

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Кемеровский государственный университет» (КемГУ)  
Управление развития дополнительного образования

 УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по цифровизации  
и проектной работе  
\_\_\_\_\_ / Котов Р.М. /  
\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**ПРОГРАММА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**(повышение квалификации)**

**Женское предпринимательство**

Руководитель УРДО



О. М. Левкина

## I. Общая характеристика программы

Дополнительная профессиональная программа (ДПП) повышения квалификации «Женское предпринимательство» направлена на формирование и развитие компетенций у слушателей в области создания и ведения предпринимательской деятельности в сфере малого и среднего бизнеса, а также самозанятости.

Курс является практико-ориентированным; в процессе обучения слушатели осваивают навыки практического создания объектов предпринимательства согласно трудовым функциям профессионального стандарта:

Приказ Минтруда России от 30.03.2021г №161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия»

и ФГОС ВО по направлению «Экономика» (уровень бакалавриата): приказ Минобрнауки России от 12.11.2015 № 1327.

**Цель курса:** приобретение теоретических знаний и практических навыков в области создания и ведения предпринимательской деятельности.

### **Основные задачи:**

- сформировать у обучающихся знания основных современных тенденций создания и ведения предпринимательской деятельности;
- сформировать у обучающихся практические навыки основных тенденций защиты объектов интеллектуальной собственности.

Данная ДПП повышения квалификации объемом 72 часа. Итоговая аттестация предполагает защиту предпринимательского проекта или представление предпринимательской идеи.

**Документ об окончании обучения:** удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

**Планируемые результаты обучения:**

Программа направлена на развитие (совершенствование) следующих профессиональных компетенций:

Обобщенные трудовые функции		Трудовая функция		ФГОС «Экономика»
код	наименование	наименование	Код	Компетенции
Профессиональный стандарт «Экономист предприятия», утвержденный Приказом Минтруда России от 30.03.2021 № 161н				
А	Экономический анализ деятельности организации	Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации	А/01.6	ПК-1: способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
		Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации	А/02.6	ПК-2: способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов  ПК-3: способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами

В	Планирование и прогнозирование экономической деятельности организации	Подготовка экономических обоснований для стратегических и оперативных планов развития организации	В/01.7	<p>ПК-4: способность на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты</p>
		Стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами	В/02.7	<p>ПК-5: способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений</p> <p>ПК-6: способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей</p> <p>ПК-7: способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет</p>

## II. Содержание программы

### 2.1. Учебный план

№ п/п	Наименование модулей	Общая трудоемкость (час)	Аудиторные занятия (час)			Формы и методы контроля
			Лекции	Прак. занятия, семинары	Выездные занятия, стажировка	
1.	Основы предпринимательства и предпринимательского образа мышления	4	2	2	-	Собеседование
2.	Формирование предпринимательской идеи. Изучение рыночных возможностей. Виды конкурентных рынков. Анализ продуктов, целевых аудиторий и каналов поставки. Интерактивная работа в группах	8	4	4	-	Собеседование
3.	Современная предпринимательская среда и государственная поддержка малого бизнеса	4	2	2	-	Собеседование
4.	Основы маркетинга. Разработка маркетингового плана. Источники конкурентного преимущества. PR и личный бренд	8	4	4	-	Собеседование
5.	Правовые аспекты предпринимательской деятельности. Финансовый расчет проекта. Бухгалтерский учет и налоговый контроль	4	2	2	-	Собеседование
6.	Как просчитать прибыльность бизнеса на основе юнит-экономики. Расчет воронок продаж. Варианты привлечения srm системы для работы	8	4	4	-	Собеседование

	по привлечению, лояльности и расчета прибыли от клиентов					
7.	Исследование рынка, формирование команды, источники финансирования, организация бизнес-процессов	8	4	4	-	Собеседование
8.	Бухгалтерский учет и налоговый контроль. Юридическая ответственность предпринимателя. Варианты открытия расчетного счета для бизнеса	4	2	2	-	Собеседование
9.	Социальное предпринимательство. Руководитель в малом бизнесе	4	-	2	2	Собеседование
10.	Миссия и виды социального бизнеса, рынок социального предпринимательства в России и меры поддержки	4	2	2	-	Собеседование
11.	Место предпринимательства в карьере женщины. Генерация идей. Классификация рынков. Анализ компетенций	4	2	2	-	Собеседование
12.	Марафон «Не женское дело»	4	30	-	4	Собеседование
	<b>Итоговая аттестация</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>Зачет</b>
	<b>Итого:</b>	<b>72</b>	<b>28</b>	<b>38</b>	<b>6</b>	

## 2.2.Календарный учебный график

*Нормативный срок* освоения программы: 14.06.2022-29.06.2022

*Режим обучения:* без отрыва от работы

*Трудоемкость обучения:* 72 часа

*Форма обучения:* очная

№ п/п	Наименование дисциплин	Общая трудоемкость, час	Недели	
			1	2
1.	Основы предпринимательства и предпринимательского образа мышления	4	УП	
2.	Формирование предпринимательской идеи. Изучение рыночных возможностей. Виды конкурентных рынков. Анализ продуктов, целевых аудиторий и каналов поставки. Интерактивная работа в группах	8	УП	
3.	Современная предпринимательская среда и государственная поддержка малого бизнеса	4	УП	
4.	Основы маркетинга. Разработка маркетингового плана. Источники конкурентного преимущества. PR и личный бренд	8	УП	
5.	Правовые аспекты предпринимательской деятельности. Финансовый расчет проекта. Бухгалтерский учет и налоговый контроль	4	УП	
6.	Как просчитать прибыльность бизнеса на основе юнит-экономики. Расчет воронок продаж. Варианты привлечения sgm системы для работы по привлечению, лояльности и расчета прибыли от клиентов	8	УП	
7.	Исследование рынка, формирование команды, источники финансирования, организация бизнес-процессов	8		УП
8.	Бухгалтерский учет и налоговый контроль. Юридическая ответственность предпринимателя. Варианты открытия расчетного счета для бизнеса	4		УП
9.	Социальное предпринимательство. Руководитель в малом бизнесе	4		УП
10.	Миссия и виды социального бизнеса, рынок социального предпринимательства в России и меры поддержки	4		УП
11.	Место предпринимательства в карьере женщины. Генерация идей. Классификация рынков. Анализ компетенций	4		УП
12.	Марафон «Не женское дело»	4		УП
	<b>Итоговая аттестация</b>	<b>8</b>		<b>ИА</b>

**Условные обозначения:**

УП – учебный процесс (контактная и самостоятельная работа слушателей)

ИА – итоговая аттестация

## 2.3. Рабочие программы

### **2.3.1. Основы предпринимательства и предпринимательского образа мышления.**

Генерация бизнес-идей на основе компетенций, рыночных возможностей и личных амбиций.

### **2.3.2. Формирование предпринимательской идеи. Изучение рыночных возможностей. Виды конкурентных рынков. Анализ продуктов, целевых аудиторий и каналов поставки.**

Формирование предпринимательской идеи. Изучение рыночных возможностей. Виды конкурентных рынков. Анализ продуктов, целевых аудиторий и каналов поставки. Управление проектами в предпринимательской среде.

Интерактивная работа в группах

### **2.3.3. Современная предпринимательская среда и государственная поддержка малого бизнеса.**

Классификация торговых предприятий по степени сочетания традиционных и электронных инструментов ведения торговой деятельности. Основные направления эволюции интернет-торговли. Интернет-платформы: сущность и особенности организации деятельности. Бизнес-модели интернет-платформ. Риски интернет-платформ для традиционного бизнеса. Российские маркетплейсы Яндекс Маркет и Wildberries. Построение системы управления информационной безопасностью. Защита персональных данных. Защита коммерческой тайны. Выявление операций, связанных с легализацией доходов, полученных незаконным путем. Противодействие терроризму. Выявление инсайдера. Противодействие коррупции. Предупреждение мошенничества.

### **2.3.4. Основы маркетинга. Разработка маркетингового плана. Источники конкурентного преимущества. PR и личный бренд**

Основы продвижения товаров и услуг в условиях развития цифровой экономики

Цифровой маркетинг.

Разработка маркетингового плана.

Источники конкурентного преимущества.

PR и личный бренд.

SRM системы для работы по привлечению, лояльности и расчета прибыли от клиентов.

### **2.3.5. Правовые аспекты предпринимательской деятельности. Финансовый расчет проекта. Бухгалтерский учет и налоговый контроль**

Правовые аспекты предпринимательской деятельности.

Финансовый расчет проекта. Бизнес-планирование

Бухгалтерский учет и налоговый контроль. 1С Бухгалтерия

Юридическая ответственность предпринимателя.

Формы предпринимательства: ООО, ИП, самозанятость

### **2.3.6. Как просчитать прибыльность бизнеса на основе юнит-экономики. Расчет воронок продаж. Варианты привлечения srm системы для работы по привлечению, лояльности и расчета прибыли от клиентов.**

Основы экономической теории Расчет точки безубыточности и порога рентабельности бизнеса. Основные SRM-системы, используемые на предприятиях в России.

### **2.3.7. Исследование рынка, формирование команды, источники финансирования, организация бизнес-процессов**

Основы управления организациями. Командообразование и лидерство. Инвестиции.

### **2.3.8. Бухгалтерский учет и налоговый контроль. Юридическая ответственность предпринимателя. Варианты открытия расчетного счета для бизнеса**

Финансовый расчет проекта. Бизнес-планирование



**2.3.9. Социальное предпринимательство. Руководитель в малом бизнесе**  
**Миссия и виды социального бизнеса, рынок социального предпринимательства в России и меры поддержки.**

Социальное предпринимательство по ОКВЭД. Меры поддержки в Кузбассе. Примеры успешных проектов из категории социального бизнеса в Кемеровской области.

**2.3.10. Место предпринимательства в карьере женщины. Генерация идей. Классификация рынков. Анализ компетенций**

Знакомство с учредителями компаний и основными бизнес-процессами. Женщина-руководитель в малом бизнесе.

**2.3.11. Марафон «Не женское дело»**

Мастер-классы на предприятиях малого и среднего бизнеса Кемеровской области.

**2.3.12. Итоговая аттестация**

Предполагает представление бизнес-идеи или защиту предпринимательского проекта.

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

#### 3.1. Материально-технические условия реализации программы

Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечений
Мультимедийная аудитория	лекции	Компьютер с выходом в Интернет, мультимедийный проектор, экран, доска, интерактивная доска.
Рабочее место пользователя	Самостоятельная работа	Компьютер с выходом в Интернет

#### 3.2. Методы, средства и образовательные технологии

При реализации программы рекомендуются следующие основные образовательные технологии: лекции, семинарские занятия, самостоятельная работа студентов.

Используются активные формы лекции – лекции-визуализации и лекции-беседы.

Лекция-визуализация является результатом нового использования принципа наглядности, содержание которого меняется под влиянием данных психолого-педагогической науки, форм и методов активного обучения. Подготовка данной лекции преподавателем состоит в реконструировании учебной информации по теме лекционного занятия в визуальную форму для представления студентам через технические средства обучения (мультимедийные презентации). Чтение лекций сводится к связному, развернутому комментированию преподавателем подготовленных наглядных материалов, полностью раскрывающему тему данной лекции. Представленная таким образом информация обеспечивает систематизацию имеющихся у обучающихся знаний, создание проблемных ситуаций и возможности их разрешения.

Лекция-беседа («диалог с аудиторией») предполагает непосредственный контакт преподавателя с аудиторией и позволяет привлекать внимание обучающихся к наиболее важным вопросам темы, определять содержание и темп изложения учебного материала с учетом возрастных и психологических особенностей обучающихся. В основе лекции-беседы лежит диалогическая деятельность, что обеспечивает более высокую активность

аудитории, поскольку диалог требует постоянного умственного напряжения, мыслительной активности.

- ролевые игры, представляющие собой разыгрываемые участниками ситуаций реальной действительности, как правило, построенные на конфликте сторон. Ролевые игры используются, прежде всего, для демонстрации и освоения участниками социальных (гибких) навыков и этических компетенций.

- анализ конкретных ситуаций (метод кейсов) – изучение специалистами ситуаций, основанных на описании конкретного опыта принятия управленческих решений и организация коллективного анализа специалистами возникающих проблем и предпринимаемых действий;

- экспертные консультации и мастер-классы – обмен опытом между самими специалистами, консультации с экспертами, приглашенными практикующими специалистами (в том числе завершившими Программу подготовки управленческих кадров), руководителями и консультантами в сфере управления, представителями организаций-работодателей;

- обучение действием (action learning) – совокупность методов обучения, когда отдельные обучающиеся или их малые группы выполняют задания и обучаются в процессе разработки решений реальных бизнес-проблем и ситуаций. Подход включает в себя выполнение определенных действий и рефлекссию по полученным результатам, которая помогает улучшить процесс принятия решений, а также качество решений, принимаемых командой. Обучение может строиться вокруг действий как групп, так и отдельных участников: работа над мини-проектами, выполнение заданий по личностному развитию, работа с подопечными, проведение мини-исследований (в т.ч. полевых), социальные проекты, экспедиции и исследования окружающего мира, приобретение опыта в экстремальных ситуациях, анализ прошлых действий (в т.ч. ошибок), иных аналогичных действий;

иные форматы интерактивных методов: дискуссия, дебаты, конкурс, мозговой штурм,

### **3.3. Требования к педагогическим кадрам**

Реализация программы обеспечивается руководящими и научно-педагогическими работниками организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации программы на условиях гражданско-правового договора.

### **Литература**

Основная:

1. Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 330 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03928-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450548> (дата обращения: 16.03.2022)
2. Горфинкель, В. Я. Инновационное предпринимательство : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк ; под редакцией В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 523 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02746-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432026> (дата обращения: 27.02.2022).

3. Лapidус, Л. В. Цифровая экономика. Управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: монография / Л. В. Лapidус. – Москва: Инфра-М, 2018. – 381 с.
4. Маркова В. Д. Цифровая экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 38.0302 «Менеджмент», 38.03.01 «Экономика» (квалификация (степень) «бакалавр»): [для студентов-бакалавров, аспирантов, слушателей программ дополнительного профессионального образования] / В. Д. Маркова. – Москва: Инфра-М, 2018. – 186 с.
5. Цифровой бизнес: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки 38.04.01 "Экономика", 38.04.02 "Менеджмент" (квалификация (степень) "магистр"): [для студентов магистратуры, аспирантов] / Рос. экон. ун-т им. Г. В. Плеханова; под науч. ред. О. В. Китовой. – Москва: Инфра-М, 2018. – 418 с.  
*Дополнительная:*
6. Боброва, О. С. Настольная книга предпринимателя : практическое пособие / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 330 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-00093-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/434125> (дата обращения: 03.03.2022).
7. Интернет-маркетинг и Digital-стратегии. Принципы эффективного использования: учебное пособие / О. Кожушко, И. Чуркин, А. Агеев и др. – Новосибирск: Изд-во ННИГУ, 2015. – 327 с.

## **4. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ**

### **4.1. Текущий контроль и промежуточная аттестация**

Оценка качества освоения программы включает текущую, промежуточную и итоговую аттестацию слушателей.

Текущий и промежуточный контроль при обучении осуществляется преподавателем соответствующей дисциплины. Текущий контроль проводится в форме выполнения контрольных работ, тестовых и ситуационных заданий (кейс-стади) и др. Промежуточный контроль знаний осуществляется путем сдачи зачета по дисциплинам, предусмотренным учебным планом.

### **4.2. Итоговая аттестация**

4.2.1. Слушатели, прошедшие обучение на программе, допускаются к итоговой аттестации. Итоговая аттестация проводится в виде зачета. При оценивании знаний слушателей прежде всего ориентируются на степень сформированности у слушателя знаний и умений, предусмотренных разделом 1 настоящей программы.

Процедура оценивания:

Отметку «зачтено» слушатель получает при ответах на вопросы для зачета, если: знания отличаются глубиной и содержательностью, дается полный исчерпывающий ответ как на основные вопросы, так и на дополнительные:

слушатель свободно владеет материалом;

способен к интеграции знаний по определенной теме, структурированию ответа;

логично и доказательно раскрывает проблему, предложенную в вопросе;

ответ не содержит фактических ошибок и характеризуется глубиной, полнотой, уверенностью слушателя;

ответ иллюстрируется примерами, в том числе из собственной практики.

Отметка «незачтено» ставится, если:

обнаружено незнание или непонимание слушателем существенной части норм изучаемого института права;

допускаются существенные фактические ошибки, которые слушатель не может исправить самостоятельно,

что демонстрирует несформированность у слушателя соответствующих знаний и умений, предусмотренных разделом 1 настоящей программы.

Итоговую аттестацию проводит преподаватель, который проводит лекционные занятия.

В случае несогласия с оценкой, слушатель об этом может заявить в письменной форме. Заявление рассматривается по материалам ответа слушателя при прохождении испытания.