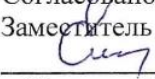


Областное государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Ульяновский техникум питания и торговли»

Согласовано
Заместитель директора по УВР
 Е.И.Ерофеева
«23» июня 2026 год



**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ
БИЗНЕС -КЛУБ «СВОЕ ДЕЛО»**

Возрастной диапазон обучающихся: **15-18 лет**
Срок реализации программы: **1 год**
Уровень освоения: базовый

Программа разработана:
Павперовой Яной Вадимовной,
педагогом дополнительного образования

Ульяновск, 2026

Структура дополнительной общеразвивающей программы

Содержание

1.Пояснительная записка.....	3
2.Цели и задачи программы	3
3. Планируемые результаты.....	4
4. Учебно-тематический план	8
5. Содержание программы	16
6. Комплекс организационно-педагогических условий.....	18
7. Воспитательный компонент. Рабочая программа воспитания	19
8. Календарный план воспитательной работы	23
9. Условия реализации программы.	24
10.Список литературы и интернет-источников	25
11.Формы аттестации	26
12. Оценочные материалы.....	27
13. Список литературы	39

1.Пояснительная записка.

Малый и средний бизнес имеет важное социально-экономическое значение в экономике любой страны, обеспечивая способность страны приспосабливаться к меняющейся рыночной ситуации. Предприятия малого и среднего бизнеса создают определенное число рабочих мест. Их деятельность формирует достаточно высокий уровень конкуренции, что способствует повышению качества товаров и услуг, обеспечивает развитие инновационной деятельности.

Однако, согласно статистике, 8 из 10 открывшихся фирм, после года существования, прекращают свой бизнес. И только 2 продолжают работать. Причин закрытия фирм множество — это и отсутствие гибкости, необоснованный рост, стремление получить сиюминутную прибыль, отсутствие финансового учета, непредвиденные расходы и нехватка денег на них, зависимость от посредников и поставщиков, отсутствие планирования и незнание основ электронной коммерции, необоснованные расходы на рекламу и многое другое. История развития предпринимательства показывает, что успешный предприниматель всегда планирует свою деятельность.

Актуальность программы обоснована тем, что государство заинтересовано в повышении уровня потребительской культуры и функциональной финансовой грамотности обучающихся. Оно связано с необходимостью формирования у обучающихся экономических, правовых компетенций, а также воспитания ответственности при принятии решений, повышения социальной и экономической активности.

Программа разработана в соответствии со следующими документами:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ст. 2, ст. 15, ст.16, ст.17, ст.75, ст. 79);
- Распоряжение Правительства РФ от 31.03.2022 № 678-р «Об утверждении Концепции развития дополнительного образования детей и признании утратившим силу Распоряжения Правительства РФ от 04.09.2014 № 1726-р» (вместе с «Концепцией развития дополнительного образования детей до 2030 года»);

- Приказ Министерства просвещения РФ от 27 июля 2022 г. № 629 “Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам”
- Методические рекомендации по проектированию дополнительных общеразвивающих программ № 09-3242 от 18.11.2015 года;
- СП 2.4.3648-20 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи;
- Устав ОГБПОУ «Ульяновский техникум питания и торговли»
- Локальные акты учреждения.

1.2. Актуальность программы

Создание студенческого Бизнес - Клуба «СВОЕ дело» приведет к популяризации предпринимательской деятельности в студенческих кругах, стимулирует инновационную деятельность обучающихся, что позволит обеспечить выпуск специалистов, готовых к самостоятельной работе, как в профессиональной сфере, так и в сфере предпринимательства, наукоемкого бизнеса, менеджмента, востребованных на рынке труда.

1.3. Отличительные особенности программы

Особенностью программы является формирование экономической, информационно-коммуникативной культуры обучающихся на ранних стадиях обучения посредством их участия в практико-ориентированной деятельности. Обучающиеся последовательно получают знания по экономике, основам ведения бизнеса, адекватные их возрасту, а также им предстоит изучить потребности рынка, рассчитать себестоимость произведенного товара (услуги), пути его реализации, сегментацию рынка сбыта, дать оценку конкурентоспособности, прогнозировать рынок товаров (услуг), грамотно составлять бизнес-планы.

Обучающиеся приобретают навыки работы в группе, занимаясь предпринимательской деятельностью, которая построена так, чтобы учащиеся непосредственным образом были включены в активный учебный процесс: они учатся создавать продукт (услугу), осуществляют сбор необходимой информации,

разрабатывают бизнес-планы, высчитывают стоимость, планируют пути реализации товара, делают выводы, анализируют свою работу, формируя новое экономическое знание и приобретая новый учебный и жизненный опыт.

1.4. Адресат программы, сроки освоения программы

Средний возраст обучающихся – 15 - 18 лет. У обучающихся этого возраста развиваются познавательные и коммуникативные умения и навыки, пространственное мышление, формируется жизненный опыт, жизненная позиция. Количество обучающихся в группе 15 человек. Режим работы – 2 раза в неделю по 2 часа. Работа объединения организована на базе ОГБПОУ УТПиТ.

1.5. Форма обучения и виды занятий

В процессе реализации программы используются различные методы обучения: информаторий, круглый стол, беседа, форсайт, ролевая игра, кейс метод и метод проектов.

2. Цели и задачи программы

Цели:

Формирование предпринимательской и финансовой грамотности студентов ОГБПОУ УТПиТ.

В процессе достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

Обучающие

- проведение конкурсов проектов в области инновационного предпринимательства на базе студенческого Бизнес- Клуба;
- обучение основам открытия и эффективного ведения бизнеса;
- создание и развитие студенческих бизнес - инициатив;
- консультирование в сфере предпринимательства и инноваций.

Развивающие:

- формирование положительного образа предпринимателя в молодежной среде;

- развитие у студентов лидерских навыков, умений работать в самостоятельно созданной команде, практических умений деловой коммуникации;

- развитие предпринимательского мышления у участников;

- *Воспитывающие:*

- формирование положительного образа предпринимателя в молодежной среде;

- развитие у студентов лидерских навыков, умений работать в самостоятельно созданной команде, практических умений деловой коммуникации;

- развитие предпринимательского мышления у участников;

3. Планируемые результаты

Показателем результативности реализации данной программы следует считать достижение результатов 1 и 2 уровней внеурочной деятельности.

Планируемые предметные результаты

Обучающиеся будут:

- иметь представления об основах предпринимательской деятельности;
- знать основные понятия в сфере предпринимательства;
- знать основные формы и виды предпринимательской деятельности;
- иметь представление о государственных программах поддержки предпринимательства;

- владеть навыками социального проектирования;

Планируемые метапредметные результаты

В результате реализации программы будут:

- формироваться личностные, регулятивные, познавательные и коммуникативные универсальные учебные действия.

Личностные универсальные учебные действия:

- мотивация к участию в предпринимательской деятельности;
- жизненное самоопределение личности.

- формирование у студентов компетенций, способствующих разработке и запуску предпринимательских проектов на основе собственной коммерческой идеи, мобилизации ресурсов для их реализации, а также развитие навыков эффективного командообразования и лидерских качеств.

Познавательные универсальные учебные действия:

- поиск и выделение необходимой информации, ее структурирование, критическая оценка и интерпретация;
- определение способов, действий для решения выявленной проблемы.

Коммуникативные универсальные учебные действия:

- использование речевых средств для решения различных коммуникативных задач;
- владение монологической и диалогической формами коммуникаций, используя, в том числе, инструменты ИКТ;
- умение формулировать собственное мнение;
- умение договариваться и приходить к общему решению в совместной деятельности;
- умение работать в группе, устанавливать рабочие отношения, эффективно сотрудничать и способствовать продуктивной совместной деятельности.

Регулятивные универсальные учебные действия:

- формирование постановки цели и ее достижение, развитие самоконтроля, оценивания (включая адекватное восприятие предложений и оценки другими людьми), коррекция.
- создание системы самоуправления в формировании, подготовке и самореализации студенческих лидеров;
- укрепление горизонтальных вертикальных связей между студентами разных курсов, групп, а также в самих группах между студентами и преподавателями;

4. Учебно-тематический план

№ п/п	Название раздела, темы	Количество часов			Формы организации занятий	Формы аттестации (контроля)
		Всего	Теория	Практика		
1.	Раздел 1. Введение (6 часов)					
		5	3	3		
	Знакомство с обучающимися. Цель и задачи программы. Правила поведения и техника безопасности на занятиях	2	1	1		
	Нормативно-правовая база предпринимательской деятельности	2	2			Входная диагностика
	Тренинг Входная диагностика	2		2		
2.	Раздел 2. История развития предпринимательства (4 часа)					
		4	2	2	Лекция Практическое занятие	Текущий, опрос, тестирование
	История возникновения предпринимательства	2	2			
	Опыт деятельности предпринимателей, вдохновляющих на успех	2		2		
3.	Раздел 3. Основные понятия бизнес-планирования и целеполагания. (18 часов)					
		18	10	8	Лекция, практическое занятие	Текущий, опрос, практическое задание
	Виды и формы бизнеса	4	2	2		
	Бизнес- план предприятия	4	2	2		
	Структура предприятия	2	2			
	Основные положения бизнес-плана	2	2			
	Квест «Создавай свое»	2		2		
	Понятие целей проекта. Задачи проекта.	2		2		
	Интеллектуальная игра «ПРОБизнес»	2	2			

4.	Раздел 4. Рынок – среда существования предпринимателей (34 часов)					
		34	10	24	Лекция, практическое занятие	Текущий, опрос, практическое задание
	Патентоспособность и авторские права	4	2	2		
	Азбука потребителя. Спрос и предложение.	2	1	1		
	Оценка потенциальной емкости рынка и продаж	2	1	1		
	Бизнес игра «ПРОфинансы»	2	1	1		
	Бизнес-игра «Ажиотаж»	4	-	4		
	Сильные и слабые стороны. Swot—Анализа. Возможности и угрозы	2	1	1		
	Тренинг «Я-предприниматель»	4	1	3		
	Реклама и бизнес. Маркетинг. Конкуренция	4	1	3		
	Кейс-сессия «Реклама в бизнесе»	6	1	5		
	Игра «Монополия»	4	1	4		
5	Раздел 5. Компетенции современного предпринимателя (40 час)					
		40	10	30		
	Этапы формирования и развития команды	6	2	4	Лекция,	Текущий, опрос,
	Тренинг «К-значит «команда»	6	1	5		
	Имидж делового человека	4	1	3		
	Роль и значение знаний речевого этикета для	2	1	1		
	Тренинг «Образ современного предпринимателя»	6	-	6		
	Национальные стили ведения переговоров	2	2	-		
	Специфика конфликтов в команде	4	1	3		

	Тренинг «Эмоциональный тимбилдинг»	6	1	5		
	Инвестиции	4	1	3		
6	Раздел 6. Социальное проектирование (18 часа)					
		18	6	12	Лекция, практическое занятие	Текущий, опрос, практическое задание
	Проектирование. Виды проектов	2	2	-		
	Планирование. Постановка целей и задач	4	1	3		
	Бизнес-план	2	1	1		
	Социальный проект	8	2	6		
	Анализ, составление сметы	2		2		
7	Раздел 7. Просветительское направление предпринимательской работы (22 часов)					
		22		22	Практическое занятие	
	Организация игры «Ажиотаж» со студентами 1 курсов	12		12		
	Организация игры «ПРОбизнес» со студентами 2 курсов	10		10		
8	Раздел 8. Итоговое занятие (2 часа)					
	Итоговое занятие. Итоговая диагностика	2	1	1		Итоговая диагностика
Итого часов:		144 часа				

5. Содержание программы

Содержание курса внеурочной деятельности

Организационное занятие

Знакомство с членами объединения. Цели, задачи объединения. Техника безопасности на занятиях.

Практическое занятие: Тренинг на знакомство «Снежный ком».

Нормативно-правовая база предпринимательской деятельности

Нормативно-правовые акты, регулирующие предпринимательскую деятельность. Правовые аспекты деятельности предпринимателя. Определение прав и обязанностей предпринимателя. Федеральные проекты и программы по предпринимательству.

Практическое занятие: Составление кодекса предпринимателя.

Понятие «предприниматель», «предпринимательская деятельность»

Основы предпринимательской деятельности: природа, философия, базовые ценности, цели и задачи. Понятие «предприниматель». Психология личности предпринимателя.

Практические занятия: Диагностика способностей и интересов обучающихся. Эссе «Что значит быть предпринимателем?».

Тренинги личностного роста: «Стань уверенным», «Я - творческая личность», «Твоя цель – твой успех».

История развития предпринимательства в мире и в России в отдельности. Обучающиеся узнают об истории предпринимательства в России и за рубежом. Познакомятся с правами и обязанностями предпринимателей. Составят свой свод правил в рамках бизнес клуба.

Практические занятия разработают проект положения о бизнес-клубе, определяют миссию бизнес клуба, продумают направления работы и наметят план работы на год. Проведут мозговой штурм и составят банк идей. Анкетирование поможет обучающимся осмыслить требования, предъявляемые к личным качествам предпринимателя.

Истории успеха известных бизнесменов. Мотивация на успех.

Обучающиеся познакомятся с историями успеха известных бизнесменов. Истории провалов и успехов реальных предпринимателей

Практические занятия. Карта желаний «Что мотивирует меня?» Обучающиеся могут рассказать о своих жизненных целях, мечтах, идеях и составят карту желаний.

Формирование команды

Изучение этапов и стадий формирования команды, оформление личного портфолио.

Практические занятия: Тренинговые занятия, направленные на формирование команды, качеств личности предпринимателя.

«Профилактический тренинг»: эффективные приемы взаимодействия; структурные элементы; упражнения; трудности; способы оценки эффективности.

«Интеллектуальный батл»: разработка творческих заданий; способ выявления победителя; антураж мероприятия.

«Квест»: разработка маршрута; планирование заданий на остановках; мотивация интереса участников.

«Флеш - моб»: виды; принципы; правила.

Работа в мини-группах «Организация мероприятия в выбранном формате». Подготовка фото-видеоотчета о проведенном мероприятии.

Социальное проектирование

Понятие «Проектирование», виды проектирования. Технология социального проектирования. Выявление актуальных проблем в молодежной среде и обществе. Разработка эффективных путей решения социальных проблем. Ресурсное обеспечение социальных проектов. Мониторинг и оценка деятельности.

Практическое занятие: Семинар-тренинг «Основы создания успешной электронной презентации социального проекта» Мастер-класс по основным

требованиям и рекомендациям поведения на сцене, работа с основным мультимедийным и звуковым оборудованием.

Просветительское направление предпринимательской деятельности

Участники на практике реализуют знания, полученные ими в период подготовки, участвуют в конкурсе бизнес-планов. Самостоятельно реализуют игру «Ажиотаж» и «ПРОбизнес» с другими обучающимися с целью формирования предпринимательской грамотности.

6. Комплекс организационно-педагогических условий.

6.1 Календарный учебный график

[illegible]

3.8		21		Практическое занятие	2	Понятие целей проекта. Задачи проекта.	УТПиТ	
3.9		24		Практическое занятие	2	Интеллектуальная игра «ПРОбизнес»	УТПиТ	
Раздел 4. Рынок – среда существования предпринимателей (34 часов)								
4.1	Октябрь	28		Информаторий	2	Патентоспособность и авторские права	УТПиТ	Текущий, опрос, практическое задание
4.2		31		Практическое занятие	2	Патентоспособность и авторские права	УТПиТ	
4.3	Ноябрь	07		Практическое занятие	2	Азбука потребителя. Спрос и предложение.	УТПиТ	
4.4		11		Информаторий	2	Оценка потенциальной емкости рынка	УТПиТ	
4.5		14		Информаторий	2	Интеллектуальная игра «ПРОфинансы»	УТПиТ	
4.6		18		Интерактивная игра	2	Бизнес-игра «Ажиотаж»	УТПиТ	
4.7		21		Интерактивная игра	2	Бизнес-игра «Ажиотаж»	УТПиТ	
4.8		25		Информаторий	2	Сильные и слабые стороны. Swot—Анализа. Возможности и угрозы	УТПиТ	
4.9		28		Тренинг	2	Тренинг «Я-предприниматель»	УТПиТ	
4.10	Декабрь	02		Тренинг	2	Тренинг «Я-предприниматель»	УТПиТ	
4.11		05		Информаторий	2	Реклама и бизнес. Маркетинг. Конкуренция	УТПиТ	
4.12		09		Комбинированный	2	Реклама и бизнес. Маркетинг. Конкуренция	УТПиТ	
4.13		12		Интерактивная игра	2	Кейс-сессия «Реклама в бизнесе»	УТПиТ	
4.14		16		Интерактивная игра	2	Кейс-сессия «Реклама в бизнесе»	УТПиТ	
4.15		19		Интерактивная	2	Кейс-сессия «Реклама в бизнесе»	УТПиТ	

				игра				
4.16		23		Интерактивная игра	2	Игра «Монополия»	УТПиТ	
4.17		26		Интерактивная игра	2	Игра «Монополия»	Утпит	
Раздел 5. Компетенции современного предпринимателя (40 час)								
5.1	Январь	13		Информаторий	2	Этапы формирования и развития команды	УТПиТ	
5.2		16		Информаторий	2	Этапы формирования и развития команды	УТПиТ	
5.3		20		Практическое занятие	2	Этапы формирования и развития команды	УТПиТ	
5.4		23		Тренинг	2	Тренинг «К-значит «команда»	УТПиТ	
5.5		27		Тренинг	2	Тренинг «К-значит «команда»	УТПиТ	
5.6		30		Тренинг	2	Тренинг «К-значит «команда»	УТПиТ	
5.7	Февраль	03		Информаторий	2	Имидж делового человека	УТПиТ	
5.8		06		Практическое занятие	2	Имидж делового человека	УТПиТ	
5.9		10		Информаторий	2	Роль и значение знаний речевого этикета для реализации бизнес-общения	УТПиТ	
5.10		13		Тренинг	2	Тренинг «Образ современного предпринимателя»	УТПиТ	
5.11		17		Тренинг	2	Тренинг «Образ современного предпринимателя»	УТПиТ	
5.12		20		Тренинг	2	Тренинг «Образ современного предпринимателя»	УТПиТ	
5.13		24		Информаторий	2	Национальные стили ведения переговоров	УТПиТ	
5.14		27		Комбинированный	2	Специфика конфликтов в команде	УТПиТ	

5.15	Март	03		Практическое занятие	2	Специфика конфликтов в команде	УТПиТ	
5.16		06		Тренинг	2	Тренинг «Эмоциональный тимбилдинг»		
5.17		10		Тренинг	2	Тренинг «Эмоциональный тимбилдинг»	УТПиТ	
5.18		13		Тренинг	2	Тренинг «Эмоциональный тимбилдинг»		
5.19		17		Практическое занятие	2	Инвестиции	УТПиТ	
5.20		20		Практическое занятие	2	Инвестиции	УТПиТ	
Раздел 6. Социальное проектирование (18 часов)								
6.1	Март	24		Комбинированный	2	Проектирование. Виды проектов	УТПиТ	
6.2		27		Комбинированный	2	Планирование. Постановка целей и задач	УТПиТ	
6.3		31		Практическое занятие	2	Планирование. Постановка целей и задач	УТПиТ	
6.4	Апрель	04		Практическое занятие	2	Бизнес-план	УТПиТ	
6.5		07		Практическое занятие	2	Социальный проект	УТПиТ	
6.6		10		Практическое занятие	2	Социальный проект	УТПиТ	
6.7		14		Практическое занятие	2	Социальный проект	УТПиТ	
6.8		17		Практическое занятие	2	Социальный проект	УТПиТ	
Раздел 7. Просветительское направление предпринимательской работы (22 часа)								
7.1	Апрель	21		Интерактивная игра	2	Организация игры «Ажиотаж» со студентами 1 курсов	УТПиТ	

7.2		24		Интерактивная игра	2	Организация игры «ПРОбизнес» со студентами 2 курсов	УТПиТ	
7.3		28		Интерактивная игра	2	Организация игры «Ажiotаж» со студентами 1 курсов	УТПиТ	
7.4	Май	05		Интерактивная игра	2	Организация игры «ПРОбизнес» со студентами 2 курсов	УТПиТ	
7.5		12		Интерактивная игра	2	Организация игры «ПРОбизнес» со студентами 2 курсов	УТПиТ	
7.6		15		Интерактивная игра	2	Организация игры «Ажiotаж» со студентами 1 курсов	УТПиТ	
7.7		19		Интерактивная игра	2	Организация игры «Ажiotаж» со студентами 1 курсов	УТПиТ	
7.8		22		Интерактивная игра	2	Организация игры «ПРОбизнес» со студентами 2 курсов	УТПиТ	
7.9		26		Интерактивная игра	2	Организация игры «Ажiotаж» со студентами 1 курсов	УТПиТ	
7.10		29		Интерактивная игра	2	Организация игры «ПРОбизнес» со студентами 2 курсов		
7.11	Июнь	02		Интерактивная игра	2	Организация игры «ПРОбизнес» со студентами 2 курсов		
Раздел 8.Итоговое занятие (2часа)								
8.1	Май	30		Комбинированный		Итоговое занятие. Итоговая диагностика	УТПиТ	

7. Рабочая программа воспитания

Цель, задачи, планируемые результаты

Целью воспитания является развитие личности, самоопределение и социализация детей на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в российском обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства, формирование чувства патриотизма, гражданственности, уважения к памяти защитников Отечества и подвигам Героев Отечества, закону и правопорядку, человеку труда и старшему поколению, взаимного уважения, бережного отношения к культурному наследию и традициям многонационального народа Российской Федерации, природе и окружающей среде (Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», ст. 2, п. 2).

Задачами воспитания по программе являются:

1. Формировать систему знаний, отношений и позитивного опыта в области научного познания.
2. Развивать в процессе деятельностно-ориентированного обучения компетенции (опыт) в области научного познания.
3. Развивать опыт организации сотрудничества взаимодействия в группе в процессе включения в познавательную, исследовательскую, поисковую деятельность и др.
4. Формировать опыт самопознания и самоанализа, опыт социально приемлемого самовыражения и самореализации.
5. Организовать образовательное пространство, позволяющие обучающимся успешно овладевать знаниями основного содержания изучаемого материала по основам предметных областей научного познания.
6. Формировать и организовывать культуру образовательного процесса и интеллектуального труда.
7. Совершенствование развития психических процессов, как воля,

различные виды памяти, образное и логическое мышление, хорошее внимание и восприятие. Эти процессы служат основными условиями, обуславливающими возникновение и формирование познавательного и образовательного процессов.

8. Формировать опыт использования современных средств поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач

Планируемые результаты:

- освоение студентами понятия о российской культурной принадлежности (идентичности);
- принятие и осознание ценностей языка, литературы, музыки, традиций, праздников, памятников, святынь народов России;
- воспитание уважения к жизни, достоинству, свободе каждого человека, понимания ценности жизни, здоровья и безопасности (своей и других людей), развитие социальной активности;
- формирование уважения к старшим, людям труда, педагогам, сверстникам;
 - воспитание способности к командной деятельности; готовности к анализу и представлению своей нравственной позиции; воли, настойчивости, последовательности, принципиальности, готовности к компромиссам в совместной деятельности;
 - формирование навыков наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности;
 - формирование опыта социально значимой деятельности;
 - формирование ориентации на представление о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражающий понимание значения науки и технологий для развития российского общества и обеспечения его безопасности;

Формы и методы воспитания

Решение задач информирования студентов, создания и поддержки воспитывающей среды общения и успешной деятельности, формирования межличностных отношений на основе российских традиционных духовных ценностей осуществляется на каждом из учебных занятий.

Ключевой формой воспитания студентов при реализации программы является организация их взаимодействий в практических упражнениях, в подготовке и проведении календарных праздников, самостоятельной подготовке.

В воспитательной деятельности со студентами по программе используются методы воспитания: моделирование – процесс создания и применения моделей; метод убеждения (рассказ, разъяснение, внушение), метод положительного примера (педагога и других взрослых); метод упражнений (приучения); методы одобрения и осуждения поведения, педагогического требования, индивидуальных и возрастных особенностей и стимулирования, поощрения (индивидуального и публичного); метод переключения в деятельности; методы руководства и самовоспитания, развития самоконтроля и самооценки студентов в воспитании; методы воспитания воздействием группы, в коллективе.

Условия воспитания, анализ результатов

Воспитательный процесс осуществляется в условиях организации деятельности студенческого коллектива на основной учебной базе реализации программы в соответствии с нормами и правилами работы организации, а также на выездных базах, площадках, мероприятиях в других организациях с учётом установленных правил и норм деятельности на этих площадках.

Анализ результатов воспитания

Анализ результатов воспитания проводится в процессе педагогического наблюдения за поведением студентов, их общением, отношениями друг с другом, в коллективе, их отношением к педагогам, к выполнению своих заданий по программе. Косвенная оценка результатов воспитания, достижения

целевых ориентиров воспитания по программе проводится путём опросов студентов в процессе реализации программы и после её завершения (итоговые исследования результатов реализации программы за учебный год).

Анализ результатов воспитания по программе не предусматривает определение персонифицированного уровня воспитанности, развития качеств личности конкретного студента, а получение общего представления о воспитательных результатах реализации программы, продвижения в достижении определённых в программе целевых ориентиров воспитания, влияния реализации программы на коллектив обучающихся: что удалось достичь, а что является предметом воспитательной работы в будущем. Результаты, полученные в ходе оценочных процедур — опросов, интервью — используются только в виде агрегированных усреднённых и анонимных данных.

Практическая реализация цели и задач воспитания осуществляется в рамках следующих направлений – модулей воспитательной работы.

№	Модуль	Виды, формы и содержание деятельности
1.	Учебное занятие	Применение на учебном занятии интерактивных форм работы студентов (интеллектуальные игры, дискуссии, квесты, театрализация, «мозговой штурм», «круглый стол»; групповая работа и работа в малых группах и в парах).
2.	Внеучебная деятельность	Участие в просветительских проектах Российского общества «Знание»
		Участие в проектах Информационного центра по атомной энергии по развитию интеллектуальных способностей.
		Участие в ежегодной внутривузовской научно-практической конференции
		Предпрофильная подготовка
3.	Ключевые дела	Участие в интеллектуальных играх разного уровня (локального, регионального и др)
		Организация и проведение интеллектуальной игры для студентов 1,2 курсов

		Защита индивидуальных исследовательских проектов
4.	Самоуправление	Участие в организации и проведении встреч с интересными людьми, мероприятий в рамках значимых дат в области научного познания.
		Участие во Всероссийском конкурсе «Большая перемена»
		Участие в региональном этапе национальной премии «Студент года»

Планируемые результаты

1. Сформированность системы знаний, отношений и позитивного опыта в области научного познания.
2. Сформированность в процессе деятельностно-ориентированного обучения компетенции (опыт) в области научного познания.
3. Приобретение опыта организации сотрудничества в группе в процессе включения в познавательную, исследовательскую, поисковую деятельность и др.
4. Сформированность опыта самопознания и самоанализа, опыт социально приемлемого самовыражения и самореализации.
5. Сформированность системы ценностей культуры образовательного процесса и интеллектуального труда.
6. Сформированность психических процессов, как воля, различные виды памяти, образное и логическое мышление, хорошее внимание и восприятие. Эти процессы служат основными условиями, обуславливающими возникновение и формирование познавательного и образовательного процессов.

Приобретение опыт использования современных средств поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач

8. Условия реализации программы.

1. Общие требования к обстановке в кабинете:

- ❖ оформление кабинета должно соответствовать содержанию программы, постоянно обновляться учебным материалом и наглядными пособиями;
- ❖ чистота, освещенность, проветриваемость помещения кабинета;
- ❖ физкультпаузы.

2. Организационное обеспечение:

- ❖ кабинет, содержащий ученические столы;
- ❖ стол педагога;
- ❖ доска;
- ❖ выставочный комплекс;

3. Кадровое обеспечение.

Педагог, реализующий данную программу, должен обладать следующими личностными и профессиональными качествами:

- ☐ умение вызвать интерес к себе и преподаваемому предмету;
- ☐ умение создавать комфортные условия для успешного развития личности обучающихся;
- ☐ умение увидеть и раскрыть творческие способности обучающихся;
- ☐ постоянное самосовершенствование педагогического мастерства и повышение уровня квалификации по специальности.

4. Методическое обеспечение программы:

Учебно-методическое обеспечение

компьютеры;

мультимедиа;

аудио-; видеоаппаратура;

9. Список литературы и интернет-источников

Федеральные и региональные нормативно-правовые документы

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года // Российская газета. 1993. 25 декабря.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 18 декабря 2006 г. №230-ФЗ // Информационно-правовой портал «Гарант».
3. Федеральный закон от 8.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»;
4. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
5. Об общественных объединениях: Федеральный закон от 19 мая 1995 г. №82-ФЗ // Российская газета. 1995. 24 мая.
6. Федеральный закон от 26.12. 2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».
7. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»;
8. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»;
9. Федеральный закон от 29.11.2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»;
10. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе».
11. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ // Российская газета. 2012. 31 декабря.
12. Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам: Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 августа 2013 г. №1008 // Российская газета. 2013. 11 декабря.

Формы аттестации

Процесс обучения по данной программе предусматривает следующие формы диагностики и аттестации:

1. Вводная диагностика, проводится перед началом обучения и предназначена для выявления уровня подготовленности обучающихся к усвоению программы. Формы контроля: опрос, тестирование.

2. Промежуточная аттестация проводится в конце каждой темы и позволяет выявить уровень усвоения знаний по данной теме, уровень сформированности умений. Формы контроля: опрос, зачет (контрольный норматив), участие в соревнованиях.

3. Итоговая аттестация проводится после завершения всей учебной программы. Формы контроля: зачет (контрольный норматив), участие в соревнованиях.

Оценочные материалы.

Способы определения результативности программы

Для отслеживания успешности овладения воспитанниками содержанием программы предполагается использование следующих методов:

- педагогическое наблюдение;
- педагогический анализ результатов тестирования, опросов, активности обучающихся на занятиях и т.п.

Диагностический материал

Входная диагностика Диагностический материал по программе

Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности

Ситуационный опросник «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» (Е. Климова)

Инструкция: Ниже перечислены проблемные ситуации и возможные способы их разрешения. Выберите для каждой ситуации один из вариантов ответа, с которым вы наиболее согласны, и обведите соответствующую букву в Бланке ответа.

I. Проблемные ситуации:

1. Петров, организовав первый косметический салон в городе, получил значительную прибыль к концу года. Предложите, как ему следует распорядиться данной прибылью?

- А) положить деньги в банк под хорошие проценты;
- Б) вложить в новый парикмахерский салон;
- В) съездить отдохнуть или приобрести давно желаемую вещь;
- Г) отдать на благотворительность

2. Один из постоянных клиентов преуспевающего Туристического агентства предложил её хозяину идею довольно дорогостоящей, но оригинальной рекламной вывески для привлечения внимания туристов. Как следует поступить предпринимателю?

- А) заказать вывеску, несмотря на расходы;

Б) не тратить деньги на вывеску, пока клиентов и так хватает;

В) посоветоваться с сотрудниками агентства;

Г) не обращать внимания на предложение клиента, а инвестировать деньги лишь в проверенные временем виды рекламы

3. У страхового агента конкуренты перехватили важного для него клиента, на которого он очень рассчитывал. Это обстоятельство его очень расстроило. У него даже опустились руки. Похож ли страховой агент на Вас?

А) очень похож;

Б) скорее похож, чем не похож;

В) скорее не похож, чем похож;

Г) абсолютно не похож

4. Предприниматель сменил место жительства. В местном Бюро по трудоустройству ему предложили несколько вакансий. Как поступить бизнесмену в сложившейся ситуации?

А) стать генеральным директором компании, находящейся на грани банкротства;

Б) выбрать должность менеджера по продажам в преуспевающей компании;

В) посоветоваться с семьёй;

Г) подождать новых предложений

5. Хозяину крупной сети розничных магазинов пришло приглашение от Торгово — промышленной палаты принять участие в дорогостоящем семинаре, впервые организованном в городе по теме «Новые технологии управления персоналом». Как отнестись предпринимателю к данному предложению?

А) самому принять участие в семинаре;

Б) отправить на семинар своего заместителя или менеджера по кадрам;

В) посоветоваться с заместителем;

Г) не участвовать в семинаре, т.к. бизнес и так процветает

6. Владельцу ателье по пошиву спецодежды поступил срочный заказ, организация своевременного выполнения которого сулит большую прибыль, но

потребуется от него работы по 18 часов в сутки в течение месяца. Стоит ли бизнесмену соглашаться на этот заказ?

А) да, стоит;

Б) нет, не стоит;

В) необходимо посоветоваться с семьёй;

Г) следует договориться об увеличении сроков выполнения заказа, с потерей части прибыли

7. Основателю крупного предприятия по производству мебели предложили войти в состав организаторов Конференции для предпринимателей по проблемам малого бизнеса. Участие в данном мероприятии потребует от него вложения значительного количества времени и сил, так что ему придётся сократить своё обычное пребывание на рабочем месте на несколько часов. Следует ли бизнесмену принять участие в организации данной конференции?

А) следует;

Б) скорее следует, чем не следует;

В) скорее не следует, чем следует;

Г) не следует

8. Президенту Пивоваренной компании необходимо принять решение о способе увеличения доходов предприятия. Какой из ниже представленных вариантов ему наиболее подходит?

А) поднятие цены изделия;

Б) уменьшение издержек производства;

В) сокращение управленческого аппарата;

Г) внедрение нового метода производства

9. Высокооплачиваемый менеджер решил оставить стабильную работу для того, чтобы открыть своё собственное дело, в успехе которого он уверен на 90%. Но почти все его друзья и родственники пытаются отговорить его от этого «опрометчивого» шага. Как следует поступить в данной ситуации менеджеру?

А) сменить сферу деятельности, несмотря на мнение друзей и родственников;

Б) прислушаться к мнению родственников и друзей;

В) открыть своё дело, но заниматься им в свободное от работы время;

Г) кинуть жребий

10. Бизнесмен открыл предприятие по производству майонеза. Как ему следует вести дела?

А) принимать активное участие в организации процесса жизнедеятельности предприятия;

Б) учредить должность генерального директора, ответственного за успешное функционирование предприятия, а за собой оставить контролирующие функции;

В) ограничить своё пребывание в бизнесе получением дивидендов;

Г) ориентироваться на обстоятельства

11. Выберите из ниже приведённых ситуаций ту, в которой, по вашему мнению, риск наиболее оправдан?

А) азартная игра в Казино;

Б) открытие нового предприятия;

В) одалживание денег;

Г) вкладывание денег в акции процветающей компании

12. Генеральному директору предприятия предоставили кредит на развитие производства. Как ему лучше распорядиться деньгами?

А) увеличить объём производства товара, пользующегося в настоящий момент повышенным спросом;

Б) приобрести оборудование, которое позволит повысить качество выпускаемой продукции;

В) приобрести оборудование для производства нового продукта;

Г) закупить дешёвое сырьё с целью уменьшения издержек производства в будущем, когда цены на сырьё возрастут

13. Бывший учитель вместе с женой открыли бизнес по ремонту офисной мебели. Но оказалось, что «новичкам» не так уж просто получить достойный заказ. За первый год работы их предприятие не принесло прибыли, несмотря на

то, что супруги очень много работали, выполняя мелкие заявки. Какую стратегию относительно выполнения заказов стоит предпочесть супругам в будущем?

А) выполнять лишь те заказы, которые сулят значительную прибыль;

Б) соглашаться на любые заказы;

В) выполнять либо заказы, приносящие прибыль, либо те, которые не прибыльны, но позволяют завоевать доверие потребителей;

Г) брать все заказы, приносящие хоть незначительную прибыль

14. Владелец завода по изготовлению железных крышек для консервирования подписал договор о поставке Овощеперерабатывающему заводу партии крышек по цене 50 тысяч за тонну. На следующий день после подписания договора цены на сырьё резко подскочили, и владельцу завода по изготовлению крышек данный контракт стал не выгоден. Как ему следует повести себя в данной ситуации?

А) расторгнуть контракт;

Б) попросить совета у клиента;

В) договориться о компромиссном решении с клиентом: поставить часть партии по старой цене, а часть по новой;

Г) поставить в известность клиента о повышении цен на сырьё, но условия контракта выполнить полностью

15. У дилера компании по производству лекарственных препаратов накопилась солидная сумма денег. Как ему следует распорядиться этими деньгами?

А) организовать собственную фирму;

Б) положить деньги в банк под высокие проценты;

В) купить акции солидной фирмы, приносящие высокий доход;

Г) истратить на собственные нужды

16. Строительная компания получила выгодный заказ на строительство и отделку нового магазина, причём одним из основных условий договора являлась своевременная сдача объекта. Но в результате погодных условий строительство

затянулось, так что сдача объекта может и не произойти в установленные сроки.

Что следует предпринять директору компании?

А) привлечь к работе дополнительных высококвалифицированных специалистов, и, несмотря на потерю половины прибыли, сдать объект вовремя;

Б) оповестить клиента о задержке строительства в связи с форс-мажорными обстоятельствами;

В) верить, что уложится в поставленные сроки;

Г) увеличить скорость строительства за счёт снижения качества работы

17. Владелец кафетерия на вырученную прибыль затеял строительство ещё одного подобного заведения. Но ситуация изменилась и ему не хватает средств довести строительство до конца. Как ему следует поступить в данной ситуации?

А) продать недостроенное здание;

Б) искать средства для окончания строительства;

В) поступить так, как ему посоветуют родственники;

Г) отложить строительство до лучших времён

18. У предпринимателя, занимающегося челночным бизнесом, украли товар, закупленный им на чужие деньги и складированный в гараже. Что теперь делать предпринимателю?

А) устроиться на работу по найму со стабильным заработком;

Б) продолжать заниматься бизнесом;

В) ждать, пока милиция отыщет пропажу;

Г) отдыхать и приходить в себя после потрясения

19. Бизнесмен собирается вложить деньги в покупку предприятия. Как Вы думаете, какие факторы ему следует учесть для оценки прибыльности предприятия?

А) прибыль последнего года;

Б) среднегодовую прибыль за последние пять лет;

В) среднегодовую прогнозируемую прибыль в последующие пять лет, определённую на основе предыдущей прибыли;

Г) среднегодовую прогнозируемую прибыль в последующие пять лет, определённую на основе уверенности покупателя в том, что его управленческое мастерство поможет резко увеличить прибыль

II. Некоторые сведения о Вас:

20. Вы собираетесь быть? (выберите один из вариантов ответа, с которым наиболее согласны и обведите его в бланке ответа)

А) предпринимателем;

Б) менеджером;

В) предпринимателем по совместительству (в свободное от основной работы время);

Г) другое

21. Если вам предложат очень привлекательную работу по найму, оставите ли вы попытки по созданию своего дела?

А) да;

Б) нет;

В) не знаю;

Г) прислушаюсь к совету близких мне людей

22. Почему Вы хотите заниматься предпринимательской деятельностью? (выберите наиболее значимую для Вас причину)

А) желание заработать деньги;

Б) любовь к свободе, стремление быть хозяином своей жизни;

В) интерес к творческой, близкой по духу, деятельности;

Г) так складываются обстоятельства

23. Какие цели, из ниже перечисленных, Вы ставите перед собой? (обведите две наиболее важных для Вас)

А) создать (расширить) предприятие;

Б) получить признание окружающих;

В) обеспечить будущее своих детей;

Г) реализовать в предпринимательской деятельности свои способности

Бланк ответа

1. А Б В Г 2. А Б В Г 3. А Б В Г 4. А Б В Г 5. А Б В Г 6. А Б В Г

7. А Б В Г 8. А Б В Г 9. А Б В Г 10. А Б В Г 11. А Б В Г 12. А Б В Г

13. А Б В Г 14. А Б В Г 15. А Б В Г 16. А Б В Г 17. А Б В Г 18. А Б В Г

19. А Б В Г 20. А Б В Г 21. А Б В Г 22. А Б В Г 23. А Б В Г

Ключ к методике

	Шкала 8. Психологическая готовность к предпринимательской деятельности				
	Шкала 6. Предпринимательская интенция		Шкала 7. Предпринимательские ресурсы		
	Шкала 1. Предпринимательские мотивы	Шкала 2. Предпринимательские цели	Шкала 3. Предприимчивость	Шкала 4. Стратегическое мышление	Шкала 5. Стрессоустойчивость
	4А – 2	9А – 2	5А – 4	2А – 2	3Г – 4
	11Б – 2	17Б – 2	10А – 4	7А – 2 7Б – 1	6А – 4
	14Г – 2	20А – 2	15А – 4	8Г – 2	18Б – 4
	16А – 2	21Б – 2		12В – 2	
	22В – 4	23АГ – 4		13В – 2	
				19Г – 2	
Количество баллов					
Сумма баллов					
Итого					

Интерпретация результатов

Показатели по шкалам:

Шкалы 1, 2, 3, 4, 5 («Предпринимательские мотивы», «Предпринимательские цели», «Предприимчивость», «Стратегическое мышление», «Стрессоустойчивость»):

0 – 2 балла – низкие показатели;

3 – 4 балла – ниже среднего;

5 – 8 баллов – средние;

9 — 10 баллов – выше среднего;

11 – 12 баллов – высокие

Шкала 6 «Предпринимательская интенция»

(сумма шкал 1 и 2):

0 – 4 балла – низкие показатели;

5 – 8 балла – ниже среднего;

9 – 16 баллов – средние;

17 — 20 баллов – выше среднего;

21 – 24 баллов – высокие

Шкала 7 «Предпринимательские ресурсы»

(сумма шкал 3,4,5):

0 — 6 баллов – низкие показатели;

7 – 10 баллов – ниже среднего;

11 – 25 баллов – средние;

26 — 30 баллов – выше среднего;

31 – 36 – высокие

Шкала 8 «Психологическая готовность к предпринимательской деятельности»

(сумма шкал 6 и 7):

0 – 10 баллов – низкие показатели;

11 – 17 баллов – ниже среднего;

18 – 42 балла – средние;

43 — 50 баллов – выше среднего;

51 – 60 — высокие

Описание шкал:

Шкала 1 «Предпринимательские мотивы»

Высокие показатели по шкале свидетельствуют о наличии у субъекта стремления заниматься предпринимательской деятельностью, в первую очередь, в связи с интересом к творческой, близкой ему по духу деятельности, под воздействием потребности в самореализации. Средние показатели говорят о том, что потребность в самореализации не является ведущей при намерении индивида заниматься предпринимательской деятельностью; низкие – об отсутствии у индивида внутренних мотивов при освоении или осуществлении предпринимательской деятельности.

Шкала 2 «Предпринимательские цели»

Высокие показатели по шкале указывают на целенаправленность деятельности предпринимателя, на высокий уровень его готовности к проявлению настойчивости в достижении поставленных целей. Средние показатели по шкале свидетельствуют о наличии у индивида целей, косвенно связанных с содержанием предпринимательской деятельности и не соответствующих потребности в самореализации в этой деятельности. Для предпринимателя «создание или развитие предприятия» является не целью, а средством достижения других целей (например, заработать много денег для обеспечения будущего детей).

Низкие показатели по шкале говорят об отсутствии целенаправленности в предпринимательской активности индивида, о невысокой настойчивости в достижении предпринимательских целей.

Шкала 3 «Предприимчивость»

Высокие показатели по шкале свидетельствуют о ярко выраженной предприимчивости у человека — способности проявлять деловую активность, инициативность в предпринимательской деятельности; способности быстро

принимать решения и действовать в условиях неопределенности. Чем выше показатели по шкале, тем сильнее выражена предприимчивость у человека.

Шкала 4 «Стратегическое мышление»

Показатели по шкале отражают способность индивида прогнозировать развитие рыночной ситуации, видеть образ будущего в ситуациях неопределённости, осознавать момент и точку приложения сил, заслуживающих риска, способность в затруднительных предпринимательских ситуациях «сосуществовать» с проблемой и строить проблемную ситуацию по-новому. Чем выше показатели по шкале, тем более развито стратегическое мышление у человека.

Шкала 5 «Стрессоустойчивость»

Показатели по шкале отражают готовность индивида продуктивно трудиться в напряжённых, неопределённых и стрессовых ситуациях. Высокие показатели по шкале свидетельствуют о высокой степени выраженности данного качества у субъекта, и наоборот, низкие показатели говорят о низкой стрессоустойчивости человека.

Шкала 6 «Предпринимательская интенция»

Показатели по шкале отражают степень выраженности предпринимательских намерений у индивида. Человек, с высоким уровнем предпринимательской интенции, побуждается к деятельности, в первую очередь, мотивом достижения успеха в предпринимательской деятельности. Он ставит предпринимательские цели и проявляет высокую настойчивость в их достижении. Такой специалист способен испытывать чувство удовлетворения не только от результата предпринимательской деятельности, но также от её процесса и предвосхищения. Чем выше показатели, тем больше степень выраженности предпринимательских намерений у индивида.

Шкала 7 «Предпринимательские ресурсы»

Показатели по шкале отражают, насколько у субъекта развиты профессионально — важные качества (предприимчивость, стратегическое мышление и стрессоустойчивость), необходимые для успешного осуществления

предпринимательской деятельности. Чем выше показатели, тем более развиты соответствующие предпринимательские ресурсы у субъекта.

Шкала 8 «Психологическая готовность к предпринимательской деятельности»

Показатели по этой шкале свидетельствуют о степени освоения предпринимательской деятельности в целом. Чем выше показатели по шкале, тем выше степень освоения структурно-динамических элементов предпринимательской деятельности (мотивов, целей и ресурсов), а, следовательно, выше вероятность достижения успеха в осуществлении данной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Использованный при написании ДОП

1. Кондраков, Н.П. Основы малого и среднего предпринимательства: Практическое пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - М.: Инфра-М, 2022. - 192 с.
2. Круглова, Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): Учебник / Н.Ю. Круглова. - М.: КноРус, 2022. - 77 с.
3. Никушин, В.В. Основы охранной деятельности в сфере предпринимательства / В.В. Никушин, В.В. Тишков. - Вологда: Инфра-Инженерия, 2019. - 128 с
4. Рубин, Ю.Б. Основы предпринимательства: Учебник / Ю.Б. Рубин. - М.: МФПУ Синергия, 2019. - 464 с.
5. Самарина, В.П. Основы предпринимательства. Учебное пособие / В.П. Самарина. - М.: КноРус, 2023. - 128 с.

Литература для педагога:

1. Боброва, О. С. Настольная книга предпринимателя : практ. пособие / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 330 с.
2. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с.
3. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства : учеб. пособие для академического бакалавриата / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 303 с.
4. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства : учеб. пособие для СПО / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 303 с.
5. Инновационное предпринимательство : учебник и практикум для СПО / В. Я. Горфинкель [и др.] ; под ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 523 с.

6. Казакевич, Т. А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса : учеб. пособие для вузов / Т. А. Казакевич. — 2-е изд., доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 185 с.

7. Каменнова, М. С. Моделирование бизнес-процессов. В 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / М. С. Каменнова, В. В. Крохин, И. В. Машков. — М. : Издательство Юрайт, 2021. — 282 с.

8. Каменнова, М. С. Моделирование бизнес-процессов. В 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / М. С. Каменнова, В. В. Крохин, И. В. Машков. — М. : Издательство Юрайт, 2021. — 228 с.

9. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учеб. пособие для прикладного бакалавриата / Е. Е. Кузьмина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 417 с.