

**Автономная некоммерческая образовательная организация
профессионального образования
Кызылский техникум экономики и права
потребительской кооперации**

РАССМОТРЕНО НА ЗАСЕДАНИИ
МЕТОДИЧЕСКОГО СОВЕТА
ОТ « 6 » ИЮНЯ 2021
ПРОТОКОЛ № 18

УТВЕРЖДАЮ
ДИРЕКТОР НОУ СПО КТЭИП П К
_____ КОНДРАШОВА О.П.

«12» ИЮНЯ 2021 Г

**ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
«Организация кооперативного бизнеса и
предпринимательства»»»**

Программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта **по специальностям среднего профессионального образования базового уровня для учебных заведений потребительской кооперации**

Организация-разработчик: АНОО ПО «Кызылский техникум экономики и права потребительской кооперации»

Разработчики:

Кондрашова О.П.- преподаватель бухгалтерского учета

Ооржак Н.Б.- преподаватель менеджмента

Биче-оол М.Б.- зам. директора по УР

СОДЕРЖАНИЕ

стр.

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	18

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «Организация кооперативного бизнеса»

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля – является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальностям среднего профессионального образования базового уровня учебных заведений потребительской кооперации в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация кооперативного бизнеса** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Осуществлять выбор и обоснование кооперативных бизнес - идей
2. Разрабатывать бизнес-планы.
3. Прогнозировать сбыт производимой продукции и/или товаров, услуг на основе анализа потребностей потребителей и спроса.
4. Оценивать риски предпринимательской деятельности и выполнять мероприятия по их снижению.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, повышении квалификации руководителей среднего звена, специалистов (при наличии среднего (полного) общего образования). Опыт работы не требуется.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

организации и осуществления предпринимательской деятельности в потребительской кооперации;

уметь:

- определять миссию, цели, задачи кооперативных бизнес-идей;
- выбирать сферу предпринимательской деятельности, способа начала ее осуществления, организационно-правовой формы и масштаба предприятия при создании бизнеса;
- определять источники информации и методы исследования потенциальных конкурентов;
- анализировать потребителей и товары и/или услуги на конкретном товарном рынке при создании бизнеса;
- анализировать внешние и внутренние факторы, влияющие на кооперативную деятельность;
- разрабатывать и реализовывать маркетинговую стратегию потребительского общества;
- рассчитывать потребность в материальных и финансовых средствах, необходимых для создания бизнеса, точку безубыточности и срок его окупаемости;
- разрабатывать проекты учредительных документов;

- оформлять документы, необходимые для государственной регистрации вновь создаваемой фирмы, получения лицензии на осуществление конкретного вида предпринимательской деятельности, получения кредита и открытия расчетного счета в банке;

- составлять проекты договоров продажи, аренды предприятия;
- давать оценку финансового состояния кооперативного бизнеса;
- оценивать предпринимательские риски;

знать:

- историю кооперативного движения, современное состояние потребительской кооперации РФ;
- современные кооперативные ценности и принципы;
- социально-экономическую сущность предпринимательства;
- основные этапы создания бизнеса;
- направления и методы исследования предпринимательской среды при создании бизнеса;
- методы нейтрализации предпринимательского риска;
- стратегию и тактику управления предпринимательскими рисками;
- структуру и содержание основных разделов бизнес-плана;
- направления государственной поддержки малого предпринимательства;
- особенности предпринимательства в потребительской кооперации;
- перспективные направления предпринимательской деятельности кооперативных организаций;
- процедуры юридического оформления создаваемого бизнеса;
- особенности и порядок заключения договоров продажи и аренды предприятия;
- виды банковских счетов и порядок их открытия при создании бизнеса;
- субъекты предпринимательской деятельности, их права и обязанности;
- элементы маркетинговой стратегии;
- деловую и профессиональную этику предпринимателя

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего –396 часов, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося –324 часов, включая:
 - обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося –216 часов;*
 - самостоятельной работы обучающегося – 108 часов;*
- учебной практики – 72 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: **Организация кооперативного бизнеса**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.	Осуществлять выбор и обоснование кооперативных бизнес – идей.
ПК 2.	Разрабатывать бизнес-планы.
ПК 3.	Прогнозировать сбыт производимой продукции и/или товаров, услуг на основе анализа потребностей потребителей и спроса.
ПК 4.	Оценивать риски предпринимательской деятельности и выполнять мероприятия по их снижению.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность 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 профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя 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.	Соблюдать правила техники безопасности, нести ответственность за организацию мероприятий по обеспечению безопасности труда
ОК 11.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.	Раздел 1. Формирование бизнес-идей и выбор перспективных направлений деятельности потребительской кооперации	132	64	32	-	32	-	36	-
ПК 2., ПК 3., ПК 4.	Раздел 2. Создание кооперативного бизнеса	264	152	78	-	76	-	36	-
	Производственная практика (по профилю специальности), часов (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)	-						-	-
	Всего:	396	216	110		108		72	-

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК. Организация кооперативного бизнеса			
Раздел ПМ 1 Формирование бизнес-идей и выбор перспективных направлений деятельности потребительской кооперации		64	
Тема 1.1. Предпринимательская деятельность: сущность, основные направления развития	Содержание	12	
	1. Сущность предпринимательства и его роль в экономическом развитии. Этапы становления современного российского предпринимательства.	6	2
	2. Классификация предпринимательской деятельности, ее виды		3
	3. Роль малого бизнеса в экономике страны. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса		2
	Практические занятия		
	1. Анализ особенностей предпринимательства в различных сферах деятельности	6	
	2. Анализ характеристик организационно-правовых форм предпринимательской деятельности		
3. Выбор и обоснование организационно-правовых форм предприятия			
Тема 1.2. Потребительская кооперация как объект предпринимательской деятельности	Содержание	34	
	1. Социально-экономическая сущность и природа кооперативов. Учение о кооперативном движении и кооперации.	16	2
	2. Современное состояние потребительской кооперации и перспективы ее развития. Многоотраслевая деятельность потребительской кооперации.		2
	3. Торговля – главная отрасль экономики. Современные форматы торговли		2
	4. Организация оптовой продажи товаров. Методы оптовой продажи, их виды и сущность		3
	5. Общественное питание его особенности как отрасли потребительской кооперации. Новые направления и формы работы предприятий общественного питания.		3
	6. Организация заготовительной и производственной деятельности в потребительской		3

		кооперации		
	7.	Организация сферы услуг в потребительской кооперации		3
	8.	Особенности и перспективные направления предпринимательства в системе потребительской кооперации		3
	Практические занятия		18	
	1.	Семинар «История развития кооперативного движения в регионе»		
	2.	Семинар-исследование по правовым и уставным основам деятельности потребительской кооперации		
	3-4	Экскурсия в организации потребительской кооперацией региона: знакомство с ее историей и современным состоянием (составление творческого отчета)		
	5.	Решение торговых ситуаций по Закону «О защите прав потребителей»		
	6.	Оформление заказов на различные виды услуг		
	7.	Проведение анкетирования с целью выявления спроса населения на отдельные виды услуг. Разработка вопросов анкеты и анализ результатов.		
	8.	Анализ прогрессивных форм обслуживания на предприятиях торговли и общественного питания.		
	9.	Семинар «Особенности предпринимательства в потребительской кооперации»		
Тема 1.3.		Содержание	18	
Предпринимательская идея и цели создания кооперативного бизнеса	1.	Конкурентные преимущества потребительской кооперации и проблемы ее развития	10	2
	2.	Понятие предпринимательской идеи		3
	3.	Цели создания кооперативного бизнеса		3
	4.	Информационное обеспечение создания бизнеса		3
	5.	Внешняя и внутренняя предпринимательская среда		3
	Практические занятия		8	
	1	Выявления потребностей развития потребительской кооперации, пайщиков, сельского населения и выбор бизнес – идей.		
	2.	Решение экономической задачи: постановка целей создания конкретного предприятия		
	3.	Решение практических задач: анализ структурных элементов конкретного рынка		
	4.	Составление перечня Интернет-ресурсов для организации бизнеса		
Виды работ	Учебная практика		36	

<ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение законодательных актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность 2. Анализ организации обеспечения качества услуг на предприятии. Разработка предложений по обеспечению качества услуг. 3. Анализ коммерческой деятельности предприятий различных отраслей потребительской кооперации. 4. Организация и документальное оформление новых видов услуг, предоставляемых населению и пайщикам. 5. Решение производственных ситуаций по формированию профессиональных компетенций. 6. Анализ особенностей предпринимательства в различных сферах деятельности. 7. Имитационное моделирование ведения предпринимательской деятельности в потребительской кооперации 8. Формирование «деревя» целей для создаваемого бизнеса. 9. Выбор и обоснование жизнеспособности и перспективности предпринимательской идеи. 10. Определение этапов создания собственного дела. 11. Анализ внешних факторов влияющих на выбор бизнес-идеи. 		
<p style="text-align: center;">Самостоятельная работа при изучении ПМ 1</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 2. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. 3. Анализ практической деятельности заготовительных пунктов и предприятий общественного питания по месту проживания (представить отчет) 4. Составление реферата о современных форматах ритейлинговой торговли (по месту жительства) 5. Ознакомление и составление отчета об организации предоставления дополнительных услуг в магазинах потребительской кооперации <p style="text-align: center;">Тематика домашних заданий:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка докладов по истории кооперативного движения, развития потребительской кооперации в России, организации отраслей деятельности на современном этапе 2. Изучение закона о потребительской кооперации в Российской Федерации, Концепции развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 г. 3. Выполнения по результатам экскурсии творческих отчетов: Потребительская кооперация региона: состояние, перспективы 4. Подготовка докладов по истории предпринимательства, о предпринимателях-меценатах, о развитии малого бизнеса в России и за рубежом, об особенностях предпринимательства в потребительской кооперации 5. Изучение Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» 6. Подготовка доклада по теме: «Современные формы и методы заготовок сельскохозяйственных продуктов и сырья и их переработка» 	32	

7. Составление опорного конспекта по теме: «Культура обслуживания покупателей в торговых предприятиях»			
8. Подготовка доклада по теме: «Портрет современного российского предпринимателя»			
9. Подготовка доклада по теме: «Основные мотивы начала осуществления предпринимательской деятельности в современных российских условиях»			
10. Подготовка тематического доклада по теме «Особенности создания собственного дела в различных отраслях деятельности в современных российских условиях»			
11. Анализ Internet-сайтов, ориентированных на современных российских предпринимателей			
12. Составление сравнительной характеристики различных организационно-правовых форм организации			
Раздел ПМ 2. Создание кооперативного бизнеса		136	
Тема 2.1. Решение предпринимателя как основа создания бизнеса	Содержание	10	
	1. Понятие и виды предпринимательских решений. Требования к решению предпринимателя о создании бизнеса.		2
	2. Основные процедуры выработки и принятия решения о создании бизнеса.		3
	3. Прогнозирование при создании бизнеса.		3
	Практические занятия	4	
	1. Решение ситуационных задач по выработке и принятию решений о создании бизнеса.		
	2. Решение практических задач с использованием приемов прогнозирования.		
Тема 2.2. Планирование процесса создания бизнеса	Содержание	24	
	1. Основные направления планирования процесса создания собственного дела.		2
	2. Роль бизнес-плана в создании бизнеса		
	3. Структура бизнес-плана. Общая характеристика фирмы (резюме)		2
	4. Характеристика товаров (услуг)		3
	5. Рынок сбыта товаров (услуг). Конкуренция на рынке сбыта		3
	6. План маркетинга		3
	7-8. План производства.		3
	9. Организационный план.		3
	10-11. Финансовый план. Анализ достижения безубыточности бизнеса.		3
	12. Стратегия финансирования		3
	Практические занятия	28	
	1. Решение практической задачи: выбор и обоснование каждым студентом конкретного		

	варианта начала осуществления предпринимательской деятельности		
	2. Разработка макета бизнес-проекта		
	3. Разработка фирменного стиля создаваемой фирмы		
	4-5. Расчет потребности в экономических ресурсах для открытия бизнеса		
	6-7. Расчет затрат предпринимательской деятельности		
	8. Разработка маркетинговой стратегии бизнеса		
	9. Расчет безубыточной деятельности и срока окупаемости проекта		
	10. Расчет эффективности инвестиционных вложений		
	11. Выбор рекламных средств и разработка плана мероприятий по продвижению товаров и услуг		
	12. Составление пресс-релиза к проведению презентации.		
	13-14. Оформление и презентация бизнес-плана		
Тема 2.3. Управление предпринимательским риском на этапе принятия решения о создании собственного дела	Содержание	8	
	1. Понятие предпринимательского риска		2
	2. Управление предпринимательским риском		2
	3. Методы нейтрализации предпринимательского риска		2
	4. Программа страхования от рисков		3
	Практические занятия	4	
	1. Решение практической задачи: снижение уровня предпринимательского риска конкретного проекта создания бизнеса		
	2. Разработка плана мероприятий по выходу из рискованных ситуаций на примере конкретного проекта.		
Тема 2.4. Юридическое оформление потребительского общества и его взаимоотношение с предпринимательской средой	Содержание	18	
	1. Юридическое обеспечение предпринимательской деятельности		2
	2. Основные процедуры юридического оформления внутренней среды потребительского общества		2
	3. Юридическое оформление взаимоотношений создаваемого потребительского общества с персоналом.		3
	4. Порядок государственной регистрации потребительских обществ.		3
	5. Порядок получения лицензии на осуществление определенных видов предпринимательской деятельности. Сертификация товаров.		3
	6. Юридическое оформление взаимоотношений с государственными контролирующими		

		органами		3
	7.	Юридическое оформление взаимоотношений фирмы с партнерами. Особенности заключения договоров купли-продажи, аренды предприятия		3
	8.	Юридическое оформление взаимоотношений потребительского общества с финансово-кредитными учреждениями		3
	9.	Ответственность предпринимателя за правонарушение в процессе создания бизнеса.		3
	Практические занятия		12	
	1.	Составление проекта учредительного договора		
		Деловая игра «Учредительное собрание потребительского общества»		
	2.	Решение практических заданий: оценка правомерности конкретного мероприятия по государственному контролю создаваемой фирмы и разработка предложений по дальнейшим действиям предпринимателя		
	3.	Составление должностной инструкции и трудового договора		
	4.	Деловая игра «Заключение договора фирмой»		
	5.	Оформление коммерческих сделок, порядок заключения		
	6.	Расчет эффективности коммерческих сделок		
Тема 2.4. Инновации в предпринимательской деятельности	Содержание		8	
	1.	Инновации – средство повышения конкурентоспособности организации. Классификации инноваций.		2
	2.	Управление инновациями в малом бизнесе. Выбор организационных форм инновационной деятельности		2
	3.	Финансовая инновационная деятельность		3
	4.	Юридические аспекты инновационной деятельности		3
	Практические занятия			
	1-2.	Разработка проекта плана инвестиционных мероприятий		
Тема 2.5. Психология предпринимательства и бизнеса	Содержание		16	
	1.	Организация труда предпринимателя и повышение его деятельности. Мотивация предпринимательской деятельности		3
	2.	Коммуникативные процессы в деятельности предпринимателя		3
	3.	Психологические аспекты делового общения и принятия решений.		3
	4.	Формирование отношений с клиентами. Программа завоевания новых клиентов		3
	5.	Управление конфликтными ситуациями		3
	6.	Психологические аспекты принятия решений		3

	7.	Психологические основы формирования имиджа предпринимателя. Культура и этика предпринимательства		3
	Практические занятия		26	
	1	Деловая игра «Определение темперамента заказчика по внешним признакам и выбор методики его убеждения в принятии решения о заказе»		
	2.	Анализ ситуаций использования невербальных, семантических и других барьеров межличностного общения		
	3.	Деловая игра «Деловые переговоры»		
	4.	Тренинг делового общения и взаимодействия		
	5.	Анализ различных вариантов использования этикетных форм общения		
	6.	Анализ поведения в конфликтной ситуации		
	7.	Составление характеристики индивидуально-психологических свойств личности предпринимателя на основе наблюдения, бесед, тестов		
	8.	Ролевая игра «Принятие управленческого решения в конкретной ситуации»		
	9	Мозговой штурм – основа принятия решения		
	10.	Деловая игра «Подбор и расстановка персонала управления»		
	11.	Тренинг «Управление стрессом»		
	12	Составление плана организации личной работы предпринимателя		
	13.	Деловая игра «Мастерская имиджа»		
	Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2		76	
	<p>1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>2. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>3. Подготовка докладов, рефератов по вопросам МДК</p> <p>4. Самостоятельное изучение нормативно-правовой документации по вопросам предпринимательской деятельности</p>			
	Тематика домашних заданий:			
	<p>1. Особенности создания бизнеса в различных странах мира.</p> <p>2. Портрет современного предпринимателя</p> <p>3. Основные мотивы начала осуществления предпринимательской деятельности</p> <p>4. Новые информационные технологии как основа современного российского предпринимательства</p> <p>5. Особенности создания потребительского общества в современных российских условиях</p>			

<ol style="list-style-type: none"> 6. Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства в современных российских условиях 7. Правовая база создания собственного дела в Российской Федерации. 8. Особенности государственного регулирования качества товаров (работ, услуг) 9. Особенности государственного контроля предпринимательской деятельности в современных российских условиях 10. Формирование деловой репутации создаваемой фирмы 11. Составление плана и тезисов ответа по теме «Конфликты и его структура» 12. Ответы на контрольные вопросы по теме «Мотивация предпринимательской деятельности» 13. Составление кроссворда по теме: «Культура и этика предпринимательства» 14. Составление опорного конспекта по теме: «Организация труда предпринимателя» 15. Решение ситуационных задач по теме: «Психология принятия управленческих решений» 16. Подготовка резюме 17. Разработка образца кадровой анкеты 18. Составление вопросов для проведения кадрового собеседования 19. Подготовка презентации по теме: «Имидж предпринимателя» 		
<p>Учебная практика</p> <p>Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составление плана действий по разработке проекта «Создание бизнеса». 2. Разработка документации для регистрации предприятия 3. Разработка и оформление бизнес-плана фирмы 4. Разработка стратегии кооперативного бизнеса 5. Определение ресурсов, необходимых для организации бизнеса 6. Проведение маркетинговых исследований 7. Разработка плана рекламной компании 8. Позиционирование товаров собственного производства 9. Разработка фирменного стиля, кооперативного бренда 10. Оформление документации на получение займа на развитие бизнеса 11. Подготовка и презентация коммерческих предложений 12. Расчет финансовых показателей деятельности предприятия 13. Оценка эффективности капитальных вложений 14. Расчет предпринимательских рисков и экономического эффекта деятельности кооперативных бизнес-идей 	36	
Всего	216	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов: Менеджмента; Маркетинга и предпринимательства лабораторий: Информационных технологий в профессиональной деятельности

мастерской: Учебная имитационная фирма (при наличии)

Оборудование учебного кабинета: комплект нормативно-правовых документов, регламентирующих предпринимательскую деятельность.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории: персональные компьютеры, принтер, мультимедиа средства

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест при условии осуществления практики по профилю специальности на базе учебной имитационной фирмы: персональные компьютеры, принтер, программное обеспечение общего и профессионального назначения, комплект нормативно-правовой документации, мультимедийное сопровождение.

Реализация программы модуля предполагает учебную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Алексунин, В.А. Маркетинг: [текст] учебник. / В.А. Алексунин. – М.: Дашков и К°, 2005
2. Андропова, Н.Л. Кадровый менеджмент: [текст] учебное пособие / Н.Л. Андропова. – М.: Академия, 2008
3. Абчук, В.А. Менеджмент: [текст] учебное пособие / В.А. Абчук. – М.: Академия, 2021
4. Борисова, О.В. Бизнес-планирование деятельности предприятий торговли : [текст] учебное пособие / О.В. Борисова. – М.: Академия. 2016
5. Вахитов, К.И. История потребительской кооперации России: [текст] учебное пособие / К.И. Вахитов. – М.: Академия. 2015
6. Демидова, Г.В. Управленческая психология : [текст] учебное пособие / Г.В. Демидова. – М.: Академия. 2012
7. Иванов, Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности : [текст] учебное пособие / Г.Г. Иванов – М.: Академия. 2015
8. Ломакин, А.Л. Управленческие решения: [текст] учебное пособие / А.Л. Ломакин – М.: Форум, 2015
9. Мусаева, Д.Э. Стратегический менеджмент торговли: [текст] учебное пособие / Д.Э. Мусаева, А.Г. Зубкова – М.: Академия. 2017
10. Рыжова, И.О. Менеджер в логистике торговли: [текст] учебное пособие / И.О. Рыжова. – М.: Академия. 2016

Дополнительные источники

1. Гончаренко, Л.И. Налогообложение юридических лиц: [текст] учебное пособие / Л.И. Гончаренко – М.: Форум, 2013
2. Драчева, Е.Л. Менеджмент : [текст] учебное пособие / Е.Л. Драчева. – М.: Академия, 2013
3. Качкова, О.Е. Бухгалтерский учет в торговле: [текст] учебное пособие / Е.Л. Драчева. – М.: Академия, 2015
4. Макаров, Н.Д. Правовое обеспечение профессиональной деятельности торговли : [текст] учебное пособие / Н.Д. Макаров – М.: Гардарики, 2017
5. Рамендик, Д.М. Управленческая психология : [текст] учебное пособие / Д.М. Рамендик. – Форум, 2016

Интернет – ресурсы:

1. Электронный ресурс «Бизнес-журнал». Форма доступа www.1000ideas.ru
2. Электронный ресурс журнала «Свой бизнес». Форма доступа www.business-magazine.ru
3. Электронный ресурс интернет-сообщества менеджеров. Форма доступа www.mybiz.ru
4. Электронный ресурс информационный ресурс для предпринимателей. Форма доступа www.klerk.ru

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы по освоению основной профессиональной образовательной программы.

В образовательном процессе предусматривается использование активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, метода проектов, разбора конкретных ситуаций, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий и т.п.) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

При освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля предусматривается учебная практика, которая осуществляется рассредоточено.

Освоению данного модуля предшествует изучение общепрофессиональных дисциплин. Данный модуль целесообразно вести на последнем курсе после прохождения профессиональных модулей по специальности.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу:

- наличие высшего образования по направлению подготовки Экономика и управление на предприятии. Прохождение курсов повышения квалификации не реже 1 раза в 5 лет и стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

-опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для руководителей практики по профилю специальности. Эти преподаватели должны проходить стажировку в организациях потребительской кооперации не реже 1 раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК1. Осуществлять выбор и обоснование кооперативных бизнес – идей.	Правильность обоснования выбора кооперативного бизнеса в соответствии с потребностями организаций потребительской кооперации и сложившимися рыночными условиями	<i>Текущий:</i> - защита практической работы или - защита творческих проектов
ПК2. Разрабатывать бизнес-планы.	Соответствие разработанного бизнес-плана методическим рекомендациям, общим принципам составления бизнес-плана	<i>Текущий:</i> - экспертная оценка на практическом занятии или - защита бизнес-проектов
ПК3. Прогнозировать сбыт производимой продукции и/или товаров, услуг на основе анализа потребностей потребителей и спроса.	Правильность выбранного метода для прогнозирования и точность расчета сбыта производимой продукции и/или товаров, услуг	<i>Текущий:</i> - экспертная оценка на практическом занятии или деловая игра
ПК4. Оценивать риски предпринимательской деятельности и выполнять мероприятия по их снижению.	Точность расчета предпринимательских рисков, правильность определения способов снижения рисков	<i>Текущий:</i> - защита практических заданий или решение профессиональных ситуаций
Итоговый контроль		<i>Зачет</i>

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
1	2	3
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии, наличие положительных отзывов по итогам прохождения производственной практики	-наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и в процессе практики. -экспертная оценка портфолио работ и документов
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Обоснованность постановки цели, выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области учета	- наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и в процессе практики.
ОК 3. Принимать решения в	Адекватность принятия	- наблюдение и экспертная

стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	решений в стандартных и нестандартных ситуациях	оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и в процессе практики.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Адекватность отбора и использования информации профессиональной задачи	- наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и в процессе практики.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) в профессиональной деятельности.	Демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.	- наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и в процессе учебной и производственной практик.
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Владение навыками делового общения, проектной деятельности	- наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и в процессе практики.
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.	Проявление ответственности за работу подчиненных, результат выполнения заданий	- наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и в процессе учебной и производственной практик.
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня	- наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и в процессе учебной и производственной практик.
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности. Применение новых технологий в ходе производственной практики. Демонстрация навыков самостоятельного поиска необходимой информации.	- наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и в процессе учебной и производственной практик. - интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 10. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Демонстрация готовности к исполнению воинской обязанности.	- наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, при решении ситуационных задач и в процессе учебной и производственной практик.

КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ «ОРГАНИЗАЦИЯ КООПЕРАТИВНОГО БИЗНЕСА»

Экспертная карта оценивания вида профессиональной деятельности

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Задание	Результат	Формы и методы контроля и оценки
ПК1. Осуществлять выбор и обоснование кооперативных бизнес – идей.	Правильность обоснования выбора кооперативного бизнеса в соответствии с потребностями организаций потребительской кооперации и сложившимися рыночными условиями	Выявить и оценить эффективные бизнес-идеи по заданной теме при помощи мозгового штурма или составления карты идей. (приложение 1)	Заполненная карта идей	<i>Текущий:</i> - защита практической работы или - защита творческих проектов
ПК2. Разрабатывать бизнес-планы.	Соответствие разработанного бизнес-плана методическим рекомендациям, общим принципам составления бизнес-плана	Разработать бизнес-план (приложение 2)	Бизнес-план	<i>Текущий:</i> - экспертная оценка на практическом занятии или - защита бизнес-проектов
ПК3. Прогнозировать сбыт производимой продукции и/или товаров, услуг на основе анализа потребностей потребителей и спроса.	Правильность выбранного метода для прогнозирования и точность расчета сбыта производимой продукции и/или товаров, услуг	Составить план производственной программы на основании плана маркетинга и портфеля заказов реализации(приложение 3)	Прогноз сбыта фирмы	<i>Текущий:</i> - экспертная оценка на практическом занятии или деловая игра
ПК4. Оценивать риски предпринимательской деятельности и выполнять мероприятия по их снижению.	Точность расчета предпринимательских рисков, правильность определения способов снижения рисков	Составить профиль предпринимательских рисков для предприятий различных видов деятельности, разработать мероприятия по снижению рисков (приложение 4)	Каталог предпринимательских рисков, план мероприятий по выходу из рискованных ситуаций	<i>Текущий:</i> - защита практических заданий или - решение профессиональных ситуаций
Итоговый контроль				<i>Зачет</i>

Приложение 1.

ПК1. Осуществлять выбор и обоснование кооперативных бизнес – идей.

Упражнение «Поиск бизнес-идей»

Участники разбиваются на группы по 5-6 человек и проводят мозговую атаку, цель которой - найти максимум деловых возможностей на следующую тему (например):

ОВОЩИ

Можно использовать карту идей - это усовершенствованный вариант мозгового штурма. Действуют те же принципы, но участников просят найти деловые возможности по трем основным типам предприятий: производство, услуги, торговля. Результат оформляют в таблице «Карта идей».

Карта идей

Производство	Услуги	Торговля
...

Приложение 2.

ПК2. Разрабатывать бизнес-планы.

Задание 2. Разработать раздел бизнес-плана «План маркетинга»

Таблица 1. НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Стратегии	Состав мероприятий	Ф.И.О. ответственного за мероприятие	Сроки реализации мероприятий
1.			
2.			

Таблица 2. Характеристика товаров организации

Преимущества по сравнению с аналогичными товарами конкурентов	Недостатки	Меры по преодолению недостатков

Таблица 3. Информация о конкурентах

Название конкурирующей организации	Ее место - расположение	Доля рынка, которым она владеет (%)	Предполагаемый объем продаж	Предполагаемые потери, вызванные деятельностью на рынке конкурентов

Таблица 4. Конкуренция на рынке сбыта (факторы конкурентоспособности)

Факторы конкурентоспособности	Организация			
		A	B	...
1	2	3	4	5
1. ТОВАР				
1.1 качество				
1.2 технико – экономические показатели				
1.3 престиж торговой марки				
1.4 упаковка				
1.5 уровень послепродажного обслуживания				
1.6 гарантийный срок				
1.7 уникальность				
1.8 многовариантность использования				
1.9 надежность				
1.10 защищенность патентами				
2. ЦЕНА				
2.1 продажная				
2.2 процент скидки с цены				
2.3 сроки платежа				
2.4 условия предоставления кредита				
2.5 условия финансирования покупки				
3. СБЫТ				

3.1 формы сбыта:				
прямая доставка				
торговые представители				
предприятия – производители				
оптовые посредники				
комиссионеры и маклеры				
дилеры				
3.2 степень охвата рынка				
3.3 размещение складских помещений				
3.4 система транспортировки				
3.5 система контроля запасов				
4. ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ НА РЫНКАХ				
4.1 реклама:				
для потребителей				
для торговых посредников				
4.2 индивидуальная продажа:				
стимулирование потребителей				
демонстрационная торговля				
показ образцов товаров				
подготовка персонала сбытовых служб				
4.3 продвижение товаров по каналам сбыта				
продажа на конкурсной основе				
премии торговым посредникам				
4.4 телевизионный маркетинг				
4.5 продажа товаров через средства массовой информации				
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ				

Таблица 5. Аналитическая таблица сильных и слабых сторон организации

Показатели	Оценка позиции					Прим.
	1	2	3	4	5	
1. ФИНАНСЫ						
1.1 Структура активов						
1.2 потребительский кредит						
1.3 инвестиционные ресурсы						
1.4 оборот акций						
1.5 движение денежной массы						
1.6 положение по безубыточному ведению дел						
1.7 отношение объема продаж к стоимости активов						
1.8 отношение основного и оборотного капитала						
1.9 эффективность выполнения бюджета предприятия						
1.10 новые инвестиции						
1.11 динамика дивидендов						
2. ПРОИЗВОДСТВО						

2.1 использование производственных мощностей						
2.2 гибкость перехода на выпуск новой продукции						
2.3 количество рабочей силы						
2.4 производительность труда						
2.5 запасы сырья						
2.6 объем продаж на одного работника						
2.7 объем капиталовложений на одного работника						
2.8 возраст технологического оборудования						
2.9 контроль качества						
2.10 своевременность поставок готовой продукции						
2.11 продолжительность простоя оборудования по организационно – техническим причинам						
2.12 наличие производственных площадей						
2.13 размещение оборудования						
3. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ						
3.1 отношение численности АУП к численности рабочих						
3.2 система коммуникаций						
3.3 четкость разделения полномочий и функций в аппарате управления						
3.4 текучесть управленческих кадров						
3.5 качество используемой в управлении информации						
3.6 скорость реагирования управления на происходящие изменения						
3.7 число уровней управления						
4. МАРКЕТИНГ						
4.1 доля рынка сбыта контролируемая организацией						
4.2 репутация товаров на рынке						
4.3 престиж торговой марки						
4.4 расходы по сбыту товаров						
4.5 уровень обслуживания потребителей						
4.6 организационные и технические средства для сбыта продукции						
4.7 торговый аппарат организации						
4.8 цены на товары и услуги						

4.9 число потребителей товаров и услуг						
4.10 качество поступающей о рынке информации						
5. РАБОЧАЯ СИЛА						
5.1 общее число работников организации						
5.2 производственный персонал						
5.3 торговый и сбытовой персонал						
5.4 ученые и инженеры						
5.5 мастера						
5.6 менеджеры среднего звена						
5.7 менеджеры высшего звена						
5.8 расходы по обучению и подготовке кадров						
5.9 текучесть кадров						
6. ТЕХНОЛОГИЯ						
6.1 технология изготовления продукции						
6.2 внедрение новых технологий						
6.3 получение патентов на изобретения						
6.4 организация НИОКР						
6.5 мощность инженерно – конструкторской базы						

Таблица 6. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Группы показателей	Основные показатели		
РЫНОК			
1.1 размеры рынка			
1.2 особенности внедрения на рынок			
1.3 степень вхождения на рынок			
1.4 рыночный спрос			
1.5 рыночная диверсификация			
2. ПРОДУКЦИЯ			
2.1 освоение производства изделий			
2.2 жизненный цикл изделий			
2.3 конкуренция изделий			
2.4 ассортимент продукции			
2.5 конструкция и дизайн изделия			
2.6 новые изделия			
2.7 пересмотр ассортимента выпускаемой продукции			
3. ЦЕНЫ			
3.1 новые изделия			
3.2 выпускаемые изделия			
4. ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ			
4.1 реклама			
4.2 сбытовые службы			
4.3 содействие сбытовым организациям			
5. ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ			

ТОВАРОВ НА РЫНКЕ			
5.1 структура каналов сбыта			
5.2 размеры каналов сбыта			
5.3 развитие сбытовой сети			
5.4 контроль за каналами сбыта			

Таблица 7. ОБОБЩАЮЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО МАРКЕТИНГУ

Цели маркетинга	Стратегии по маркетингу	Сроки реализации	Ответственное лицо

Таблица 8. АНАЛИЗ СХЕМЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ТОВАРОВ

Каналы сбыта продукции	Как реализованы в организации	Эффективность (преимущества и недостатки)
1. со складов организации		
2. через посредников		
3. через магазины: оптом в розницу		
4. заказы по почте		
5. продажа организациям		
6. заказы по телефону		
7.		
8.		

Таблица 9. АНАЛИЗ РЕКЛАМЫ

Вид рекламы	Как реализован в организации	Эффективность (преимущества и недостатки)
1. рассылка рекламных писем – предложений отдельным покупателям		
2. вывески в магазине		
3. телереклама		
4. радиореклама		
5. рекламные объявления в		

газетах		
6. рекламные объявления в журналах		
7. рекламные щиты на улицах		
8. рекламные щиты на автомагистралях		
9. издание рекламных плакатов		
10. реклама на мелких товарах (ручках, блокнотах)		
11. издание брошюр		
12. реклама в телефонных справочниках		
13. издание рекламных проспектов		
14. реклама в общественном транспорте: автобусы трамваи троллейбусы такси		
15. реклама в статьях газет и журналов		

Приложение 3.

ПК3. Прогнозировать сбыт производимой продукции и/или товаров, услуг на основе анализа потребностей потребителей и спроса.

Практическая работа. Определение рынков сбыта.

Цель: формирование профессиональной компетенции по прогнозированию сбыта производимой продукции и/или товаров, услуг. В результате освоения компетенции студент должен уметь спрогнозировать сбыт фирмы, составить схему распределения товаров на основе каналов сбыта.

Задание

Для учебного бизнес-плана:

1. определить:

- а) ёмкость рынка;
- б) долю фирмы на рынке;
- в) величину неудовлетворенного рынка;
- г) степень удовлетворения спроса;
- д) возможность дополнительного сбыта;
- е) ожидаемое значение прогноза сбыта фирмы.

Исходная информация для расчета по вариантам представлена в таблице 1

Таблица 1 – Исходная информация для расчета

Показатели	1 вариант	2 вариант	3 вариант	4 вариант
------------	-----------	-----------	-----------	-----------

Объем продаж фирмы, тыс.руб.	2800	48000	6700	17000
Объем продаж конкурентов, тыс.руб.	6500	240000	20100	51000
Прогноз спроса на продукцию, тыс. руб.	9700	290000	27000	70000

2. выявить наиболее перспективные рынки сбыта продукции (услуг):

- а) выбрать стратегию охвата рынка;
- б) описать потенциальных потребителей продукции.

3. составить схему распространения товара (услуги).

- а) какие методы сбыта вы используете?
- б) какие каналы сбыта вы используете?
- в) каких посредников вы выбрали?

Приложение 4

ПК4. Оценивать риски предпринимательской деятельности и выполнять мероприятия по их снижению.

Провести анализ предпринимательских рисков для учебного бизнес-плана (табл. 1), разработать мероприятия по снижению рисков.

Таблица 1. Анализ предпринимательских рисков

Риск	Вероятность	Влияние	Величина	Стратегия	Действия