

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области
«Сызранский медико-гуманитарный колледж»



УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ «СМГК»


Л.А.Пономарева
«30» августа 2017 г. приказ №249/01-05

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

2017 г.

Рассмотрена и одобрена на заседании
ЦМК общепрофессиональных
дисциплин

Протокол №1 от «30» августа 2017 г.

Председатель ЦМК 
/А.А. Титова/

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по учебно-
воспитательной работе


/Н.Г. Бурлова/

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе
примерной программы учебной дисциплины, в соответствии с Концепцией
вариативной составляющей основных профессиональных образовательных
программ начального и среднего профессионального образования в Самарской
области.

Разработчик:

Гилева Т.А., преподаватель



СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы предпринимательства

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью вариативной составляющей программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 34.02.01 Сестринское дело, в соответствии с Концепцией вариативной составляющей основных профессиональных образовательных программ начального и среднего профессионального образования в Самарской области.

1.2. Место дисциплины в структуре ППССЗ:

Учебная дисциплина относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла.

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- планировать исследования рынка;
- проводить исследования рынка;
- планировать товар/услугу в соответствии с запросами потребителей;
- планировать основные фонды предприятия;
- планировать сбыт;
- подбирать организационно- правовую форму предприятия;
- подбирать налоговый режим предприятия;
- планировать риски;
- оптимизировать расходы предприятия за счет изменений характеристик продукта/ критериев оценки качества услуги;
- определять потенциальные источники дополнительного финансирования.

Освоение содержания дисциплины позволяет обучающимся повысить уровень в части сформированности следующих общих компетенций:

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.

1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **50** часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **36** часа;
самостоятельной работы обучающегося **14** часа.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	50
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36
в том числе:	
практические занятия	36
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	14
Итоговая аттестация в форме зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Основы предпринимательства»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа студентов	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Бизнес- идея			
Тема 1.1. Предпринимательская деятельность.	Содержание практического занятия История предпринимательства. Отбор перспективной бизнес-идеи. Понятие «товар». Основные виды классификации товаров. Жизненный цикл товара. Определение вида каждого товара по степени долговечности и на основе покупательских привычек. Планирование товара (продукта) /услуги.	2	1,2
Тема 1.2. Идеи для предприятия	Содержание практического занятия Бизнес-планирование. Понятие бизнес-плана. Структура бизнес-плана, характеристика его разделов. Заполнение разделов бизнес- плана «Общие сведения», «Сведения о товаре».	2	2,3
Тема 1.3. Оценка рынка сбыта	Содержание практического занятия Анализ будущего рынка сбыта. Составление «портрета » потребителя. Корректировка товара/услуги в соответствии с «портретом » потребителя.	2	2
Тема 1.4. Бизнес-планирование рынка сбыта.	Содержание практического занятия Бизнес-планирование. Заполнение раздела бизнес- плана «Сведения о рынке сбыта».	2	2,3
Самостоятельная работа при изучении раздела 1. Работа с учебниками, справочниками, дополнительной литературой. Определение бизнес-идей. Проведение полевого исследования или серии экспертных- интервью и обработка результатов исследования. Планирование сбыта.		4	
Раздел 2. Ресурсы предприятия			
Тема 2.1. Ресурсы для предприятия	Содержание практического занятия Определение основных фондов предприятия в зависимости от особенностей предприятия. Определение требований к помещению для открытия собственного предприятия. Расчет расходов на помещение. Основные фонды. Источники финансирования. Источники информации. Персонал.	2	1,2
Тема 2.2. Разделы производственного плана	Содержание практического занятия Разделы производственного плана. Маркетинговый план. Схема реализации товара. Реклама и методы стимулирования продаж.	2	1,2
Тема 2.3. Бизнес-планирование сбыта	Содержание практического занятия Бизнес-планирование. Заполнение раздела бизнес- плана «Сведения об организации сбыта».	2	2,3
Тема 2.4. Бизнес-планирование	Содержание практического занятия Бизнес-планирование. Заполнение раздела бизнес- плана «Сведения об организации производства».	2	2,3



производства			
Тема 2.5 Ценообразование	Содержание практического занятия Расчет себестоимости продукции. Прямые и косвенные затраты. Ценообразование. Принятие решения о необходимости привлечения дополнительных источников финансирования для собственного предприятия. Условия кредитования. Финансовый план.	2	1,2
Тема 2.6. Бизнес-планирование финансовой деятельности	Содержание практического занятия Бизнес-планирование. Заполнение раздела бизнес- плана «Сведения о финансовой деятельности».	2	2,3
Тема 2.7. Оптимизация бизнес-плана за счет изменения характеристик продукта/критериев оценки качества услуги	Содержание практического занятия Оптимизация бизнес-плана за счет изменения характеристик продукта/критериев оценки качества услуги. Определение основных фондов собственного предприятия. Расчет затрат на материалы. Расчет затрат на заработную плату работников.	2	2,3
Самостоятельная работа при изучении раздела 2. Работа с учебниками, справочниками, дополнительной литературой. Расчет сроков окупаемости. Планирование рисков. Оптимизация бизнес- плана за счет изменения характеристик продукта/критериев оценки качества услуги.		4	
Раздел 3. Организация предприятия			
Тема 3.1. Организационно-правовые формы предпринимательства	Содержание практического занятия Понятие юридического лица, физического лица. Индивидуальная частная фирма. Преимущества и недостатки индивидуальных частных фирм. Полное товарищество, товарищество на вере, ООО, ОДО, ЗАО, ОАО, производственный кооператив.	2	1,2
Тема 3.2. Предпринимательство и ответственность	Содержание практического занятия Виды ответственности. Характеристика индивидуального предпринимателя без образования юридического лица.	2	1,2
Тема 3.3. Льготы для малого предпринимательства	Содержание практического занятия Льготы для малого предпринимательства. Определение организационно- правовой формы собственного предприятия. Субъекты малого предпринимательства.	2	1,2
Тема 3.4. Порядок организации предприятия	Содержание практического занятия Учредительные документы. Учредители. Документы, необходимые для государственной регистрации предприятия юридического лица, индивидуального предпринимателя. Постановка на учет в налоговые органы.	2	1,2
Тема 3.5. Лицензирование и сертификация	Содержание практического занятия Лицензия. Порядок получения и срок действия лицензии. Сертификация товаров, работ и услуг.	2	2
Тема 3.6. Налогообложение	Содержание практического занятия Виды налогов. Налоговое законодательство. Объекты налогообложения. Системы налогообложения. Налоговая декларация. Определение оптимального варианта налогообложения для собственного предприятия.	2	1,2
Тема 3.7. Государственная поддержка малого бизнеса	Содержание практического занятия Федеральное и региональное законодательства по поддержке малого бизнеса. Отнесение предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства. Определение потенциальной возможности для различных предприятий малого и среднего бизнеса претендовать на	2	2,3



	получение субсидий из бюджета Самарской области.		
Самостоятельная работа при изучении раздела 3. Работа с учебниками, справочниками, дополнительной литературой. Принятие решения об организационно-правовой форме собственного предприятия. Расчет налогов с применением разных режимов налогообложения. Определение потенциальной возможности для собственного предприятия претендовать на получение субсидий из бюджета Самарской области.		6	
	Итого	50	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению
Реализация рабочей программы учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

1. Рабочие столы.
2. Компьютерные столы.
3. Стулья.
4. Доска классная.
5. Шкаф для хранения учебных пособий, рабочих тетрадей.
6. Персональные компьютеры с системой мультимедиа.
7. Принтер лазерный.
8. Сетевой концентратор.
9. Учебная, учебно-методическая и справочная литература, методические пособия, рекомендации для обучающихся.
10. Презентации.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Перельгина Е.А. Основы предпринимательства: Учебные материалы. Самара: ЦПО, 2011.
2. Голуб Г.Б., Перельгина Е.А. Введение в профессию: общие компетенции профессионала. Эффективное поведение на рынке труда. Основы предпринимательства: Гиды для преподавателей. Самара: ЦПО, 2011.
3. Основы предпринимательства: учебное пособие./Под ред. В. И. Бруновой.-СПб,-2013.

Дополнительные источники:

1. Ефимова С.А. Ключевые профессиональные компетенции. Спецификации модулей. Самара: ЦПО, 2007
2. Приказ министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области от 06.08.2009г. № 82 «О предоставлении субсидий (грантов на создание собственного бизнеса) субъектам малого и среднего предпринимательства- производителям товаров, работ, услуг в целях возмещения затрат в связи с производством товаров, выполнением работ, оказанием услуг в части расходов на государственную регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, приобретение основных средств и производственного оборудования, обеспечение приобретения права по договору коммерческой концессии (франшизу) (паушальный взнос))»

3. Постановление Правительства Самарской области от 27.07.2009г. № 359 «Об утверждении Порядка предоставления в 2009- 2010гг субсидий (грантов на создание собственного бизнеса) субъектам малого и среднего предпринимательства- производителям товаров, работ, услуг в целях возмещения затрат в связи с производством товаров, выполнением работ, оказанием услуг в части расходов на государственную регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, приобретение основных средств и производственного оборудования, обеспечение приобретения права по договору коммерческой концессии (франшизу) (паушальный взнос))».

4. Баранникова Г.Н. Основы предпринимательства.-Воронеж, 2013.

Интернет-ресурсы

1. <http://bishelp.ru>
2. <http://economy.samregion.ru>
3. <http://www.duma.gov.ru>
4. <http://www.smi.ru>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты обучения (освоенные умения)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1	2
Умения:	
- Планировать исследования рынка;	Заполнение разделов бизнес- плана, тестирование, выполнение индивидуальных заданий
- Проводить исследования рынка;	
- Планировать товар/услугу в соответствии с запросами потребителей;	
- Планировать основные фонды предприятия;	
- Планировать сбыт;	
- Подбирать организационно- правовую форму предприятия;	
- Подбирать налоговый режим предприятия;	
- Планировать риски;	
- Оптимизировать расходы предприятия за счет изменений характеристик продукта/ критериев оценки качества услуги;	
- Определять потенциальные источники дополнительного финансирования.	