

**КОМИТЕТ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
ВОЛГОГРАДСКИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИКУМ КАДРОВЫХ РЕСУРСОВ**

БАЗОВАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

**РЕСУРСНЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ, ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ И
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С
ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

**АДАптиРОВАННЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
К ПРАКТИЧЕСКИМ РАБОТАМ
ДЛЯ СТУДЕНТОВ С НАРУШЕНИЯМИ СЛУХА И ЗРЕНИЯ**

по учебной дисциплине

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

для специальностей СПО по УГС

38.00.00 ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

АВТОР-РАЗРАБОТЧИК:

Герасимова Н.М., преподаватель высшей
квалификационной категории ГБПОУ
«Волгоградский колледж управления и
новых технологий им. А.Ю. Гагарина»

**Волгоград,
2024**

УДК 377.1
ББК 74.474
Г 37

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Гвоздкова Ирина Николаевна

кандидат педагогических наук, доцент кафедры педагогики
и воспитательной деятельности ГАУ ДПО

«Волгоградская государственная академия последипломного образования»

Голубь Оксана Викторовна,

кандидат психологических наук, доцент кафедры педагогики, психологии
и социальной работы ГБОУ ВО «Волгоградский государственный университет»

Адаптированные методические указания к практическим работам по учебной дисциплине Основы предпринимательства разработаны для студентов с ОВЗ, обучающихся по специальностям, входящим в УГС 38.00.00 Экономика и управление, имеющих отклонения по слуху и по зрению. Методические указания / Н.М. Герасимова - Волгоград.: ГБПОУ «ВПКР», 2024. – 57 с.

Настоящие материалы представляют собой методические указания по выполнению практических работ студентами, обучающимися по специальностям УГС 38.00.00 Экономика и управление по учебной дисциплине Основы предпринимательства. Указания направлены на формирование профессиональных умений в рамках общих компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

Методические указания адресованы обучающимся с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья, осваивающими образовательные программы среднего профессионального образования и профессионального обучения в учреждениях системы СПО, с нарушениями слуха и зрения.

СОДЕРЖАНИЕ

<u>ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА</u>	3
<u>РАЗДЕЛ 1. Теоретические основы</u> <u>предпринимательской деятельности</u>	20
<u>Практическое занятие 1. Поиск предпринимательских</u> <u>идей</u>	21
<u>Практическое занятие 2. Резюме бизнес-проекта</u>	26
<u>РАЗДЕЛ 2. Технология бизнес-планирования</u>	30
<u>Практическое занятие 3. Целевой рынок</u>	32
<u>Практическое занятие 4. Бизнес-процесс</u>	35
<u>Практическое занятие 5. План маркетинга</u>	42
<u>Практическое занятие 6. Устойчивое развитие</u>	46
<u>Практическое занятие 7. Финансовое планирование</u>	48
<u>Практическое занятие 8. Презентация бизнес-проекта</u>	53
<u>Список рекомендуемой литературы и информационных</u> <u>источников</u>	55

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Адаптированные методические указания к практическим работам по учебной дисциплине Основы предпринимательства разработаны для студентов с ОВЗ, обучающихся по специальностям, входящим в УГС 38.00.00 Экономика и управление, имеющих отклонения по слуху и по зрению.

Содержание практических заданий сформировано с учетом запросов реального сектора экономики; содержания конкурсных заданий Всероссийского чемпионатного движения по профессиональному мастерству «Профессионалы» по компетенции «Предпринимательство» и международного некоммерческого движения «Абилимпикс» по компетенции «Предпринимательство».

Цель данных материалов – формирование умений, ориентированных на ОК в соответствии с ФГОС СПО, АОП СПО по специальностям, входящим в УГС 38.00.00 Экономика и управление.

Задачи пособия: 1) предоставление технологии реализации содержательного этапа проекта по созданию образовательно-предпринимательского пространства «Своё дело»; 2) обеспечение методического сопровождения трансформации бизнес-идеи в бизнес-план; 3) формирование предпринимательской компетенции с учетом особенностей обучения студентов с нарушениями слуха и зрения, а также с учётом региональных и федеральных программ и мер поддержки развития малого предпринимательства.

Выполнение практических работ ведется в логической последовательности, помогающей не только разработать бизнес-

план, но создать бизнес-модель для реализации в любом регионе РФ.

Каждая практическая работа включает в себя практико-ориентированные задания, вопросы для самоконтроля и ссылки на дополнительные материалы (электронные ресурсы).

Для облегчения работы с учебным пособием введены следующие условные обозначения:

АОП – адаптированная образовательная программа

ОВЗ –ограниченные возможности здоровья

ОК – общие компетенции

ОП – общепрофессиональная дисциплина

ПК – профессиональные компетенции

РП – рабочая программа

ФГОС СПО – федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования

Адаптированные методические указания к практическим работам для студентов с нарушениями слуха и зрения по учебной дисциплине также могут быть использованы для обучения студентов четырех нозологических групп и студентов без особых образовательных потребностей специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике.

Требования к результатам обучения определены в соответствии с РП учебной дисциплины Основы предпринимательства.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- осуществлять стратегическое, инвестиционное и финансовое планирование;
- моделировать бизнес-процессы;
- анализировать результаты и оценивать риски бизнес - проектов;
- оформлять и презентовать бизнес-планы и инвестиционные проекты.

ОК, формируемые на практических работах
по учебной дисциплине Основы предпринимательства

Код	Наименование компетенций
ОК 02.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 03.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 04.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 05.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 06.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 07.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК 08.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

**Перечень практических работ
в соответствии с тематическим планом рабочей программы**

Наименование разделов и тем	К-во часов
РАЗДЕЛ 1. Теоретические основы предпринимательской деятельности	
Практическая работа 1. Поиск предпринимательских идей	2
Практическая работа 2. Резюме бизнес-проекта	2
РАЗДЕЛ 2. Технология бизнес-планирования	
Практическая работа 3. Целевой рынок	4
Практическая работа 4. Бизнес-процесс	4
Практическая работа 5. План маркетинга	4
Практическая работа 6. Устойчивое развитие	4
Практическая работа 7. Финансовое планирование	4
Практическая работа 8. Презентация бизнес-проекта	4
ИТОГО:	28
В т.ч. в форме практической подготовки	28

Инструкция по выполнению практических работ

Подготовка к практическим работам заключается в самостоятельном повторении теории по изучаемой теме, ответов на контрольные вопросы и выполнении заданий по темам.

Выполнение заданий производится в соответствии с рабочей программой и календарно-тематическим планом по учебной дисциплине Основы предпринимательства.

Работа над практическими заданиями выполняется в группах по 4-6 человек. Следует обратить внимание на объединение в одной рабочей группе обучающихся с нарушениями слуха и зрения с обучающимися без особых образовательных потребностей, что не только обеспечит образовательную интеграцию, но и повысит её эффективность.

Результаты работы над практическими представляются в виде публичной презентации с использованием слайд-шоу в PowerPoint.

Если студент имеет пропуски практических занятий по уважительной или неуважительной причине, то выполняет их отработку в указанное преподавателем время.

Особенности обучения студентов с нарушениями слуха

К категории лиц с нарушениями слуха относятся люди, имеющие стойкое нарушение слуховой функции. Выделяются следующие группы лиц с нарушением слуха:

- 1) Слабослышащие – лица с частичным, выраженным в разной степени снижением слуховой функции, в результате которого затруднено восприятие устной речи;
- 2) Позднооглохшие – лица с глубоким, стойким нарушением слуха, возникшем после того, как речевая функция была сформирована (после 3 лет и старше).

Глухие – лица с глубоким, стойким двусторонним нарушением слуха, в результате которого невозможно восприятие устной речи, нарушения являются врожденными или приобретенными до того, как сформировалась речь.

Обучение студентов с нарушением слуха выстраивается через

реализацию следующих педагогических принципов: индивидуализации, наглядности, коммуникативности на основе использования информационных технологий.

Особенности психофизического развития обучающихся с нарушениями слуха обуславливают соблюдение определенных требований при выполнении учебных задач:

- размещение студента в аудитории за первой партой, на удобном месте в аудитории, с которого в максимальной степени обеспечивается зрительный контакт с преподавателем и другими участниками во время занятий, чтобы в условиях (речевого) диалога имел возможность поворачиваться и слухо-зрительно воспринимать речь других обучающихся;
- обеспечение обучающихся с нарушениями слуха печатными и электронными образовательными ресурсами (программы, учебники, учебные пособия, материалы для самостоятельной работы и т. д.) в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации: в печатной форме, в форме электронного документа;
- обеспечение наличие сурдоперевода или титров в ходе демонстрации видеоматериала;
- обеспечение специально разработанными с учетом нозологии учебными пособиями и дидактическими материалами (конспектами лекций, практическими заданиями, презентациями);
- использование наглядного представления изучаемого материала, учитывая доминирование наглядного мышления, и недостаточный уровень сформированности словесно-логического

мышления;

- представление результатов выполнения заданий в письменной или печатной форме;
- увеличение времени, отводимого на подготовку к практическим работам за счёт предварительного ознакомления с заданиями; такой вариант организации работы позволяет обучающимся лучше ориентироваться в потоке новой информации, заранее обратить внимание на сложные моменты;
- использование опорных конспектов, различных схем, диаграмм, рисунков, придающих упрощенный схематический вид изучаемым понятиям;
- дублирование звуковой информации зрительной, чтобы обучающиеся с нарушенным слухом получали информацию в полном объеме;
- сочетание на занятиях всех видов речевой деятельности (говорения, слушания, чтения, письма) на основе зрительного восприятия лица говорящего;
- соблюдение требований к предъявляемым учебным текстам (разбивка текста на части; выделение опорных смысловых пунктов).

Организация рабочего места

- рекомендуется – первая или вторая парта (около окна или в среднем ряду) с организацией достаточного пространства, чтобы обучающийся в условиях речевого диалога имел возможность поворачиваться и слухо-зрительно воспринимать речь окружающих;

- расположение обучающегося таким образом, чтобы его лучше слышащее ухо было максимально приближено к педагогу на занятии (справа/слева от педагога).

Особенности обучения студентов с нарушениями зрения

К категории лиц с нарушениями зрения относятся люди, имеющие стойкое нарушение зрительной функции.

Слепые (незрячие) – лица с полным отсутствием зрительных ощущений, сохранившимся светоощущением, либо остаточным зрением (с максимальной остротой зрения 0,04 на лучшем видящем глазу с применением очков).

Слабовидящие – лица с остротой зрения от 0,05 до 0,4, а также с другими нарушениями: сужение поля зрения, патология цветоощущения, косоглазие.

Абсолютная тотальная слепота – отсутствует светоощущение и цветоразличие. Практическая слепота – сохраняется светоощущение или остаточное зрение, позволяющее различать контуры, силуэты предметов непосредственно перед глазами.

Большое значение для развития психики имеет время наступления слепоты:

1. слепорожденные - к этой группе относят людей, потерявших зрение до становления речи, т.е. примерно до трех лет, и не имеющих зрительных представлений.

2. ослепшие - потерявшие зрение в последующие периоды жизни и сохранившие в той или иной мере зрительные образы памяти.

Совершенно очевидно, что, чем позже нарушаются функции зрения, тем меньшим оказывается влияние аномального фактора на

развитие и проявление различных сторон психики. Но вместе с тем изменяются, ограничиваются в связи с возрастным снижением пластичности и динамичности центральной нервной системы возможности компенсаторного приспособления.

К числу специфических жизненных трудностей лиц с нарушениями зрения относятся:

- трудности в пространственной ориентировке (неумение пользоваться самостоятельными приемами ходьбы без зрения, психологические барьеры, препятствующие использованию трости и др.);
- трудности в общественной интеграции: высокая социальная неудовлетворенность, проблемы в общении с нормально видящими (формирование негативных коммуникативных установок и комплексов);
- трудности в быту и самообслуживании – несформированность элементарных бытовых умений и навыков, что наиболее характерно для слепорожденных, воспитывающихся в условиях гиперопеки, а также для лиц, потерявших зрение и адаптирующихся к измененным в результате этого условиям жизни;
- трудности в профессиональной и личностной самореализации, что в большей степени детерминировано негативными социальными стереотипами и установками в отношении лиц с нарушением зрения; организацией труда, не соответствующей психофизиологическим особенностям и возможностям; низким уровнем заработной платы, монотонностью труда и т. д.;

удовлетворение потребностей, сопряженных с общением (признание, самоутверждение, самореализация, установление дружеских отношений и др.).

Обучение студентов с нарушениями зрения требует системного подхода, включающего возможность работы с компьютерами и другой техникой, работу в сети Интернет, реальное и интерактивное взаимодействие с преподавателями, помощь психологов и педагогов в социальной адаптации.

Особенности психофизического развития обучающихся с нарушениями зрения обуславливают соблюдение определенных требований при выполнении учебных задач:

- персональное освещение рабочего места; освещенность на рабочих местах устанавливается индивидуально с учетом нозологической формы заболевания, путем устройства комбинированного освещения;
- обеспечение обучающихся с нарушениями зрения печатными и электронными образовательными ресурсами (программы, учебники, учебные пособия, материалы для самостоятельной работы и т. д.) в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации: в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, в форме аудиофайла, в печатной форме на языке Брайля;
- специальное оборудование: указки с ярким наконечником, учебники с увеличенным шрифтом;
- использование более крупных и ярких наглядных пособий; наглядный и раздаточный материал крупный, хорошо видимый по

цвету, контуру, силуэту;

- обучение по специальным учебным пособиям с крупным шрифтом;
- представление информации исходя из специфики слабовидящего: крупный шрифт (16 – 18 размер), подбор и разработка учебных материалов с учетом возможности получения информации аудиально (аудиофайлы);
- дозирование зрительных нагрузок и чередование зрительных нагрузок с другими видами деятельности;
- деление сложного, объемного учебного материала на логические части с целью облегчить усвоение данного материала;
- возможность приблизиться к демонстрируемой наглядности;
- при работе на компьютере использование принципа максимального снижения зрительных нагрузок, дозирование и чередование зрительных нагрузок с другими видами деятельности.

Организация рабочего места:

- рекомендуется место в первом ряду, у окна;
- учебные помещения оборудованы комбинированной системой общего искусственного и местного освещения. Суммарный уровень освещенности от общего и местного освещения составляет:
для обучающихся с высокой степенью осложненной близорукости и высокой степенью дальнозоркости – 1000 лк;
для обучающихся с поражением сетчатки и зрительного нерва (без светобоязни) – 1000-1500 лк;
для обучающихся со светобоязнью – не более 500 лк.
- парты и столы обучающихся, страдающих светобоязнью,

размещаются таким образом, чтобы не было прямого, раздражающего попадания света в глаза обучающихся;

- для обеспечения ориентировки в здании, сокращения излишних передвижений, а также для безопасности обучающихся учебные и иные помещения для них размещаются не выше второго этажа;
- использование в аудитории визуальных ориентиров, выполненных яркими цветами, пиктограмм, освещаемых указателей, надписей, подсветки в затемненных местах (в шкафах для книг, пособий).

Для обеспечения открытости и доступности образования все учебно-методические материалы размещаются на образовательном электронном ресурсе колледжа: <https://onlinevkuint.ru/>, также обучающиеся могут задавать вопросы и получать разъяснения посредством электронной почты, направив обращение по адресу n.gerasimova@vkuint.ru. При необходимости (в рамках ограничительных мер местного, регионального или федерального уровня и с учётом состоянием здоровья студента) допускается дистанционная форма обучения.

Исходя из особенностей обучения и требований к учебным и информационным ресурсам, представляется целесообразным **одновременное использование данного пособия в обучении студентов с нарушениями слуха и зрения** в силу ряда факторов:

1. Необходимость представления учебных пособий для указанных нозологий в электронном виде.

2. Предоставление возможностей обучающимся с ОВЗ предварительного ознакомления с учебным материалом/ заданиями.

3. Повышение познавательной активности за счёт развития навыков самостоятельной работы у обучающихся с ОВЗ.

4. Дробление информации, отсутствие мелких деталей в тексте и его высокая контрастность.

5. Использование искусственного интеллекта для дублирования информации (конвертации текста в видео или аудио).

Конвертация текста в видео выполнялась при помощи designs.ai – бесплатного онлайн-инструмента для редактирования и производства видео на основе искусственного интеллекта; конвертация текста в аудио возможна посредством ttsmaker.com – онлайн-инструмента для преобразования текста в речь, который может преобразовывать текст в аудио, а также воспроизводить или загружать аудиофайлы, или при помощи других сервисов.

Критерии оценки выполнения практической работы:

1. Гибкость, достоверность, единство и корректность осуществления стратегического планирования.

2. Обоснованность, конкретность и достаточность инвестиционного планирования.

3. Реальность и конкретность финансового планирования.

4. Правильность и точность расчета показателей стратегического, инвестиционного и финансового планирования.

5. Полнота и точность моделирования всех бизнес-процессов.

6. Объективность и конкретность выводов по результатам анализа бизнес-процессов.
7. Достоверность и системность оценки рисков и их последствий.
8. Оптимальный выбор и применение рациональных методов и способов решения профессиональных задач.
9. Гибкость, своевременность и обоснованность управленческих решений.
10. Соответствие найденной информации условиям поиска.
11. Демонстрация найденной информации.
12. Использование найденной информации для профессионального и личностного развития, решения предпринимательских задач.
13. Демонстрация навыков работы в программах по бизнес-планированию и справочно-правовых системах (MicrosoftProject, ProjectExpert, GanttPRO, Битрикс 24, «Гарант», «Консультант Плюс», PowerPoint и др.).
14. Умение работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.
15. Демонстрация готовности брать на себя ответственность за свои действия, решения, последствия решений, а также за действия зависимых людей.
16. Умение планировать и реализовывать профессиональное и личностное развитие, самообразованием, повышение квалификации.
17. Способность отвечать за цели и команду; готовность отвечать за выполнение задач.

18. Обоснованность и достаточность мероприятий по разработке инфраструктуры процесса организации снабжения и организационной структуры управления снабжением на уровне подразделения (участка) логистической системы с учетом целей и задач организации в целом.

19. Непрерывность, системность и гибкость управления заказами, запасами, транспортировкой, складированием, грузопереработкой, упаковкой, сервисом.

20. Полнота и точность представления информации в рамках каждого раздела бизнес-плана.

21. Достоверность и обоснованность представления информации в рамках каждого раздела бизнес-плана.

Критерии оценки качества публичного выступления:

1. Владение профессиональной терминологией.
2. Четкая формулировка, грамотная речь.
3. Качество публичного выступления (харизматичность) и слайд-шоу (оригинальность).
4. Качество ответов на вопросы.
5. Соблюдение регламента публичного представления.
6. Командное взаимодействие.

5 «отлично»	Проявление 90% и более критериев выполнения практической работы. Обучающийся осуществляет стратегическое, инвестиционное и финансовое планирование; моделирует бизнес-процессы; анализирует результаты и оценивает
--------------------	--

	риски бизнес-проектов на высоком уровне
4 «хорошо»	Проявление 78-90% критериев выполнения практической работы. Обучающийся осуществляет стратегическое, инвестиционное и финансовое планирование; моделирует бизнес-процессы; анализирует результаты и оценивает риски бизнес-проектов на среднем уровне
3 «удовлетворительно»	Проявление 61-77% критериев выполнения практической работы. Обучающийся осуществляет стратегическое, инвестиционное и финансовое планирование; моделирует бизнес-процессы; анализирует результаты и оценивает риски бизнес-проектов на низком уровне
2 «неудовлетворительно»	Проявление менее 61% критериев выполнения практической работы. Обучающийся не осуществляет стратегическое, инвестиционное и финансовое планирование; не моделирует бизнес-процессы; не анализирует результаты и не оценивает риски бизнес-проектов

Визуализация компонентов практических работ



Задание практической работы, описание задания



Видео с субтитрами



Вопросы для самоконтроля



Дополнительные материалы (образцы, примеры, справочные ресурсы)

Раздел 1.

Теоретические основы предпринимательской деятельности

Краткие теоретические сведения по разделу 1.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ (ГК РФ) предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Бизнес-планирование заключается в комплексном проектировании деловых процессов и моделировании состояния единицы бизнеса на определенный период времени в будущем.

Цели составления бизнес-плана: 1) обоснование и осуществление инвестиционных проектов; 2) эмиссия ценных бумаг; 3) реализация отдельных крупнохозяйственных операций; 4) определение перспектив развития компании; 5) создание нового предприятия или бизнес-направления; 6) проведение реорганизационных мероприятий; 7) финансовое оздоровление организации; 8) обоснование привлечения финансирования из внешних источников.

Методы генерирования бизнес-идей: мозговой штурм; метод шести шляп Э. де Боно; метод ментальных карт; обратный мозговой штурм; метод 3 «В»; метод фокальный объектов.

Практическая работа 1.

Тема: Поиск предпринимательских идей

Цель: научиться осуществлять поиск и отбор бизнес-идей



Задание для студентов с ОВЗ по слуху:

Придумать название товара, рекламный слоган. Нарисовать рекламный плакат.

Методические указания: внимательно изучите изображения товаров на рисунках 1-4 (приведённых ниже) и при помощи методов генерирования бизнес-идей придумайте название и рекламный слоган каждому товару, нарисуйте рекламный плакат.



Рисунок 1. Предмет с карандашами.



Рисунок 2. Шлёпки.



Рисунок 3. Сапоги.



Рисунок 4. Ножницы.



Задание для студентов с ОВЗ по зрению:

Пользуясь методом фокальных объектов придумать товар, дать ему название, описать назначение полученного товара, сформулировать рекламный слоган: 1) книга + телега + ёжик + чайник; 2) пчела + шуба + машина; 3) стул + ёлка + олень + фонарь; 4) диван + малина + зонт.

Методические указания: метод фокальных объектов основан на этих явлениях и заключается в мысленном переносе характеристик произвольно выбранных объектов на предмет рассмотрения. Этапы

метода: 1. Выберите конкретный объект (он и будет называться фокальным), который необходимо улучшить (например, внешний аккумулятор – Powerbank). 2. Произвольно выберите несколько предметов (яблоко, корабль, Яндекс, коробка). 3. Опишите свойства каждого предмета (например, яблоко – натуральное, сочное; корабль – военный, подводный; Яндекс – всезнающий; коробка – картонная, деревянная); 4. Переносите свойства на фокальный объект, включайте ассоциативное мышление и выбирайте самые сильные варианты (натуральный – можно сделать стильный корпус из дерева, военный, подводный – можно сделать его водонепроницаемым и противоударным, всезнающий – можно добавить удобный индикатор заряда).



Вопросы для самоконтроля:

1. Какие методы генерирования бизнес-идей вы применяли для каждого товара?
2. Каким образом принимались решения в команде?
3. Какие способы разрешения конфликтных ситуаций использовались?
4. Рекламный слоган содержит УТП (уникальное торговое предложение)?
5. Слоган обладает высокой запоминаемостью?
6. Название товара, рекламный слоган, плакат находятся в рамках правового поля РФ?
7. Слоган содержит основную идею рекламного обращения?

8. Слоган содержит название товара?

9. Рекламный слоган, плакат креативен?



Примеры рекламных слоганов

<https://yagla.ru/blog/marketing/99-samyh-izvestnyh-sloganov-v-rossii/>

Практическая работа 2.

Тема: Резюме бизнес-проекта

**Цель: научиться составлять резюме бизнес-проекта,
презентовать бизнес-идею**



Задание:

Представить непосредственно саму бизнес-идею (в составе бизнес-концепции), сформулировать метод оценки реализуемости бизнес-идеи и дать обоснование применения данного метода.

Методические указания: рекомендуется обосновать профессиональный опыт, навыки и компетенции каждого обучающегося, показать и обосновать распределение ролей и функциональных обязанностей участников команды, определить направления личного профессионального роста. Следует показать, каким образом команде удалось выйти на конкретную бизнес-идею.

Команда обучающихся должна проанализировать рынок и

отрасль, к которым относится выбранная бизнес-идея, с использованием методики «5 сил Портера» или подобной.

В качестве ключевой модели рекомендуется использовать бизнес – модель Александра Остервальдера, составленную для собственного бизнес-проекта на основе маркетинговых исследований, элементы которой не противоречат друг другу!

Требуется как можно более точно и полно описать продукт или услугу – их качественные характеристики, назначение и область применения, конкурентоспособность, необходимость лицензирования, степень готовности к выпуску, очевидную полезность (выгоду) для потребителя.

Необходимо продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы: следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально полно. В ходе презентации обучающимся рекомендуется продемонстрировать свои ораторские, коммуникативные способности, использование (в разумных объемах) разнообразных средств и приемов презентации (технические средства презентации, раздаточный материал, флипчарт и пр.).

Вынесенная текстовая информация в презентации участниками должна быть оформлена размером шрифта не менее 24 пт., графическая – комфортно читаемая, продуктивное использование пространства слайда Темп речи должен быть легко воспринимаемым. Все слайды должны быть прокомментированы. Если слайды без комментариев, то информация на данном слайде не оценивается.

Для большей наглядности анализ 5 сил Портера и бизнес-модель проекта по методике А.Остервальдера рекомендуется представить в табличном виде.



Видео с субтитрами
<https://disk.yandex.ru/i/PQcGyVtOki6wZQ>

Таблица 1. Анализ сил Портера

Параметр	Вероятность/ Тяжесть	Содержание	Действия
Угроза со стороны товаров-заменителей			
Угрозы внутриотраслевой конкуренции			
Угроза со стороны новых игроков			
Угроза потери текущих клиентов			
Угроза нестабильности поставщиков			

Таблица 2. Бизнес-модель проекта

<p>8. <u>Партнеры</u></p>	<p>7. <u>Ключевая деятельность</u></p>	<p>2. <u>Ценностные предложения</u></p>	<p>4. <u>Взаимодействие с потребителями</u></p>	<p>1. <u>Потребители</u></p>
	<p>6. <u>Ресурсы</u> Оборудование. Информационные ресурсы. Трудовые ресурсы Финансовые ресурсы.</p>		<p>3. <u>Каналы продаж</u> –</p>	
<p>9. <u>Расходы</u> Расходы на оборудование расходы на инвентарь Расходы на материалы Начальные инвестиции оборотный капитал</p>		<p>5. <u>Доходы</u> За первый год За первые два года</p>		



Вопросы для самоконтроля:

1. Насколько полно, ясно представлены и обоснованы профессиональный опыт, навыки и компетенции каждого участника в проекте?
2. Какие дальнейшие перспективы профессионального роста участников команды представлены?
3. Описан и представлен реализуемый (произведенный) продукт или услуга (процесс предоставления)?
4. Какие приведены аргументы для демонстрации конкурентоспособности проекта?
5. Какие приведены аргументы для демонстрации конкурентоспособности вашей продукции или услуги?
6. Элементы модели А. Остервальдера опираются на маркетинговые исследования?
7. Какую проблему позволяет решить предлагаемая бизнес-идея?
8. Представлен логотип продвигаемого продукта?
9. Высокий уровень взаимодействия в команде?
10. В чём заключается инновационная составляющая проекта?
11. Проект отличат уникальность, оригинальность, креативность?
12. Проект может быть реализован в других регионах РФ?



Пример анализа 5 сил Портера

<https://skillbox.ru/media/management/kak-nayti-ugrozy-dlya-kompanii-s-pomoshchyu-5-sil-portera-rasskazyvaem-o-metodike/?ysclid=lukycpyuij101304677>

РАЗДЕЛ 2.

Технология бизнес-планирования

Краткие теоретические сведения по разделу 2.

Широкая клиентская аудитория характеризуется различными проблемами, сферами интересов, мотивацией к покупке и пр., а сегментация аудитории на более мелкие группы позволяет достигать лучших результатов в продвижении продукта.

Бизнес-процесс – это система последовательных, целенаправленных и регламентированных видов деятельности, в которой посредством управляющего воздействия и с помощью ресурсов входы процесса преобразуются в выходы, результаты процесса, представляющие ценность для потребителей.

Ключевые бизнес-процессы ориентированы на производство товара или оказание услуги, являющиеся целевыми объектами создания предприятия и обеспечивающие получение дохода. Обеспечивающие бизнес-процессы поддерживают инфраструктуру компании, предназначены для жизнеобеспечения всех остальных процессов. Управляющие бизнес-процессы охватывают весь комплекс функций управления на уровне каждого бизнес-процесса и предприятия в целом.

Маркетинговые инструменты: маркетинговые исследования (выявление потребностей рынка); товарная политика (создание новых проектов, ориентированных на потребности рынка); ценовая политика (направлена на обеспечение конкурентоспособности); политика сбыта (программа лояльности); коммуникационная

политика (социальные сети, кросс-маркетинг, взаимный пиар, тематические интернет-порталы и т.д.).

При расчете стоимости продукции желательно воспользоваться как минимум одной из известных моделей калькуляции расходов (direct-costing, absorption costing, standard-costing, activity based costing и пр.), а при обосновании ценообразования – моделями или методами ценообразования (затратные, рыночные, параметрические и пр. методы).

Практическая работа 3.

Тема: Целевой рынок

Цель: научиться распознавать, анализировать и оценивать размер различных целевых аудиторий.



Задание.

В рамках развиваемой бизнес-идеи определить и детально описать целевые группы, на которые нацелен продукт/услуга будущей компании. Представить основные характеристики типичного клиента.

Методические указания: выполнить сегментирование рынка с использованием 5 принципов: географического, демографического, психографического, поведенческого, социально-экономического. Определить ключевые сегменты. Дать описание целевых сегментов по методике Шеррингтона и с учетом сфер бизнеса. Разработать

анкету и провести опрос целевой аудитории в google форме. Составить образ типичного клиента. Оценить долю рынка, размер целевого сегмента в натуральном и стоимостном выражении в динамике.

Сегментация целевой аудитории в табличной форме улучшит качество восприятия материала.



Видео с субтитрами
<https://disk.yandex.ru/i/vqDkXmLDYfQFww>

Таблица 3. Классические принципы разделения целевой аудитории

Демографический	
Географический	
Социально - экономический	
Поведенческий	
Психографический	

Таблица 4.

Сегментация целевой аудитории по методике 5 W Шеррингтона

What (что?)	
Who (кто?)	
Why (почему?)	
When (когда?)	
Where (где?)	



Вопросы для самоконтроля:

1. Какие современные инструменты для сбора информации о целевой аудитории (TargetHunter, SegmentoTarget, Peper.ninja и др.) использованы в презентации?
2. Какие коммуникационные приемы для определения целевой группы?
3. Определен объем потенциальной целевой аудитории в количественном отношении для данного товара/услуги, на основании проведенного маркетингового исследования?
4. Определен объем потенциальной целевой аудитории в стоимостном выражении для данного товара/услуги, на основании представленного и проведенного маркетинговых исследований?
5. Определена доля целевой аудитории, которую планирует занять (или занял) предприятие/фирма, на основании представленного и проведенного маркетинговых исследований?
6. Рассчитан (подтвержден) планируемый (фактический) охват целевой аудитории?
7. Рабочие ссылки на какие ресурсы присутствуют в слайд-шоу?
8. В презентации представлена анкета?
9. Насколько вопросы анкеты соответствуют сути бизнес-проекта?



Пример бизнес-модели по А.Остервальдеру <https://skillbox.ru/media/management/business-model-canvas/?ysclid=lukyhwt3zb985379085>

Практическая работа 4.

Тема: Бизнес-процесс

Цель:

научиться полно и логично организовывать бизнес-процессы.



Задание.

Разработать производственный план развиваемой бизнес-идеи.

Методические указания: определите организационную структуру в динамике, состав и численность персонала, требования к квалификации и опыту работы, размер оплат труда. Укажите месторасположение предприятия, транспортные пути, наличие коммуникаций, потребность в ресурсах (материальных, финансовых, информационных). Составьте полный перечень необходимого оборудования и инструментов (цена, количество, характеристики), затрат на сырье и материалы. Разработайте варианты развития бизнеса (позитивный, негативный, оптимальный) и антикризисный план, рассчитать объем производства в натуральном и стоимостном выражении для каждого варианта. Визуализируйте бизнес-процессы (управляющие, операционные и поддерживающие), в том числе при помощи диаграммы Ганта. Составьте схему предоставления соответствующей услуги/товара (рисунок 2, количество этапов можно изменять). Разработайте системы показателей

результативности и эффективности бизнес-процессов.

Результаты работы над практической представляются в виде публичной презентации.

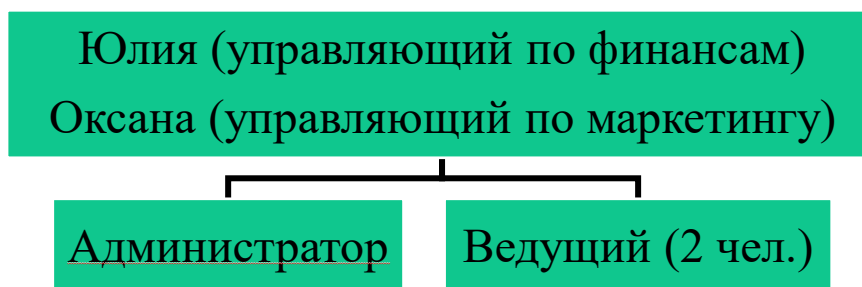


Рисунок 5. Пример организационной структуры квиз-агентства.

Таблица 5. Бизнес-процессы проекта

	Бизнес-процессы	Распределение ролей
Управляющие бизнес-процессы		
Ключевые бизнес-процессы		
Поддерживающие бизнес-процессы		

Таблица 6. Показатели результативности и эффективности
ключевых бизнес-процессов

Бизнес-процесс	Результативность, измеримость	Эффективность, измеримость	Управленческое решение

Таблица 7. Сценарии развития проекта (за два первых года работы)

Варианты	Количество товара/услуг, ед.	Доходы, руб.	Прибыль до н/о, руб.
Негативный сценарий (цена неизменна)			
Позитивный сценарий			
Нейтральный сценарий			
Фактически достигнутые результаты			

Таблица 8. Потребность ключевых бизнес-процессов проекта
в информационных ресурсах

Бизнес-процесс	Ресурсы/ затраты

Таблица 9. Потребность ключевых бизнес-процессов проекта
в трудовых ресурсах

Бизнес-процесс	Ресурсы/ затраты

Таблица 10. Потребность ключевых бизнес-процессов проекта
в материальных ресурсах

Бизнес-процесс	Ресурсы/ затраты

Таблица 11. Потребность ключевых бизнес-процессов проекта
в финансовых ресурсах

Бизнес-процесс	Ресурсы/ затраты

Таблица 12. Анализ рисков проекта на начальном этапе

Виды риска	Вероятность	Тяжесть	Меры минимизации

Таблица 13. Необходимое оборудование компании

Наименование оборудования, инструментов, приспособлений	Цена, руб.	Количество, ед.	Стоимость, руб.
Итого	-		

Таблица 14. Необходимый инвентарь компании

Наименование инвентаря	Цена, руб.	Количество, ед.	Стоимость, руб.

Итого	-	-	

Таблица 15.Необходимые материалы компании

Наименование материалов	Цена, руб.	Количество, ед.	Стоимость, руб.
Итого	-	-	

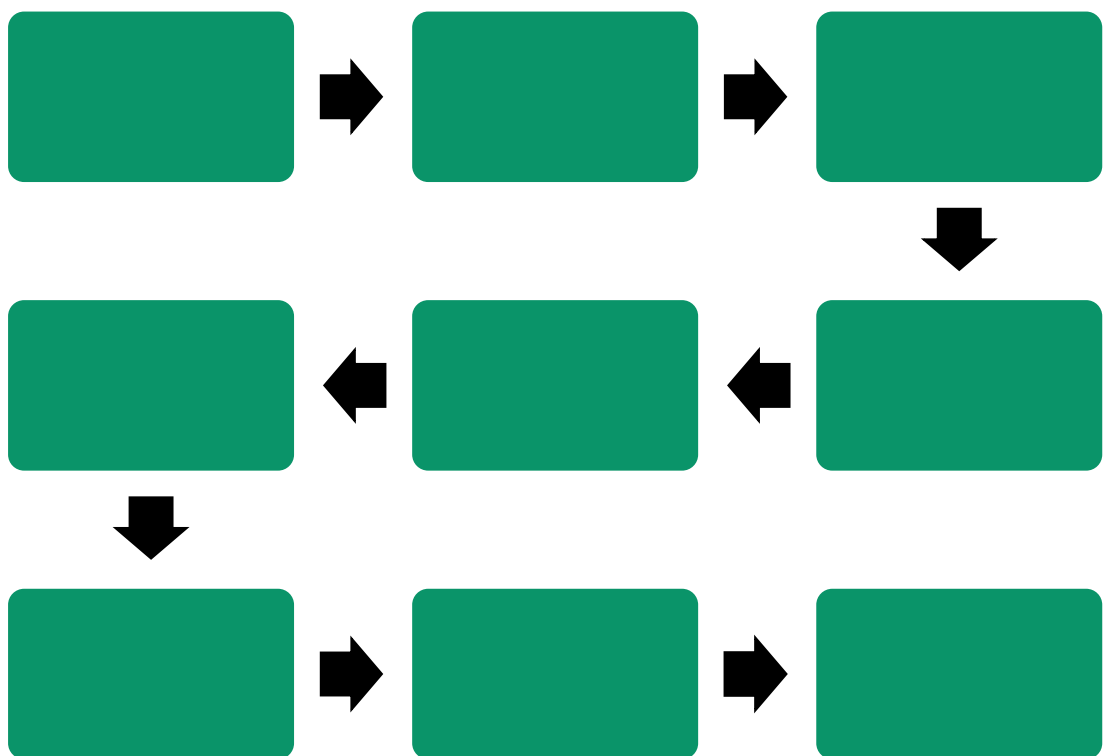


Рисунок 2. Схема предоставления услуги/ производства товара.



Вопросы для самоконтроля:

1. Какие бизнес-процессы проекта представлены и разъяснены в презентации?
2. Какие сценарии развития бизнеса представлены и обоснованы в презентации?
3. Какие ресурсы необходимы для реализации бизнес-процессов проекта?
4. Какие методы структурирования применены при описании бизнес-процессов?
5. Построение схемы бизнес-процессов характеризуется высокой степенью логичности?
6. Какие показатели эффективности/ результативности используются при принятии управленческих решений?
7. Обосновано изменение потребности проекта в ресурсах на различных этапах его развития?



Руководство по управлению бизнес-процессами
<https://skillbox.ru/media/management/bolshoy-gayd-ob-upravlenii-biznesprotsessami-glavnoe-cto-dolzhen-znat-kazhdyy-menedzher/?ysclid=lukyjgezro63148143>

Практическая работа 5.

Тема: План маркетинга

Цель: научиться разрабатывать план маркетинга в полноте и логичности.



Задание.

Разработать маркетинговый план развиваемой бизнес-идеи.

Методические указания: выполнение сравнительного анализа конкурентов, определение конкурентных преимуществ развиваемого бизнеса. Определение используемых маркетинговых инструментов с учетом специфики целевой аудитории (маркетинговые исследования, создание новых проектов, ориентированных на потребности рынка, программа лояльности, социальные сети, кросс-маркетинг, взаимный пиар, тематические интернет-порталы, реклама, контент-маркетинг, взаимный пиар, кросс-маркетинг и т.д.).

Формулировка цели и задачи бизнеса и в области маркетинга с учетом критериев SMART. Формулировка миссию бизнеса исходя из нужд и потребностей целевой аудитории. Выполнение SWOT-анализ и PEST-анализа. Определение функционала участников проекта в области маркетинга, возможность привлечения сторонних специалистов. Разработка рекламы с указанием рекламной модели. Составление маркетингового бюджета (общие расходы на маркетинг и на 1 покупателя).

Результаты работы над практической представляются в виде

публичной презентации.

Таблица 16. PEST-анализ проекта

Политические –	Экономические –
Социальные –	Технологические –

Таблица 17. SWOT-анализ проекта

Сильные стороны –	Слабые стороны –
Возможности –	Угрозы –

Таблица 18. Маркетинговый план на этапе запуска проекта

Действие	Исполнитель	Расходы в месяц в руб.	Расходы в год, руб.

Таблица 19.Выбор рекламных мероприятий проекта

Жизненный цикл клиента	Рекламное мероприятие
Знакомство	
Рассмотрение	
Покупка	

Таблица 20.Маркетинговый бюджет проекта

Первоначальные инвестиции в маркетинг	
Текущие расходы на маркетинг на этапе запуска	
Текущие расходы на маркетинг на этапе развития	
Текущие расходы на маркетинг на этапе устойчивой реализации	
Общие расходы на маркетинг за 3 года	
Маркетинговые расходы на 1 клиента	

Таблица 21.Комплекс маркетинга 4Рпроекта

Товар (product)	Цена (price)
Продвижение (promotion)	Место (place)

Таблица 22. Анализ конкурентов проекта

Конкуренты	Цена, руб.	Услуги	Сегменты



Вопросы для самоконтроля:

1. По каким критериям SMART сформулированы цели и задачи проекта?
2. Выполнен стратегический анализ для выработки маркетинговой стратегии?
3. На основании каких показателей выполнен анализ конкурентной среды?
4. Какая стратегия ценообразования представлена и прокомментирована в проекте?
5. Какие маркетинговые мероприятия представлены и прокомментированы в проекте?
6. Представлен маркетинговый план для различных этапов реализации проекта?
7. Представлен и прокомментирован маркетинговый бюджет?



Примеры PEST-анализа

https://kontur.ru/compass/spravka-compass/46189-pestanaliz_chno_eto_kak_provesti_po_shagam_primery

Практическая работа 6.

Тема: Устойчивое развитие

Цель: научиться отдавать приоритет устойчивому развитию бизнеса, анализировать различные области устойчивого развития.



Задание.

Разработать план устойчивого развития развиваемой бизнес-идеи.

Методические указания: определение цели устойчивого развития, реализации которых способствует развиваемая бизнес-идея. Формулирование кратко-, средне- и долгосрочных целей бизнеса. Определение вида и класса отходов, образующихся в процессе функционирования развиваемой бизнес-идеи; мероприятия по снижению (или нейтрализации) вредного воздействия бизнес-проекта на окружающую среду; расходы на утилизацию отходов. Разработка мер (социальные, экономические и др.), направленных на поддержку (стимулирование) персонала. Формулировка инновационной составляющей развиваемого бизнес-направления. Расчёт точки безубыточности развиваемого бизнес-проекта. Обоснование устойчивости спроса на предлагаемый продукт, представление мероприятий по поддержанию устойчивости спроса. Объяснение механизма интеграции продукта в жизнь общества.

Результаты работы над практической представляются в виде публичной презентации.

Таблица 23. Отходы, образующиеся в процессе реализации проекта

Класс отходов	Вид отходов	Меры защиты

Таблица 24. Меры по поддержанию устойчивости спроса

Факторы устойчивого спроса	Требования/мнение целевой аудитории	Меры по поддержанию устойчивости спроса



Вопросы для самоконтроля:

1. Сформулированы кратко-, средне- и долгосрочные цели развития предприятия?
2. Сколько составляют затраты на утилизацию или отчуждение отходов?
3. Какие меры поддержки (стимулирования) персонала представлены в проекте?
4. Сколько составляет точка безубыточности, насколько она подтверждает привлекательность проекта?
5. Представлена и обоснована инновационная составляющая бизнес-проекта?

6. Посредством каких мероприятий предполагается интеграция представляемого продукта в жизнь общества?



11 шагов к формированию устойчивого спроса
<https://kontur.ru/articles/5269?ysclid=lukys55m48311935866>

Практическая работа 7.

Тема: Финансовое планирование

Цель: научиться разрабатывать финансовый план бизнес-проекта.



Задание.

В рамках разрабатываемого бизнес-плана составить финансовый план и дать экономическое обоснование проекта.

Методические указания: выполнение расчетов доходов, расходов и прибыли за 24 месяца с учетом 3 вариантов развития бизнеса: позитивный, негативный, нейтральный. Определение и обоснование способов финансирования проекта на начальном этапе. Расчет себестоимости и цены продукта/услуги, обоснование метода ценообразования. Расчет стартового и оборотного капитала, общего объема инвестиций. Составление графика погашения кредита. Расчет КРІ (простой и дисконтированный периоды окупаемости, рентабельность продаж и т.д.) в динамике. Результаты работы над практической представляются в виде публичной презентации.

Таблица 25. Расчет себестоимости и цены продукта

Наименование затрат	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3
Материалы, инвентарь			
Оплата труда			
Страховые взносы (30,2%)			
Амортизация			
Себестоимость (direct-costig)			
Накладные расходы			
Себестоимость (absortion-costig)			
Цена			

Таблица 26. Затраты на реализацию проекта

Виды затрат	Сумма, руб.
Оборудование	
Инвентарь	

Материалы	
<i>Текущие затраты</i>	
Итого первоначальных затрат (инвестиции)	
Постоянные расходы	
Переменные расходы	
Оборотный капитал	

Таблица 27. График платежей по кредиту, руб.

Дата	Основной долг	Проценты	Остаток задолженности	Платеж

Итого				
-------	--	--	--	--

Таблица 28. План доходов и расходов по проекту

Нейтральный вариант			
Месяц	Доходы	Расходы	Прибыль до н/о
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Таблица 29. Планируемые показатели деятельности проекта

Показатель	Нейтральный сценарий
Прибыль (за 2 года) до уплаты налогов (ЕВИТ), руб.	
Прибыль (за 2 года) до уплаты налогов, но с амортизацией (ЕВИТДА), руб.	
Чистая приведенная (дисконтированная) стоимость (NPV), руб.	

Простой период окупаемости (PP), мес.	
Дисконтированный период окупаемости (DPP),мес.	
Рентабельность продаж,%	
Рентабельность активов (ROA), %	
Рентабельность капитала (ROE), %	
Рентабельность постоянного капитала (ROI), %	



Вопросы для самоконтроля:

1. Уплата каких налогов и других обязательных платежей осуществляется в рамках проекта?
2. Сколько составляют первоначальные инвестиции в основной и оборотный капитал?
3. Представлена и прокомментирована потребность в оборотном капитале?
4. Каким образом подтверждается практико-ориентированный характер расчётов?
5. Представленные расчёты логичны и обоснованы?
6. Величина налоговой нагрузки проекта?



Портал государственной поддержки бизнеса
Волгоградской области

<https://mspvolga.ru/?ysclid=lukyvd3qnt800949736>

Практическая работа 8.

Тема: Презентация бизнес-проекта

Цель:

научиться продвигать бизнес-проект в различных ситуациях.



Задание.

Выполнить презентацию разработанного бизнес-проекта.

Методические указания: объединить все разделы бизнес-плана (разработанные ранее) в единый документ с учетом всех замечаний и рекомендаций. Результаты работы над практической представляются в виде публичной командной презентации продолжительностью не более 6 минут.

Критерии оценивания:

1. Инвестиционная привлекательность проекта.
2. Инновационная составляющая проекта.
3. Достоверность данных.
4. Саморефлексия, внесение корректировок с учетом всех замечаний и рекомендаций.
5. Способность отвечать на вопросы.
6. Ораторские способности.
7. Демонстрационный образец.
8. Качество слайд-шоу и презентации проекта. Использование различных средств презентации, эффективность завершения презентации.
9. Командная работа.

10. Использование полученной информации о командах-партнерах для решения текущих задач.

11. Соблюдение временных ограничений.



Вопросы для самоконтроля:

1. Какие ключевые моменты бизнес-проекта отражены в итоговой презентации?
2. Какие коммерческие предложения представлены деловым партнёрам?
3. Какие факты деловой переписки продемонстрированы в рамках развития проекта?
4. Какие факты использования в работе социальных сетей и/или сайтов для целей бизнеса продемонстрированы в проекте?
5. Команда демонстрирует динамику развития проекта?
6. Какие программы и меры поддержки малого бизнеса на региональном и федеральном уровнях представлены и использованы в проекте?
7. Представлен прототип продукта/ услуги?
8. Регламент выступления выдержан?
9. Командное взаимодействие отличается высокой слаженностью?
10. Какие замечания, сделанные в предыдущих выступлениях учтены в итоговой презентации?



Портал государственной поддержки бизнеса
Волгоградской области
<https://mspvolga.ru/?ysclid=lukyvd3qnt800949736>

Список рекомендуемой литературы и информационных источников

Основные печатные издания:

1. Маркетинг : учебное пособие / Парамонова Т.Н., Красюк И.Н. — Москва : КноРус, 2020. — 189 с.

2. Экономика организации (предприятия) : учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – 11-е изд., перераб. – Москва :КноРус, 2021 – 407 с.

Дополнительные печатные издания:

1. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Баринов. – 3-е изд. – М.: ФОРУМ, 2015. – 256 с.

2. Романова, М.В. Бизнес-планирование: учебное пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2014. – 240 с.

Электронные ресурсы:

1. Конкурсное задание Всероссийского чемпионатного движения по профессиональному мастерству «Профессионалы» по компетенции «Предпринимательство». Режим доступа - <https://esim.firpo.ru/d/c>.

2. Описание компетенции «Предпринимательство» Всероссийского чемпионатного движения по профессиональному мастерству «Профессионалы». Режим доступа - <https://esim.firpo.ru/d/c>.

3. Основы бизнеса : учебник / А. В. Трачук, Н. В. Линдер, Е. В. Арсенова [и др.] ; под ред. А. В. Трачука, Н. В. Линдер. —

Москва :КноРус, 2021. — 346 с. — ISBN 978-5-406-08659-9. — URL: <https://book.ru/book/940209>. — Текст : электронный.

4. Экономика // Консультант Плюс: справочно-правовая система [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – Режим доступа :<http://www.consultant.ru/>.

5. Экономика // Гарант: справочно-правовая система [Электронный ресурс] / НПП «Гарант-Сервис». – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/>– Загл. с экрана.

6. designs.ai. Онлайн-инструмент для редактирования и производства видео на основе искусственного интеллекта.

7. IPRbooks. Электронно-образовательные ресурсы, адаптированные для лиц с ОВЗ. Законодательные основы и требования к ЭБС. Новые ГОСТ.

8. <https://e.lanbook.com/>Адаптированная версия ЭБС «Лань», для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (специальные приложения с функцией озвучивания текста [Google Play](#), [Apple Store](#)).

9. ttsmaker.com. Онлайн-инструмент для преобразования текста в речь.

УДК 377.1
ББК 74.474
Г 37

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Гвоздкова Ирина Николаевна

кандидат педагогических наук, доцент кафедры педагогики
и воспитательной деятельности ГАУ ДПО
«Волгоградская государственная академия последипломного образования»

Голубь Оксана Викторовна,

кандидат психологических наук, доцент кафедры педагогики, психологии
и социальной работы ГБОУ ВО «Волгоградский государственный университет»

АВТОР-РАЗРАБОТЧИК:

Герасимова Наталья Михайловна,

преподаватель высшей квалификационной
категории ГБПОУ «Волгоградский колледж управления и
новых технологий им. А.Ю. Гагарина»

Адаптированные методические указания к практическим работам по учебной дисциплине Основы предпринимательства разработаны для студентов с ОВЗ, обучающихся по специальностям, входящим в УГС 38.00.00 Экономика и управление, имеющих отклонения по слуху и по зрению. Методические указания / Н.М. Герасимова - Волгоград.: ГБПОУ «ВПКР», 2024. – 57 с.