобы ваша фирма имела надежный статус предлагаем вам защитить свой проект. Желаем вам успехов в вашем новом деле! (**Бизнес – притча «Два лесоруба» (1:37 м)**)

Работа в группах

Преподаватель: - А Вы хотите стать бизнесменом? Нет идеи? А вот что придумал Павел Иванович Чичиков ещё в 19 веке... Задание группам: представить бизнес-план Чичикова, эффективность его проекта.

1) представление бизнес – плана Чичикова.

Слово студента: Чичикову нужен стартовый капитал. Основа его бизнес-плана – получение кредита под фиктивный залог умерших крепостных крестьян. Таким образом, скупка мертвых душ – это процесс формирования залоговой массы.

Но главный герой не имеет земли, а кредит дается только на крестьян с землей. Он умело обходит это условие: в то время для освоения Херсонской и Таврической губернии земли предоставлялись бесплатно.

Он как будто покупает крестьян на вывод, для переселения. С документацией у него все улажено: имеются свидетельства о собственности на землю и договора о покупке крестьян (в промежутки между переписями умершие по документам считались живыми, банк же рассматривает лишь документы).

Слово студента: этапы

-Неделя в городе на предварительное изучение рынка

-Три дня поездок для переговоров с помещиками

-Завершение оформления документов

Эффективность проекта:

Мертвые души		
помещики	Кол-во душ	Цена за душу
Коробочка	18	За всех около 13 рублей
Собакевич	86	2,5 рубля
Плюшкин	198	32 коп
Манилов	114	Подарил
Итого	416	70 коп

- При залоговой стоимости 200 рублей Чичикову каждая единица обошлась в 70 копеек.

Доход: 199,3 x 416= 82908 рублей

- Заложив крестьян в Опекунский совет, Чичиков получит кредит почти 83 000 рублей.

Это хороший стартовый капитал для будущей предпринимательской деятельности.

4. Физминутка.

Игра «Здравствуй, друг» (Звучит музыка)

Все участники игры делятся на две равные группы. Одна группа образует внутренний круг, а другая – внешний. Стоящие во внутреннем круге поворачиваются лицом к стоящим во внешнем круге, таким образом, образуя пары. И повторяют за ведущим следующие слова, сопровождая их жестами.

- Здравствуй, друг! (жмут друг другу руки)
- Как ты тут? (хлопают правой рукой по левому плечу партнёра)
- Где ты был? (осторожно треплют ухо)
- Я скучал! (складывают руки на груди)
- Ты пришёл! (разводят руками в сторону)
- Хорошо! (обнимаются)

Преподаватель: - А теперь перенесемся в настоящее время и с учетом тех навыков, которые Вы получили в ходе обучения, Вам необходимо выполнить практическое задание, которое заключается в расчете одного из этапов бизнес-плана (Приложение 2)

- Нужно сравнить рентабельность производителей за 3 квартала и указать рентабельный квартал деятельности на основе следующих данных. (5 мин) Кто напомним определение термина рентабельность?

Рентабельность (нем.— доходный, полезный, прибыльный), относительный показатель экономической эффективности.

Рентабельность продукции — отношение (чистой) прибыли к полной себестоимости.

Показатель	Кварталы года		
	1	2	3
Количество выпущенной продукции	1500	2000	1800
Цена 1 изделия	60	60	60
с/с 1 изделия	50	52	48

Решение:

1. Рентабельность продукции

$$P_{\text{прод.}} = \frac{\Pi}{\text{Пс/с}} * 100\%$$

2. Выручка от рентабельности продукции за все кварталы

1 квартал= 1500*60=90000 руб.

2 квартал= 2000*60=120000 руб.

3 квартал=1800*60=108000 руб.

3. С/с продукции на весь выпуск в каждом квартале

1 квартал= 50*1500=75000 руб.

2 квартал= 52*2000=104000 руб.

3 квартал= 48*1800=86400 руб.

4. Прибыль от реализации продукции в каждом квартале:

1 квартал= 90000-75000=15000 руб.

2 квартал= 120000-104000= 16000 руб.

3 квартал=108000-86400=21600 руб.

5. Рентабельность продукции в каждом квартале

1 квартал= $P_{\text{прод.}} = \frac{\Pi}{\text{с/с}} * 100\% = 15000/75000 * 100\% = 20\%$

2 квартал= $P_{\text{прод.}} = \frac{\Pi}{\text{с/с}} * 100\% = 10000/104000 * 100\% = 15,4\%$

3 квартал= $P_{\text{прод.}} = \frac{\Pi}{\text{с/с}} * 100\% = 21000/86400 * 100\% = 25\%$

Вывод: Наиболее эффективным является 3 квартал.

Преподаватель: - Ответы выносятся на флипчарт.

Все мечтают быть богатыми и обеспеченными, сейчас мы постараемся продемонстрировать первые шаги для достижения этой мечты.

2) Защита бизнес-планов

Командам выдаются готовые бизнес планы, непосредственно связанные с будущей профессией «Бизнес-план автомойки», Бизнес-план по оказанию сантехнических услуг. Необходимо проанализировать данный бизнес-план и представить разработанную презентацию для защиты перед экспертной комиссией.

Регламент презентации составляет 5 минут на выступление. За это короткое время необходимо рассказать о работе, которая была проделана, представить **проектный продукт**. Защита бизнес-планов будет оцениваться по следующим критериям.

Таблица 3. - Критерии оценивания, используемые при выполнении бизнес-планов, приведены в таблице, а также у представителей экспертной комиссии

Критерии	Пожелания, замечания, положительные и отрицательные стороны.	Баллы экспертов
1.Обоснование проекта. (формулировка бизнес-идеи, общественная потребность, аргументированность выбора темы, обоснование потребности).		
2. Краткое описание продукта (услуги).		
3. Организационный план.		
4. Производственный план.		
5.Финансовый план (экономические показатели, себестоимость).		
6. Маркетинг (анализ рынка, реклама, оценка спроса, перспективы рынка).		
7. Экологическое обоснование. (Влияние проекта на окружающую среду, утилизация отходов, вторичная переработка).		
8.Эстетическое обоснование (Качество наглядных пособий, оформление доклада в соответствии стандартам, качество эскиза, чертежа).		
9. Анализ рисков.		
10. Имидж делового человека (Деловые и волевые качества докладчика, ответственное отношение, стремление к достижению высоких результатов, доброжелательность, убедительность, культура речи).		
Итоговый рейтинг		
Оценка		

(по 10 балльной шкале)

От 45 до 69 – ставится оценка «3»

От 70 до 84 – ставится оценка «4»

От 85 до 100 – ставится оценка «5»

Преподаватель: - Перед открытым уроком была проведена предварительная работа в виде анализа предложенных вариантов бизнес -проектов к защите. Командам дается время на выполнение заключительной части для успешной презентации (7 мин.)

4) Экспертная комиссия оценивает защиту команд по вышеизложенным критериям (max – 100 баллов).

Преподаватель: - Подводя итог нашей работы мы хотим рассказать Вам о гармонии потребностей и возможностей. Рассмотрим равносторонний треугольник. В его вершинах поместим наши "хочу", "могу" и "надо". Идеальная фигура - все стороны и углы равны. В жизни тоже должно быть всё в меру. Если один из углов будет перевешивать, что же получится? Каким будет человек, если перевешивает "Хочу"? "Могу"? "Надо"? Смотрим на схемы. (Анализируем и даём характеристики: мечтатель, хвостун, трудоголик). Чтобы добиться успеха в жизни, нужно выбрать профессию по душе, с учётом интереса, способностей, потребностей. Тогда Вы будете счастливы, удачливы. Сможете добиться успехов, и Ваши желания из схемы станут реальными. Мы хотим пожелать Вам добиться равновесия во всех трех направлениях.

Преподаватель: У нашего героя, Чичикова, не сложился равнобедренный треугольник, так как «Хочу» и «Надо» превышали «Могу». Таким образом, успеха наш герой не достиг. Приобретение - вина всего; из-за него произвелись дела, которым свет даёт название не очень чистых дел...Чичиковым движет одна страсть – приобретение. Деньги – единственная цель его жизни. Отцовское наставление: “А больше всего береги и копи копейку: эта вещь надёжнее всего на свете”, - “заронилось глубоко в душу”, пошло впрок. Стремление приобрести копейку, руководившее Чичиковым с раннего детства, превратилось в страстную жажду богатства. Может быть, желание иметь деньги не так уж и плохо. Но дело в том, что для Чичикова нравственные идеалы отсутствуют, и он не гнушается, не брезгует никакими средствами. Любые средства для достижения цели хороши.

Таким образом, сфера действий для Чичикова не имеет особого значения. Ему важен результат. Чичиков ни во что не верит, кроме денег.

А сейчас обратимся к лесенке достижений, и каждая из команд поделится своими успехами.

Преподаватель: 1 ступень – формулирование темы и цели урока, справились ли студенты с этим этапом?

2 ступень – анализ бизнес-план Чичикова (справились или нет?)

3 ступень – разработка бизнес плана (справились или нет?)

4 ступень – защита бизнес-плана (справились или нет?)

Студенты комментируют свои достижения.

5. Рефлексия в конце урока «Метод 5 пальцев»

Преподаватель: Завершающим этапом нашего занятия является рефлексия

Используем ладонь правой руки. По первым буквам названия пальцев вспоминаем параметры, на основании которых осуществляется контроль.

«М» (мизинец) – мысли, знания, информация.

- Что нового я сегодня узнал?

- Какие знания приобрёл?

«Б» (безымянный) – близость к цели.

- Что я сегодня сделал и чего достиг?

«С» (средний) – состояние духа.

- Каким было моё настроение, расположение духа?

- Что было связано с положительными эмоциями?

«У» (указательный) – услуга, помощь, сотрудничество.

- Чем я сегодня помог другим?

- Улучшились ли мои взаимоотношения с окружающими?

«Б» (большой палец) – бодрость, физическое состояние.

- Что я сегодня сделал для моего здоровья?

Подведение итогов урока.

Преподаватель: - Будущее России не за такими, как Чичиков. Его аферы всё равно раскроются, и общество отвернётся от таких людей. А в Ваших душах, ребята, как напутствие, пусть звучат замечательные гоголевские слова: «Забирайте же с собою в путь... все человеческие движения, не оставляйте их на дороге, не подымете потом!» Мне бы хотелось, чтобы всё доброе, хорошее, светлое Вы не растеряли на пути, а пронесли через всю жизнь.

Домашнее задание: Проект по улучшению экономического состояния сельской местности + проект Лопухина по спасению от разорения вишневого сада.

Таблица 4. Реестр интегрированных тем учебных занятий по теме «Профилизация содержания профессионального образования»

Тема Практическое занятие «Павел Иванович Чичиков – кто он: ловкий пройдоха или удачливый бизнесмен?»

<p>Общеобразовательная Дисциплина (ОДБ.02 Литература)</p>	<p>Общепрофессиональная Дисциплина (ОП.06 Основы предпринимательской деятельности)</p>
---	--

Тема 1 Практическое занятие №3 «Значение творчества Н.В.Гоголя в русской литературе» (по программе – 2 часа)	Тема 1 Практическое занятие №7 «Презентация индивидуального бизнес-плана» (по программе – 2 часа)
ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-6 ОК-7	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-6 ОК-7 РК 1.
Итого часов осталось на тему – 1 час (ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. +ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. + ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности) + ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Итого часов осталось на тему – 1 час (ОК 2: Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем. + ОК 3: Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы. + ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством.) РК 1. Развивать способность к обеспечению собственной занятости путем разработки и реализации предпринимательских бизнес-идей
Высвобожденные часы – 1 час (ОК 2 + ОК 3 + ОК 6)	Высвобожденные часы – 1 час (ОК 1+ОК 4 + ОК5+РК 1.)

Таблица 5. - Распределение часов в рамках интегрированной темы

Общая тема: Практическое занятие «Павел Иванович Чичиков – кто он: ловкий пройдоха или удачливый бизнесмен?»

№	Наименование Дисциплины/ МДК	Количество часов	Форма организации и учебной деятельности	Цифровые образовательные ресурсы (ЦОР)	Элементы методики по стандартам Ворлдскиллс Россия WSR (ДЭ)	Объекты социокультурной и социально-производственной инфраструктуры/ Социальные партнеры
1.	ОДБ.02 Литература	2 (2 на интегрированное занятие)	Групповая форма работы	1.Классика.ру: библиотека классической русской литературы. – Режим доступа: http://ww		

				w.klassika.ru/ 2. Litera.ru. Сервер "Литература" – Режим доступа: http://www.litera.ru/		
2.	ОП.06 Основы предпринимательской деятельности	2 (2 на интегрированное занятие)		1. http://msd.com.ua/biz/2-2/ - портал мастерская своего дела, общие основы предпринимательской деятельности 2. http://www.e-college.ru/xbooks/xbook067/book/index.html - Основы предпринимательства (электронный учебно-методический комплекс)		
	Общее кол-во часов	4				

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Тема: Практическое занятие «Павел Иванович Чичиков – кто он: ловкий пройдоха или удачливый бизнесмен?»

1. Интегрируемые дисциплины:
ОДБ.02 Литература и ОП.06 Основы предпринимательской деятельности
2. Общее количество часов: 2 часа
3. Цель:

Образовательные:

- обобщить полученные знания по поэме на примере раскрытия сущности героев: Чичикова и помещиков;

- обобщить изученный материал по теме «Структура бизнес-плана» на примере литературных персонажей 19 века и презентовать проект бизнес-плана при организации предпринимательской деятельности в настоящее время.

Развивающие:

- развивать умение принимать решения при возникновении экономической ситуации;

- развивать коммуникативные навыки работы в группах, навыки самопрезентации.

Воспитательные:

- воспитывать умение работать командой; быть успешным в жизни; воспитание творческой личности; повышение познавательной активности, нравственное воспитание.

- воспитывать умение работать в конкурентной среде.

Необходимо выполнить практическое задание, которое заключается в расчете одного из этапов бизнес-плана.

- Нужно сравнить рентабельность производителей за 3 квартала и указать рентабельный квартал деятельности на основе следующих данных

Рентабельность продукции — отношение (чистой) прибыли к полной себестоимости.

Показатель	Кварталы года		
	1	2	3
Количество выпущенной продукции	1500	2000	1800
Цена 1 изделия	60	60	60
с/с 1 изделия	50	52	48

Решение:

6. Рентабельность продукции

$$P_{\text{прод.}} = \frac{\Pi}{\text{пс/с}} * 100\%$$

7. Выручка от рентабельности продукции за все кварталы

1 квартал= 1500*60=90000 руб.

2 квартал= 2000*60=120000 руб.

3 квартал=1800*60=108000 руб.

8. С/с продукции на весь выпуск в каждом квартале

1 квартал= 50*1500=75000 руб.

2 квартал= 52*2000=104000 руб.

3 квартал= 48*1800=86400 руб.

9. Прибыль от реализации продукции в каждом квартале:

1 квартал= 90000-75000=15000 руб.

2 квартал= 120000-104000= 16000 руб.

3 квартал=108000-86400=21600 руб.

10. Рентабельность продукции в каждом квартале:

1 квартал= $P_{\text{прод.}} = \frac{\Pi}{\text{с/с}} * 100\% = 15000/75000 * 100\% = 20\%$

2 квартал= $P_{\text{прод.}} = \frac{\Pi}{\text{с/с}} * 100\% = 10000/104000 * 100\% = 15,4\%$

3 квартал= $P_{\text{прод.}} = \frac{\Pi}{\text{с/с}} * 100\% = 21000/86400 * 100\% = 25\%$

1. Критерии оценки задачи

1. 5 баллов - задача решена верно, проведена аргументированная защита с теоретическим обоснованием

4 балла - задача решена верно, проведена аргументированная защита

3 балла – задача решена верно

2-1 балла – в решении допущены ошибки не полностью, но алгоритм решения выбран верно

0 баллов – решение отсутствует

2. Шкала перевода баллов в оценку:

50-71% - «3»

72-85% - «4»

86-100% - «5»

Защита бизнес-планов

Командам выдаются готовые бизнес планы, непосредственно связанные с будущей профессией «Бизнес-план автомойки», Бизнес-план по оказанию сантехнических услуг.

Необходимо проанализировать данный бизнес-план и представить разработанную презентацию для защиты перед экспертной комиссией. Регламент презентации составляет 5 минут на выступление. За это короткое время необходимо рассказать о работе, которая была проделана, представить **проектный продукт**. Защита бизнес-планов будет оцениваться по следующим критериям.

Таблица 4. - Критерии оценивания, используемые при выполнении бизнес-планов, приведены в таблице, а также у представителей экспертной комиссии

Критерии	Пожелания, замечания, положительные и отрицательные стороны.	Баллы экспертов
1.Обоснование проекта. (формулировка бизнес-идеи, общественная потребность, аргументированность выбора темы, обоснование потребности).		
2. Краткое описание продукта (услуги).		
3. Организационный план.		
4. Производственный план.		
5.Финансовый план (экономические показатели, себестоимость).		
6. Маркетинг (анализ рынка, реклама, оценка спроса, перспективы рынка).		
7. Экологическое обоснование. (Влияние проекта на окружающую среду, утилизация отходов, вторичная переработка).		
8.Эстетическое обоснование (Качество наглядных пособий, оформление доклада в соответствии стандартам, качество эскиза, чертежа).		
9. Анализ рисков.		
10. Имидж делового человека (Деловые и волевые качества докладчика, ответственное отношение, стремление к достижению высоких результатов, доброжелательность, убедительность, культура речи).		
Итоговый рейтинг		
Оценка		

(по 10 балльной шкале)

От 45 до 69 – ставится оценка «3»

От 70 до 84 – ставится оценка «4»

От 85 до 100 – ставится оценка «5»

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ЗАНЯТИЯ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»
ТЕМА ЗАНЯТИЯ «СОСТАВЛЕНИЕ ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ
РЕГИСТРАЦИИ»**

*Митягина Ирина Леонидовна,
преподаватель
ГАПОУ ТО «Тюменский лесотехнический техникум»*

Учебная дисциплина	Основы предпринимательской деятельности
Тема занятия	Составление пакета документов для государственной регистрации
Тип занятия	урок закрепления знаний и формирование умений и навыков
Вид занятия	практическое
Цели и задачи занятия	Дидактическая цель создать условия для закрепления знаний по порядку государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей,
	Развивающая цель способствовать развитию у обучающихся: навыков познавательной активности и навыков составления документов для регистрации; создать условия для личностного успеха; развивать умение обобщать, систематизировать, делать вывод; развивать познавательный интерес; активизировать навыки самостоятельного учебного труда. Способствовать формированию общих компетенций: ОК.1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам ОК.2 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности. ОК.3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие. ОК.9 Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности. ОК.11 Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.
	Воспитательная цель способствовать развитию информационной культуры студентов; формировать умения осуществлять самоконтроль и взаимопомощь; формировать культуру и дисциплину труда.
Межпредметные связи	история, право, информатика, обществознание

Учебно-методическое обеспечение занятия

мультимедийная презентация, методические рекомендации для практических занятий

Литература

Основная

Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие/ Т.М.

Голубева. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013. – 272 с.: ил. – (Профессиональное образование).

Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебн. пособие. 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2014

Дополнительная

<https://www.nalog.ru/rn72/>

<https://saldovka.com/okved2>

Оборудование

компьютеры, с выходом в интернет, мультимедийный видеопроектор

Распределение времени

1. Организационный момент	3 мин.
2. Мотивация учебной деятельности	10 мин.
3. Целеполагание	10 мин.
4. Закрепление материала	40 мин.
5. Подведение итогов	15 мин.
6. Рефлексия. Домашнее задание	12 мин.

Ход занятия

Содержание занятия

№ элемента	Элементы занятия, учебные вопросы	Формы и методы обучения	Деятельность обучаемого
1	2	3	4
1	<p>Организационный этап: Создание условий для учебной деятельности.</p>	<p>Метод: рассказ-вступление. Проверка готовности студентов к занятию. Создание настроения на продуктивную учебную деятельность.</p>	<p>Включение в деловой ритм, готовность обучающихся к занятию; организация внимания.</p>
2	<p>Мотивация учебной деятельности. Формирование интереса к изучаемой теме Создание условий для принятия темы и целей занятия.</p>	<p>Метод: наглядный, диалог. Предлагает посмотреть небольшой видеофильм о торговле на улице и в магазине, и определить, кто из персонажей является предпринимателем. Подводит обучающихся к осознанию темы и цели занятия.</p>	<p>Смотрят видеофильм. Ведут диалог с преподавателем. Анализируют, делают выводы. Формулируют тему и цель занятия</p>
3	<p>Целеполагание. Актуализация опорных знаний. <i>Создание условий для повторения опорных знаний:</i> - кто является предпринимателем по законодательству РФ? - что такое гос.регистрация предпринимателей? - каков порядок регистрации предпринимателей? - какие документы необходимы для регистрации? - где можно найти необходимую информацию для регистрации?</p>	<p>Метод: эвристическая беседа, диалог. Выдвигает проблемные вопросы, уточняет, оценивает правильность ответов. Устанавливает связь с ранее изученным материалом.</p>	<p>Слушают преподавателя, отвечают на поставленные вопросы.</p>
4	<p>Закрепление материала <i>Обобщение ранее изученного материала и закрепление умений.</i> <i>Обеспечение восприятия, осмысления и запоминания знаний, действий через выполнение упражнений.</i></p> <p>Физминутка.</p>	<p>Метод: частично-поисковый. Организует студентов на выполнение практической работы и ставит студентов в ситуацию поиска решения. Задаёт вопросы на понимание. Контролирует процесс, консультирует, направляет работу.</p> <p>Организует и проводит физминутку.</p>	<p>Работают в паре , используя методические указания. Слушают преподавателя, выполняют работу на компьютере, отвечают на вопросы. Осуществляют самопроверку. Делают выводы.</p> <p>Участвуют в физминутке. Рассаживаются в группы.</p>
5	<p>Подведение итогов. <i>Мобилизация учащихся на</i></p>	<p>Метод : эвристическая беседа. Предлагает дать</p>	<p>Диалог с преподавателем.</p>

	<i>рефлексию своей деятельности на занятии</i>	анализ и оценку успешности достижения цели занятия. Акцентирует внимание на конечном результате учебной деятельности.	Анализируют свою деятельность (что получилось, что не получилось). Проводят самооценивание своего состояния.
6	Задание на дом: <i>Обеспечение понимания, содержания и способов выполнения домашнего задания.</i>	Предлагается и комментируется задание прикладного характера.	Записывают задание на дом, задают вопросы.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ
ОГСЭ.06 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
РАЗДЕЛ: ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ГАПОУ ТО «ИШИМСКИЙ МЕДИЦИНСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Нестерова Татьяна Александровна
преподавателем первой квалификационной категории
ГАПОУ ТО «Ишимский медицинский колледж»
(г. Ишим)

Дисциплина/ ПМ/ модуль: ПМ.06 Организационно-аналитическая деятельность
ОГСЭ. 06. Основы предпринимательской деятельности
Раздел 7. Основы предпринимательской деятельности
Специальность: 31.02.01 Лечебное дело
Курс: IV курс

Тема занятия: «Лучшие практики по формированию и развитию предпринимательской компетенции обучающихся в системе среднего профессионального образования Тюменской области»

Количество часов __2__

Вид занятия: практическое занятие в форме защиты бизнес-проектов

Цель занятия: научиться разрабатывать бизнес-проект малого предприятия в медицинской сфере

Задачи:

Образовательная: рассмотреть теоретическое и практическое значение данного раздела ПМ.06. в подготовке специалистов, изучить теоретические основы развития предпринимательской деятельности, охарактеризовать нормативно-правовую базу предпринимательской деятельности, научиться разработке бизнес-проекта.

Развивающая: Продолжить формирование навыков логического и образного мышления, умения сравнивать и сопоставлять уже знакомые факты; делать выводы; умения чётко и грамотно излагать свои мысли.

Воспитательная: привить интерес к обучению посредством реализации межпредметных связей, изучения фрагментов статей и НПА в сфере здравоохранения, содействовать формированию морально-нравственных качеств личности студентов; их правовой и социальной культуры; воспитанию уважительного отношения к закону.

Интегративные связи: история, гигиена и экология человека, здоровый человек и его окружение, основы микробиологии и иммунологии, фармакология, правовое обеспечение профессиональной деятельности.

Образовательные технологии: коллективной мыслительной деятельности, личностно-ориентированного обучения, критического мышления.

Методы и приемы обучения: словесно-репродуктивные (рассказ, лекция, беседа), объяснительно-репродуктивные, логические методы (индукция, дедукция, метод аналогий), метод рефлексии (осознание деятельности).

Учебно-методическое обеспечение занятия: нормативно-правовые документы: Конституция РФ, ФЗ-323 «Об основах охраны здоровья граждан в РФ»

Материально-техническое обеспечение занятия:

- Рабочие места для студентов
- Рабочее место для преподавателя

Технические средства обучения

- Компьютер
- Мультимедийный проектор

Студенты должны:

знать:

основы современного менеджмента в здравоохранении; основы организации работы коллектива исполнителей; принципы делового общения в коллективе; основные нормативные и правовые документы, регулирующие профессиональную деятельность; основные численные методы решения прикладных задач; основные этапы решения задач с помощью ЭВМ; программное и аппаратное обеспечение вычислительной техники; компьютерные сети и сетевые технологии обработки информации; методы защиты информации; основные понятия автоматизированной обработки информации; базовые, системные, служебные программные продукты и пакеты прикладных программ; использование компьютерных технологий в здравоохранении; демографические проблемы Российской Федерации, региона; состояние здоровья населения Российской Федерации; значение мониторинга; медицинскую статистику; виды медицинской документации, используемые в профессиональной деятельности; принципы ведения учета и отчетности в деятельности фельдшера; функциональные обязанности фельдшера и других работников структурного подразделения; вопросы экономики, планирования, финансирования здравоохранения; основы организации лечебно- профилактической помощи населению; принципы организации оплаты труда медицинского персонала учреждений здравоохранения; основные вопросы ценообразования, налогообложения и инвестиционной политики в здравоохранении; основные вопросы финансирования здравоохранения, страховой медицины; принципы организации медицинского страхования; нормативно-правовую базу предпринимательской деятельности: теоретические и методологические основы организации собственного дела.

уметь:

организовывать рабочее место; рационально организовать деятельность персонала и соблюдать психологические и этические аспекты работы в команде; анализировать эффективность своей деятельности; внедрять новые формы работы; использовать нормативную правовую документацию, регламентирующую профессиональную деятельность; вести утвержденную медицинскую документацию, в том числе с использованием информационных технологий; пользоваться прикладным программным обеспечением в сфере профессиональной деятельности; применять информационные технологии в профессиональной деятельности (АРМ - автоматизированное рабочее место); применять методы медицинской статистики, анализировать показатели здоровья населения и деятельности учреждений здравоохранения; участвовать в защите прав субъектов лечебного процесса; использовать нормативно-правовую документацию, регламентирующую предпринимательскую деятельность.

Формируемые компетенции:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их выполнение и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения возложенных на него профессиональных задач, а также для своего профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ПК 6.1. Рационально организовывать деятельность персонала с соблюдением психологических и этических аспектов работы в команде.
- ПК 6.2. Планировать свою деятельность на фельдшерско-акушерском пункте, в здравпункте промышленных предприятий, детских дошкольных учреждениях, центрах общей врачебной (семейной) практики и анализировать ее эффективность.
- ПК 6.3. Вести медицинскую документацию.

ПК 6.4. Организовывать и контролировать выполнение требований противопожарной безопасности, техники безопасности и охраны труда на ФАПе, в здравпункте промышленных предприятий, детских дошкольных учреждениях, центрах, офисе общей врачебной (семейной) практики.

ПК 6.5. Повышать профессиональную квалификацию и внедрять новые современные формы работы.

ОК 7. Брать ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ОК 10. Бережно относиться к историческому наследию и культурным традициям народа, уважать социальные, культурные и религиозные различия.

ОК 11. Быть готовым брать на себя нравственные обязательства по отношению к природе, обществу, человеку.

ОК 12. Организовывать рабочее место с соблюдением требований охраны труда, производственной санитарии, инфекционной и противопожарной безопасности.

ОК 13. Вести здоровый образ жизни, заниматься физической культурой и спортом для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основные источники:

1. Ефимова, О.В. Предпринимательское право: учебное пособие для СПО/ О.В.Ефимова. - Серия «Профессиональное образование». - М.: Изд-во «Юрайт», 2016. - 156 с.

2. Кузьмина, Е.Е Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для бакалавров / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина. - М. : Изд-во Юрайт, 2013. - 475 с.

Дополнительные источники:

1. Зенина, Л. А. Экономика и управление в здравоохранении: учеб. для студ. сред. мед. учеб. заведений/ Л. А. Зенина, И. В. Шешунов, О. Б. Чертухина. - М.: ИЦ «Академия», 2006. - 208 с.

2. Кирилловых А.А. Научно-практический комментарий к Федеральному закону «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» / А.А Кирилловых. - М.: АНМИ, 2012. - 156 с.

3. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства. Учебник/ Л.Н. Череданова. - М.: ИЦ «Академия», 2007. - 276 с.

4. Экономика и управление здравоохранением/ Л. Ю. Трушкина [и др.]. -Изд. 4-е. - Ростов н/Д: Феникс, 2005. - 384 с.

Нормативные документы:

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации: официальный текст - «Российская газета», N 7, 21.01.2009.

2. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ, принят ГД ФС РФ 21.10.1994 в ред. от 27.07.2010 - «Российская газета», № 168, 30.07.2010.

3. Российская Федерация. Законы. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ, принят ГД ФС РФ 20.12.2001, в ред. от 29.12.2010 - «Российская газета», № 168, 30.07.2010.

4. Российская Федерация. Законы. Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан - утв. ВС РФ 22.07.1993 N 5487-1, в ред. от 28.09.2010 - «Российская газета», 30.09.2010.

5. Российская Федерация. Законы. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ, принят ГД ФС РФ 21.12.2001, в ред. от 29.12.2010 - «Российская газета», 27.12.2010.

6. Российская Федерация. Законы. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ, принят ГД ФС РФ 24.05.1996, в ред. от 29.12.2010 - «Российская газета», № 168, 30.07.2010.

7. Приказ Минздрава РФ от 03.07.2002 №210 «О концепции кадровой политики в здравоохранении Российской Федерации»: изд. офиц. - М., 2002.

8. Федеральный закон N 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" от 22.11.2011.: А.А. Кирилловых. Научно-практический комментарий к Федеральному закону «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». - М.: АНМИ, 2012. – 156 с.

9. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ "О производственных кооперативах" (с изменениями от 14 мая 2001 г., 21 марта 2002 г., 18 декабря 2006 г.)

10. Федеральный закон от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 № 230-ФЗ, от 22.07.2008 № 159-ФЗ, от 23.07.2008 № 160-ФЗ, от 02.08.2009 № 217-ФЗ, от 27.12.2009 № 365-ФЗ)

11. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей "(в редакции Федеральных законов РФ от 23 июня 2003 г. N 76-ФЗ, от 8 декабря 2003 г. N 169-ФЗ от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 02.07.2005 N 83-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ, от 19.07.2007 N 140-ФЗ, от 01.12.2007 N 318-ФЗ; с изм., внесенными Федеральным законом от 27.10.2008 N 175-ФЗ)

Интернет-ресурсы:

1. <http://do.rksi.ru/library/courses/osnpred/book.dbk> Машерук Е.М. Основы предпринимательства. Дистанционный курс

2. http://www.petrograd.biz/business_manual/business_13.php Мельников М.М. Основы бизнеса - как начать своё дело. Пособие для начинающих предпринимателей

3. <http://www.mybiz.ru/> Свой бизнес/электронный журнал.

<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.

№	Этапы занятия	Код формируемых компетенций	Время
1.	Организационный момент	ОК 2.	2-3 мин
2.	Целевая установка. Мотивация учебной деятельности	ОК 1.	3-5 мин
3.	<p>Осмысление и систематизация полученных знаний (фронтальный и индивидуальный опрос) Дайте ответы на вопросы: Что подразумевается под понятием «бизнес-проект»? С какой целью разрабатываются бизнес-проекты? Из каких этапов состоит бизнес-проект? Как определяется привлекательность бизнес-проекта? Какие функции выполняет бизнес-проект? Какие медицинские проекты успешны в сфере медицины?</p> <p>II. Представьте доклады, рефераты, электронные презентации и задания к ним по теме занятия (индивидуальные выступления с последующим коллективным обсуждением с элементами взаимооценивания). Презентации «Этапы бизнес-проекта». Доклад: «Востребованные направления в сфере медицины». Работа с нормативно-правовой и отчетной документацией</p> <p>III. Оформление и представление бизнес-проекта в сфере медицинских услуг. (Например, бизнес-проекты в области косметологии, бизнес-проекты в области физиотерапии, востребованные в Тюменской области).</p>	ОК 2. ОК 4. ОК 6. ОК 10. ОК 13. ОК 4. ОК 5. ОК 2. ОК 4. ОК 11. ОК 12.	20-25 мин 25-30 мин 45-60 мин
4.	<p>Самостоятельная работа в виде выполнения практических заданий (индивидуальная и групповая формы) Задание №1: Составьте таблицы «Содержание бизнес-проекта»</p>	ОК 3. ОК 6. ОК 7. ПК 6.2.	15-20 Мин

	(индивидуальная работа) Задание №2: Выполните практическое задание (индивидуальная работа по карточке с нормативно-правовыми документами, обзор отдельных законов) Задание №3: Решите проблемные задачи (групповая работа по карточкам): Сделайте предварительную оценку вашей идеи бизнес-проекта: Почему этот бизнес подходит именно вам? Почему бизнес будет успешен в вашем районе Тюменской области? Оцените риски вашего бизнес-проекта и возможности конкурентов. Почему ваши медицинские услуги могут привлечь ваших потребителей? Каким образом потребители узнают о ваших услугах?	ПК 6.3. ОК 8. ОК 9.	15- 20 мин.
5.	Подведение итогов занятия (рефлексия, выставление оценок за урок)	ОК 2.	3-5 мин
6.	Домашнее задание Знать конспект занятия по теме «Разработка бизнес-проекта», подготовится к тестовому заданию по теме «Способы создания собственного дела».		2-3 мин
9.	Заключительная часть		3-5 мин
	Всего		90 мин

ДЕЛОВАЯ ИГРА
«ПОЛУЧЕНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА»
ДИСЦИПЛИНА «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»
ТЕМА «ФОРМИРОВАНИЕ ИМУЩЕСТВЕННОЙ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Микушина Оксана Анатольевна, Денисова Оксана Владимировна
преподаватели
ГАПОУ ТО «Западно-Сибирский государственный колледж»
(г. Тюмень)

Дисциплина: Основы предпринимательской деятельности

Тема: «Формирование имущественной основы предпринимательской деятельности»

Задачи:

образовательная: приобретение участниками знаний и навыков, необходимых для определения потребности в дополнительных денежных средствах, подготовке документов, оформляемых при получении банковского кредита для формирования имущественной основы предпринимательской деятельности, осуществления процедуры принятия решения по выдаче кредита

воспитательная: формировать культуру общения; способствовать формированию стремления заниматься индивидуальной предпринимательской деятельности

развивающая: развивать абстрактно-логическое мышление, творческие способности студентов, умение анализировать, сравнивать, работать в группах;

Тип урока: деловая игра

Вид урока: практическое занятие

Межпредметные связи: Бухгалтерский учет, Бизнес-планирование, АФХД, Менеджмент, Экономика.

Дидактический материал: раздаточный дидактический материал

Формируемые компетенции:

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

Формируемые умения:

- формировать пакет документов для получения кредита;

Формируемые знания:

- порядок формирования имущественной основы предпринимательской деятельности;
- виды и формы кредитования малого предпринимательства;

Краткое описание

Пройдите все этапы предлагаемых ситуаций.

1. «Получение банковского кредита»

Цель— приобретение знаний и навыков, необходимых для определения потребности заемщика в дополнительных денежных средствах, подготовке документов, оформляемых при получении банковского кредита, осуществления процедуры принятия решения по выдаче кредита.

Банковское кредитование — это отношения между кредитором и заемщиком по предоставлению первым последнему определенной суммы денежных средств на условиях платности, срочности, возвратности и целевого использования.

Банковский кредит — это ссуда, которую банк предоставляет юридическому/физическому лицу с целью финансирования кратковременных или долговременных потребностей этого лица.

Заемщик берет кредит с целью:

- создания нового производства, в том числе покупки или модернизации оборудования.

Технология кредитной операции при банковском кредитовании — это процедура рассмотрения просьбы клиента о получении кредита и принятия решения, заключения кредитного договора, выдачи и погашения кредита, осуществление контроля над полнотой и своевременностью его возврата.

Итак, в ходе деловой игры ее участники:

- 1)производят расчеты для определения потребности организации в заимствовании денежных средств и ее возможностей возврата кредита;
- 2)определяют рациональность предоставления кредита;
- 3)получают навыки оформления документов, необходимых для получения кредита;
- 4)участвуют в принятии решений по выдаче кредита.

Сценарий деловой игры

Этап 1. Формирование творческих групп. Инструктаж участников деловой игры.

На этом этапе руководитель игры в зависимости от численности участников формирует от четырех до шести творческих групп и объясняет им:

—цели проведения деловой игры и задачи, которые участникам предстоит решить на каждом ее этапе;

—процедуры проведения игры;

—результаты, которые должны быть получены на каждом этапе деловой игры;

— критерии оценки результатов и работы участников.

Каждая такая команда выбирает из своего состава руководителя группы, в обязанности которого входит:

— общее руководство командой в процессе деловой игры;

— вовлечение в процесс проведения деловой игры каждого члена группы;

—инструктаж отдельных членов группы;

—обеспечение четкого взаимопонимания членов творческой группы;

—получение высоких результатов творческой группой в процессе деловой игры.

Этап 2. Определение потребности заемщика в кредитах.

По решению руководителя игры определение потребности заемщика в кредитах может быть осуществлено в двух вариантах.

При первом варианте потребность заемщика в кредитах определяется как потребность в денежных средствах для реализации бизнес-плана по созданию организации.

Бизнес-план может разрабатываться творческой группой самостоятельно методом «мозгового штурма», подготавливаясь в качестве домашнего задания либо предоставляться руководителем игры.

В задачу творческих групп входит:

—определение потребности заемщика в денежных средствах для реализации бизнес-плана;

—выявление источников получения денежных средств;

- определение возможности получения коммерческого (расчетного) кредита;
- определение размеров необходимого денежного банковского кредита;
- составление графика возврата кредита.

При втором варианте потребность в заемном финансировании определяется на основе анализа имеющихся у заемщика денежных средств и показателей баланса. В этом случае руководитель игры предоставляет каждой творческой группе бухгалтерские балансы заемщика на несколько отчетных дат, которые позволяют рассчитывать денежные потоки заемщика.

Этап 3. Подготовка документов, необходимых для получения кредита.

Участники деловой игры по группам подготавливают:

- 1)заявку на получение кредита;
- 2)сведения, предоставляемые заявителем для получения кредита;
- 3)расчет денежных потоков заемщика.

Образцы заявки на получение кредита и перечня сведений, предоставляемых для получения кредита, приведены ниже.

После сбора необходимых документов творческая группа готовит тезисы доклада, с которым ее представитель должен выступить на заседании кредитного комитета банка.

Этап 4. Анализ документов, предоставленных для получения кредита, и подготовка рекомендаций к заседанию кредитного комитета.

Каждая группа участников игры, исполняя роль сотрудников кредитного отдела, должна проанализировать документы, представленные другой группой для получения кредита, и подготовить по ним свои рекомендации для кредитного комитета.

Каждая творческая группа заслушивает доклад представителя группы, документы которой рассматриваются, и анализирует их.

Творческая группа на своем заседании:

- анализирует сферу деятельности заявителя и его финансовое состояние;
- уточняет целевое назначение кредита;
- анализирует финансовое состояние организации;
- определяет обеспеченность кредита залогом;
- выясняет, способен ли заявитель вернуть кредиты;
- рассчитывает доходность кредитования;
- подготавливает все заключения для кредитного комитета;
- определяет докладчика для представления заявки для получения кредита на заседании кредитного комитета.

Этап 5. Принятие решения о выдаче кредита.

На данном этапе деловой игры имитируется заседание кредитного комитета, на котором принимаются решения о выдаче кредита или об отказе в его выделении.

Кредитный комитет формируется путем делегирования в него по одному представителю из каждой творческой группы. Роль председателя кредитного комитета исполняет руководитель игры, который ведет заседание.

На своем заседании кредитный комитет:

- рассматривает заявки на получение кредитов;
- изучает заключение кредитного отдела;
- принимает решение о выдаче кредитов с учетом степени их доходности для банка и имеющихся у банка ресурсов.

С представлением заявки по кредитам выступает участник той творческой группы, которая рассматривала ее на предыдущем этапе деловой игры.

Заседание кредитного комитета проводится в присутствии всех игроков, которые, однако, лишены возможности принимать участие в его заседании.

Решение кредитного комитета о выдаче или об отказе в выдаче кредита принимается большинством голосов. В случае равенства голосов решение принимает председатель комитета.

Этап 6. Подведение итогов игры. По окончании деловой игры учащиеся обсуждают ее итоги, делают замечания по процессу ее проведения и вносят предложения по совершенствованию подобного рода заданий.

Руководитель игры подводит итоги игры и оценивает работу творческих групп и отдельных участников.

Государственное автономное образовательное учреждение
дополнительного профессионального образования Тюменской области
**«ТЮМЕНСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ
РЕГИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ»**

Центр непрерывного профессионального образования
Отдел программно-методического сопровождения
профессионального образования

**ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ
В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Методические рекомендации.

Автор-составитель: Татьяна Алексеевна Иванычева

к.с.н., доцент,
начальник отдела программно-методического сопровождения профессионального
образования Центра непрерывного профессионального образования
ГАОУ ТО ДПО «ТОГИРРО»

Ответственный за выпуск:

Бояркина Юлия Анатольевна, к.п.н., доцент, начальник Центра непрерывного
профессионального образования ГАОУ ТО ДПО «ТОГИРРО».

Подписано в печать 12.12.2018
Объем 3,75 п.л. Тираж 200 экз.

ГАОУ ТО ДПО «ТОГИРРО»
625000, г. Тюмень, Советская, 56

2018 г.