МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Колледж информационных и креативных технологий

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП. Основы предпринимательства

программы подготовки специалистов среднего звена
54.02.08 Техника и искусство фотографии

Форма обучения: очная

Владивосток 2026

Рабочая программа учебной дисциплины «Основы предпринимательства» разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 54.02.08 Техника и искусство фотографии, квалификация специалист в области фотографии, утвержденного утвержден приказом Минпросвещения России № 700 от 18.09.2023

Разработчик(и): *Марченко-Скрипка Н.А, преподаватель*

Рассмотрено и одобрено на заседании предметной цикловой комиссии

Протокол № 9 от «____» 20.05. 2026 г.

Председатель ПЦК _____ Марченко-Скрипка Н.А

подпись

СОДЕРЖАНИЕ

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина «Основы предпринимательства» является частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы (далее ООП) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 54.02.08 Техника и искусство фотографии.

1.2 Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

По итогам освоения дисциплины обучающиеся должны продемонстрировать результаты обучения, соотнесённые с результатами освоения ООП СПО, приведенные в таблице.

Код компетенции	Умения	Знания
ОК 01	анализировать предпринимательскую ситуацию; выявлять проблему, ограничения и возможные способы решения; оценивать последствия управленческого решения	основные понятия предпринимательства; признаки предпринимательской деятельности; виды предпринимательских рисков; основы принятия решений в условиях неопределённости
ОК 02	осуществлять поиск, отбор и критическую оценку информации о рынке, клиентах, конкурентах, ценах и профессиональных сервисах; применять цифровые инструменты для деловых задач	источники деловой и рыночной информации; критерии её достоверности; базовые цифровые инструменты предпринимательской деятельности
ОК 03	планировать профессиональную деятельность и развитие собственного дела; определять цели, ресурсы и этапы запуска предпринимательской инициативы; применять основы финансовой грамотности	формы занятости и самозанятости; базовые организационно-правовые формы ведения деятельности; принципы личного и бизнес-планирования; основы финансовой грамотности предпринимателя
ОК 04	распределять роли и ответственность при реализации коммерческого проекта; взаимодействовать с партнёрами, подрядчиками и членами команды	принципы делового взаимодействия, командной работы, распределения ответственности и профессиональной этики
ОК 05	вести деловую коммуникацию с клиентом; формулировать коммерческое предложение; презентовать услугу и аргументировать её ценность	основы клиентской коммуникации, переговоров, деловой переписки, презентации услуги и работы с возражениями
ОК 09	использовать профессиональную документацию и терминологию; оформлять простые предпринимательские документы, расчёты и предложения	основные виды документов малого предпринимательства; профессиональную терминологию в области ценообразования, договорной работы, налогообложения и продвижения услуг

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	38
в том числе:	
– теоретическое обучение	–
– практические занятия *(если предусмотрено)*	34
– лабораторные занятия *(если предусмотрено)*	–
– курсовая работа (проект) *(если предусмотрено)*	–
– самостоятельная работа	4
– консультации	–
– промежуточная аттестация – *(форма промежуточной аттестации)*	дифференцированный зачёт в рамках практического занятия

2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Предпринимательство в профессиональной деятельности			
Тема 1.1. Предпринимательская деятельность фотографа	Практическое занятие № 1 «Предпринимательство в креативных индустриях: модели профессиональной занятости фотографа». Понятие и признаки предпринимательства; наёмная работа, фриланс, самозанятость, индивидуальное предпринимательство; предпринимательские возможности в сфере фотографии.	2	ОК 01, ОК 03, ОК 09
Тема 1.2. Предпринимательская идея и ценность услуги	Практическое занятие № 2 «Формулирование предпринимательской идеи». Выявление потребности клиента, ценностное предложение, специализация фотографа, продукт и услуга, отличие услуги от результата творческого проекта.	2	ОК 01, ОК 03, ОК 05
Тема 1.3. Профессиональная модель фотографа	Практическое занятие № 3 «Выбор модели профессиональной деятельности». Сравнение частной практики, работы через студию/агентство, проектной занятости и работы с юридическими лицами; преимущества, ограничения и риски.	2	ОК 01, ОК 03, ОК 09
Раздел 2. Рынок, клиент и конкурентная среда			
Тема 2.1. Целевая аудитория и потребности клиента	Практическое занятие № 4 «Портрет целевого клиента фотографа». Сегментация аудитории; потребности, мотивы и критерии выбора; клиентский путь от первого обращения до повторного заказа.	2	ОК 02, ОК 05
Тема 2.2. Анализ рынка и конкурентов	Практическое занятие № 5 «Мини-исследование рынка фотоуслуг». Анализ предложения, цен, форматов услуг, позиционирования и конкурентных преимуществ.	2	ОК 01, ОК 02
Тема 2.3. Позиционирование и уникальное предложение	Практическое занятие № 6 «Разработка позиционирования фотографа». Специализация, ценность, особенности сервиса, доказательства профессионального уровня, формулировка УТП.	2	ОК 03, ОК 05
Тема 2.3. Позиционирование и уникальное предложение	Самостоятельная работа № 1. Провести анализ не менее трёх конкурентов в выбранном сегменте фотоуслуг и подготовить сравнительную таблицу: услуга, аудитория, цена, позиционирование, сильные и слабые стороны.	2	ОК 02, ОК 03
Раздел 3. Экономика фотоуслуги и ценообразование			
Тема 3.1. Затраты и себестоимость	Практическое занятие № 7 «Расчёт себестоимости фотосъёмки». Постоянные и переменные затраты, амортизация техники, аренда, транспорт, обработка, налоги, время фотографа и скрытые издержки.	2	ОК 01, ОК 03
Тема 3.2. Цена, доход и прибыль	Практическое занятие № 8 «Формирование цены фотоуслуги». Цена, выручка, доход, прибыль, маржа; минимально допустимая цена; пакетирование услуг; базовая точка безубыточности.	2	ОК 01, ОК 03
Тема 3.3. Финансовое планирование	Практическое занятие № 9 «Простой финансовый план фотографа на месяц». План продаж, доходов и расходов; резерв; сезонность; сценарии загрузки.	2	ОК 01, ОК 03
Раздел 4. Правовые и организационные основы деятельности			
Тема 4.1. Формы ведения деятельности и налогообложение	Практическое занятие № 10 «Выбор формы деятельности для фотографа». Самозанятость, индивидуальный предприниматель, работа по договору; базовые принципы налогового режима и учёта доходов.	2	ОК 03, ОК 09
Тема 4.2. Договор и деловые документы	Практическое занятие № 11 «Структура договора на оказание фотоуслуг». Предмет, стоимость, сроки, порядок оплаты, перенос/отмена, результат, права на изображения, конфиденциальность, ответственность сторон.	2	ОК 05, ОК 09
Тема 4.3. Авторское право и использование изображения	Практическое занятие № 12 «Правовые риски фотографа». Авторские права фотографа, согласие на использование изображения, публикация работ в портфолио, работа с коммерческими заказчиками и чужим контентом.	2	ОК 01, ОК 09
Раздел 5. Продажи, сервис и продвижение			
Тема 5.1. Коммерческое предложение и продажа услуги	Практическое занятие № 13 «Коммерческое предложение фотографа». Структура предложения, выявление задачи клиента, формулировка ценности, варианты пакетов, условия и следующий шаг.	2	ОК 05, ОК 09
Тема 5.2. Переговоры и работа с возражениями	Практическое занятие № 14 «Деловая игра: переговоры с клиентом». Цена, сроки, объём работ, дополнительные услуги, ожидания, возражения и профессиональные границы.	2	ОК 04, ОК 05
Тема 5.3. Клиентский сервис и повторные продажи	Практическое занятие № 15 «Карта клиентского сервиса». Точки контакта, стандарты ответа, сопровождение клиента, передача результата, обратная связь, повторное обращение и рекомендации.	2	ОК 04, ОК 05
Тема 5.4. Продвижение и профессиональный бренд	Практическое занятие № 16 «Мини-план продвижения фотоуслуги». Портфолио, сайт и социальные сети; контент, репутация, рекомендации, партнёрства; базовые показатели эффективности продвижения.	2	ОК 02, ОК 03, ОК 05

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 5.4. Продвижение и профессиональный бренд	Самостоятельная работа № 2. Подготовить одностраничное описание собственного профессионального предложения: специализация, целевой клиент, ценность, пакет услуги, ориентир цены, каналы привлечения и ключевые аргументы.	2	ОК 03, ОК 05
Раздел 6. Предпринимательский проект фотографа			
Тема 6.1. Бизнес-модель и план запуска	Практическое занятие № 17 «Мини-бизнес-модель фотографа». Клиентские сегменты, ценностное предложение, каналы, отношения с клиентами, ключевые ресурсы и партнёры, доходы и расходы, риски, план первых действий.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09
Тема 6.1. Бизнес-модель и план запуска	Дифференцированный зачёт в рамках практического занятия № 17: презентация и защита мини-бизнес-модели предпринимательской деятельности фотографа.	–	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09
Всего:		**38**	

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Материально-техническое обеспечение

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрено наличие следующих специальных помещений:

− – учебный кабинет социально-экономических и профессиональных дисциплин (рабочее место преподавателя; рабочие места обучающихся; доска; мультимедийный проектор или интерактивная панель; экран; учебно-наглядные материалы; доступ к сети Интернет);

− – компьютерный класс (персональные компьютеры или ноутбуки с офисным программным обеспечением, средствами подготовки таблиц и презентаций, браузером и доступом к электронным образовательным ресурсам).

3.2 Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы учебной дисциплины библиотечный фонд ВВГУ укомплектован печатными и электронными изданиями.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Основная литература

1. Рубин, Ю. Б. Основы предпринимательства : учебник / Ю. Б. Рубин. — Москва : Университет «Синергия», 2021.

2. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования. — Москва : Юрайт, 2024.

3. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для СПО. — Москва : Юрайт, 2024.

Дополнительная литература

1. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей / А. Остервальдер, И. Пинье. — Москва : Альпина Паблишер.

2. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Ф. Котлер. — Москва : Альпина Паблишер.

3. Материалы по развитию малого предпринимательства, самозанятости и креативных индустрий.

Электронные ресурсы

1. Официальный сайт Федеральной налоговой службы России — информационные материалы для физических лиц, самозанятых и индивидуальных предпринимателей.

2. Портал государственных услуг Российской Федерации — справочная информация о регистрации и государственных сервисах.

3. Электронно-библиотечные системы, доступные обучающимся ВВГУ.

Нормативные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации.

3. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знания: основы предпринимательства, формы занятости и ведения деятельности; рынок и целевая аудитория; ценообразование и финансовое планирование; базовые правовые вопросы; коммерческое предложение, продажи, сервис и продвижение.	обучающийся корректно использует предпринимательскую терминологию; объясняет логику выбора формы деятельности; различает затраты, цену, доход и прибыль; понимает назначение договора, основы прав на изображения и клиентской коммуникации; обосновывает решения применительно к деятельности фотографа	устный опрос; анализ практических кейсов; проверка самостоятельных работ; оценка мини-бизнес-модели; дифференцированный зачёт

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Умения: анализировать рынок и клиента; формулировать ценность услуги; рассчитывать себестоимость и цену; составлять простой финансовый план; анализировать договорную ситуацию; готовить коммерческое предложение; вести переговоры; планировать продвижение и предпринимательскую модель.	обучающийся выполняет расчёты и анализ по исходным данным; формирует реалистичное предложение фотоуслуги; обосновывает цену, пакет и каналы привлечения; выявляет основные риски; оформляет и защищает целостную мини-бизнес-модель профессиональной деятельности фотографа	оценка практических занятий № 1–17; экспертное наблюдение; проверка расчетных и аналитических заданий; презентация и защита мини-бизнес-модели; дифференцированный зачёт

Для оценки достижения запланированных результатов обучения по дисциплине разработаны контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, которые прилагаются к рабочей программе дисциплины.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Колледж информационных и креативных технологий

КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
по учебной дисциплине

«Основы предпринимательства»

программы подготовки специалистов среднего звена

54.02.08 Техника и искусство фотографии

Форма обучения: очная

Владивосток 2026

Контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине «Основы предпринимательства» разработаны в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 54.02.08 Техника и искусство фотографии и рабочей программой учебной дисциплины.

1 Общие сведения

Контрольно-оценочные средства (далее – КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Основы предпринимательства».

КОС включают в себя контрольные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине, которая проводится в форме дифференцированного зачёта с использованием оценочных средств: устный опрос в форме собеседования, выполнение практических и письменных заданий, решение предпринимательских кейсов, выполнение расчётных заданий и защита мини-бизнес-модели профессиональной деятельности фотографа.

2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие результаты освоения образовательной программы

Код ОК, ПК[1]	Код результата обучения[1]	Наименование результата обучения[1]
ОК 01, ОК 03, ОК 09	З1	основные понятия, признаки и функции предпринимательства; особенности предпринимательской деятельности в фотографии и креативных индустриях
ОК 03, ОК 09	З2	основные формы профессиональной занятости и ведения деятельности фотографа: наёмная работа, фриланс, самозанятость, индивидуальное предпринимательство; их преимущества, ограничения и риски
ОК 01, ОК 03, ОК 05	З3	принципы формирования предпринимательской идеи, ценностного предложения, специализации и профессионального позиционирования фотографа
ОК 02, ОК 05	З4	основы анализа рынка, целевой аудитории, потребностей клиентов и конкурентной среды фотоуслуг
ОК 01, ОК 03	З5	понятия затрат, себестоимости, цены, выручки, дохода, прибыли и маржи; принципы ценообразования фотоуслуг и базового финансового планирования
ОК 03, ОК 09	З6	базовые организационные и налоговые основы ведения деятельности; назначение договора оказания услуг; основные требования к правам на изображения, клиентским данным и деловым документам
ОК 04, ОК 05	З7	принципы деловой коммуникации, переговоров, работы с возражениями, клиентского сервиса и профессиональных границ
ОК 02, ОК 03, ОК 05	З8	основы продвижения профессиональных фотоуслуг, построения личного бренда и выбора каналов привлечения клиентов
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05, ОК 09	З9	структуру простой бизнес-модели фотографа: клиентские сегменты, ценностное предложение, каналы, ключевые ресурсы и партнёры, доходы, расходы, риски и план запуска
ОК 01, ОК 03	У1	анализировать предпринимательскую ситуацию и выбирать обоснованную модель профессиональной деятельности фотографа
ОК 01, ОК 03, ОК 05	У2	формулировать предпринимательскую идею, специализацию, ценностное предложение и позиционирование фотоуслуги
ОК 02, ОК 05	У3	определять целевую аудиторию, анализировать рынок и конкурентов, выявлять потребности и критерии выбора клиента
ОК 01, ОК 03	У4	рассчитывать себестоимость фотоуслуги, формировать цену, составлять простой план доходов и расходов
ОК 03, ОК 09	У5	выбирать подходящую форму деятельности применительно к заданной ситуации; анализировать основные условия договора на оказание фотоуслуг и выявлять правовые риски
ОК 04, ОК 05	У6	готовить коммерческое предложение, вести переговоры, работать с возражениями и выстраивать клиентский сервис
ОК 02, ОК 03, ОК 05	У7	разрабатывать базовый план продвижения фотоуслуги и профессионального бренда
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	У8	разрабатывать и публично защищать мини-бизнес-модель предпринимательской деятельности фотографа

[1] В соответствии с рабочей программой учебной дисциплины.

3 Соответствие оценочных средств контролируемым результатам обучения

3.1 Средства, применяемые для оценки уровня теоретической подготовки

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель[2] овладения результатами обучения	Текущий контроль[4]	Промежуточная аттестация[4]
Раздел 1. Предпринимательство в профессиональной деятельности Темы 1.1–1.3	31, 32, 33	Способность объяснить признаки предпринимательства, классифицировать формы профессиональной занятости фотографа, выделить преимущества и риски различных моделей деятельности, сформулировать понятия предпринимательской идеи и ценности услуги.	Устный опрос № 1 (п. 5.1, вопросы 1–12)	Вопросы к дифференцированному зачёту 1–4 (п. 6.1)
Раздел 2. Рынок, клиент и конкурентная среда Темы 2.1–2.3 / СРС № 1	34	Способность объяснить принципы сегментации аудитории, анализа потребностей клиента, конкурентов и рыночного предложения; выделить критерии позиционирования.	Устный опрос № 2 (п. 5.1, вопросы 13–24); самостоятельная работа № 1 (п. 5.6)	Вопросы к дифференцированному зачёту 5–8 (п. 6.1)
Раздел 3. Экономика фотоуслуги и ценообразование Темы 3.1–3.3	35	Способность различать затраты, себестоимость, цену, выручку, прибыль и маржу; объяснить структуру цены и принципы простого финансового планирования.	Устный опрос № 3 (п. 5.1, вопросы 25–36); расчётные задания (п. 5.6)	Вопросы к дифференцированному зачёту 9–12 (п. 6.1)
Раздел 4. Правовые и организационные основы деятельности Темы 4.1–4.3	36	Способность изложить различия базовых форм ведения деятельности, объяснить назначение договора и ключевых условий, выделить правовые риски использования изображения и клиентских данных.	Устный опрос № 4 (п. 5.1, вопросы 37–49); кейс № 1 (п. 5.6)	Вопросы к дифференцированному зачёту 13–16 (п. 6.1)
Раздел 5. Продажи, сервис и продвижение Темы 5.1–5.4 / СРС № 2	37, 38	Способность объяснить структуру коммерческого предложения, этапы переговоров и клиентского пути, принципы сервиса, личного бренда и базового продвижения.	Устный опрос № 5 (п. 5.1, вопросы 50–66); самостоятельная работа № 2 (п. 5.6)	Вопросы к дифференцированному зачёту 17–21 (п. 6.1)
Раздел 6. Предпринимательский проект фотографа Тема 6.1	39	Способность перечислить и объяснить элементы простой бизнес-модели фотографа, взаимосвязь клиента, ценности, каналов, ресурсов, доходов, расходов и рисков.	Устный опрос № 6 (п. 5.1, вопросы 67–74); мини-бизнес-модель (п. 5.6)	Вопросы к дифференцированному зачёту 22–25 (п. 6.1)

3.2 Средства, применяемые для оценки уровня практической подготовки

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Раздел 1 Практические занятия № 1–3	У1, У2	Способность сравнить модели профессиональной деятельности, сформулировать предпринимательскую идею и выбрать обоснованную модель деятельности фотографа.	Практические задания № 1–3 (п. 5.6)	Практическое задание к зачёту (п. 6.2)
Раздел 2 Практические занятия № 4–6	У2, У3	Способность составить портрет целевого клиента, провести мини-анализ рынка и конкурентов, сформулировать позиционирование и уникальное предложение.	Практические задания № 4–6 (п. 5.6)	Практическое задание к зачёту (п. 6.2)
Раздел 3 Практические занятия № 7–9	У4	Способность рассчитать себестоимость, сформировать цену, определить план продаж, доходов и расходов и сделать вывод о финансовой устойчивости выбранной модели.	Практические задания № 7–9 (п. 5.6)	Практическое задание к зачёту (п. 6.2)
Раздел 4 Практические занятия № 10–12	У5	Способность выбрать подходящую форму деятельности, проанализировать структуру договора и выявить типовые правовые риски фотографа.	Практические задания № 10–12; кейс № 1 (п. 5.6)	Практическое задание к зачёту (п. 6.2)
Раздел 5 Практические занятия № 13–16	У6, У7	Способность подготовить коммерческое предложение, провести деловые переговоры, разработать карту клиентского сервиса и мини-план продвижения.	Практические задания № 13–16 (п. 5.6)	Практическое задание к зачёту (п. 6.2)
Раздел 6 Практическое занятие № 17	У8	Способность объединить результаты анализа, расчётов и планирования в целостную мини-бизнес-модель и аргументированно представить её на защите.	Мини-бизнес-модель фотографа (п. 5.6)	Защита мини-бизнес-модели (п. 6.2)

4 Описание процедуры оценивания

Результаты обучения по дисциплине, уровень сформированности компетенций оцениваются по четырёхбалльной шкале оценками: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Текущая аттестация по дисциплине проводится с целью систематической проверки достижений обучающихся. Объектами оценивания являются: степень усвоения знаний, уровень овладения

практическими умениями по всем видам учебной работы, качество выполнения самостоятельной работы, активность на занятиях, своевременность выполнения практических и расчётных заданий.

При проведении промежуточной аттестации оценивается достижение студентом запланированных по дисциплине результатов обучения. Дифференцированный зачёт проводится в рамках практического занятия № 17 и включает собеседование и защиту мини-бизнес-модели профессиональной деятельности фотографа.

Итоговая оценка выставляется с учетом текущей аттестации: практические и самостоятельные работы — 60%, собеседование и защита мини-бизнес-модели — 40%.

Критерии оценивания устного ответа

5 баллов — ответ показывает прочные и системные знания основ предпринимательства, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; обучающийся свободно использует профессиональную терминологию, связывает теорию с практикой фотографа, аргументирует решения и приводит уместные примеры.

4 балла — ответ демонстрирует прочные знания основных процессов предпринимательской деятельности; тема раскрыта полно, но допускаются одна-две неточности, не искажающие содержание.

3 балла — обучающийся знает основные положения, но раскрывает их недостаточно полно; допускает отдельные содержательные ошибки, испытывает затруднения при применении знаний к конкретной предпринимательской ситуации.

2 балла — обучающийся не знает значительной части материала, смешивает основные понятия, не может обосновать предпринимательское решение и применить знания к практической задаче.

Критерии оценивания письменной / расчётной работы

5 баллов — задание выполнено полностью и самостоятельно; исходные данные интерпретированы корректно; расчёты верны; предпринимательское решение логично и обосновано; выводы конкретны и применимы к заданной ситуации.

4 балла — задание выполнено правильно, имеются отдельные несущественные неточности в расчётах, аргументации или оформлении, не меняющие итогового решения.

3 балла — основная задача выполнена, но имеются заметные ошибки или неполные расчёты; выводы частично обоснованы; требуется уточнение отдельных элементов.

2 балла — задача не решена либо выполнена с существенными ошибками; расчёты не позволяют получить корректный вывод; предпринимательская логика отсутствует.

Критерии выставления оценки студенту на дифференцированном зачёте

Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика качества сформированности компетенций
«отлично»	Студент демонстрирует сформированность компетенций на продвинутом уровне: системно владеет материалом, самостоятельно анализирует рынок и клиента, рассчитывает экономику услуги, понимает правовые и организационные аспекты, формирует реалистичную бизнес-модель и уверенно защищает её.
«хорошо»	Студент демонстрирует сформированность компетенций на базовом уровне: основные знания и умения освоены, бизнес-модель логична и работоспособна, но допускаются отдельные незначительные неточности или недостаточная глубина обоснования.
«удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность компетенций на пороговом уровне: знает основной материал, но допускает заметные ошибки в анализе, расчётах или планировании; бизнес-модель требует существенной корректировки.
«неудовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность компетенций ниже порогового уровня: основные понятия не усвоены, расчёты и решения некорректны, отсутствует целостное понимание предпринимательской модели фотографа.

5. Примеры оценочных средств для проведения текущей аттестации

5.1 Вопросы для собеседования (устного опроса):

1. Что понимается под предпринимательством?
2. Какие признаки характерны для предпринимательской деятельности?
3. Чем предпринимательская деятельность отличается от наёмной работы?
4. Какие предпринимательские возможности существуют в сфере фотографии?

5. Какие риски принимает на себя предприниматель?
6. Что понимается под предпринимательской ответственностью?
7. Чем фриланс отличается от самозанятости как правового статуса?
8. Какие преимущества может иметь самозанятость для фотографа?
9. Какие ограничения необходимо учитывать при выборе формы деятельности?
10. Когда фотографу может потребоваться статус индивидуального предпринимателя?
11. Что такое предпринимательская идея?
12. Что понимается под ценностью фотоуслуги для клиента?
13. Что такое целевая аудитория?
14. Какие признаки можно использовать для сегментации клиентов фотографа?
15. Чем потребность клиента отличается от его прямого запроса?
16. Что входит в клиентский путь?
17. Почему важно анализировать конкурентов?
18. Какие параметры целесообразно сравнивать при анализе конкурентов?
19. Что такое позиционирование?
20. Что понимается под уникальным торговым предложением?
21. Как специализация фотографа влияет на позиционирование?
22. Какие доказательства профессионального уровня могут усиливать предложение?
23. Какие ошибки возникают при попытке работать «для всех»?
24. Как формулируется ценность услуги без демпинга?
25. Что относится к постоянным затратам фотографа?
26. Что относится к переменным затратам фотосъёмки?
27. Как учитывать амортизацию техники в себестоимости?
28. Почему рабочее время фотографа является частью затрат?
29. Что такое себестоимость услуги?
30. Чем цена отличается от себестоимости?
31. Что такое выручка?
32. Чем доход отличается от прибыли?
33. Что такое маржа?
34. Какие факторы влияют на цену фотосъёмки?
35. Что такое пакетирование услуг?
36. Как сезонность влияет на финансовый план фотографа?
37. Какие формы ведения деятельности может использовать фотограф?
38. Что такое налог на профессиональный доход?
39. Для чего заключается договор оказания фотоуслуг?
40. Какие условия следует зафиксировать в договоре?
41. Как договор помогает согласовать ожидания клиента?
42. Как фиксируются сроки и порядок оплаты?
43. Как регулируется перенос или отмена съёмки?
44. Почему важно определить объём и формат конечного результата?
45. Какие вопросы авторского права возникают у фотографа?
46. В каких случаях необходимо учитывать согласие на использование изображения человека?
47. Как условия публикации работ в портфолио могут быть согласованы с клиентом?
48. Какие риски возникают при работе с персональными данными клиента?
49. Почему использование чужого контента может создавать правовой риск?
50. Что такое коммерческое предложение?
51. Какие элементы включает сильное коммерческое предложение?

52. Как выявить задачу клиента до предложения услуги?
53. Что такое работа с возражениями?
54. Как корректно обсуждать возражение по цене?
55. Что означает профессиональная граница в переговорах?
56. Какие этапы включает клиентский сервис?
57. Какие точки контакта влияют на впечатление клиента?
58. Как организовать передачу результата клиенту?
59. Почему обратная связь важна для бизнеса фотографа?
60. Что способствует повторным обращениям и рекомендациям?
61. Какие каналы продвижения может использовать фотограф?
62. Какую роль играет портфолио в продвижении?
63. Какие функции выполняет сайт фотографа?
64. Как социальные сети могут использоваться для привлечения клиентов?
65. Что понимается под профессиональным брендом фотографа?
66. Какие показатели можно использовать для оценки эффективности продвижения?
67. Что такое бизнес-модель?
68. Кто относится к клиентским сегментам?
69. Что такое ценностное предложение в бизнес-модели?
70. Какие каналы взаимодействия с клиентом необходимо определить?
71. Какие ключевые ресурсы нужны фотографу?
72. Кто может быть ключевым партнёром фотографа?
73. Какие источники дохода могут быть у фотографа?
74. Какие основные статьи расходов входят в бизнес-модель?
75. Какие предпринимательские риски необходимо предусмотреть до запуска?

5.2 Темы рефератов

Рефераты рабочей программой учебной дисциплины не предусмотрены.

5.3 Примеры тестовых заданий

Тестирование рабочей программой учебной дисциплины не предусмотрено.

5.4 Примеры заданий для контрольной работы

Контрольная работа рабочей программой учебной дисциплины не предусмотрена.

5.5 Темы эссе (рефератов, докладов, сообщений)

Эссе, рефераты, доклады и сообщения рабочей программой учебной дисциплины не предусмотрены.

5.6 Практические, расчётные, кейсовые и самостоятельные задания

Практическое задание № 1

Сравнить четыре модели профессиональной занятости фотографа: наёмная работа, фриланс, самозанятость, индивидуальное предпринимательство. Выделить преимущества, ограничения и риски.

Практическое задание № 2

Сформулировать предпринимательскую идею в сфере фотографии: клиентская проблема, целевой сегмент, предлагаемая услуга и ценность.

Практическое задание № 3

Выбрать и обосновать модель профессиональной деятельности для заданного фотографа с учётом объёма заказов, типа клиентов и рисков.

Практическое задание № 4

Составить портрет целевого клиента выбранной фотоуслуги: потребности, мотивы, критерии выбора, возражения и ключевые точки контакта.

Практическое задание № 5

Провести мини-исследование рынка: сравнить не менее трёх конкурентов по услугам, цене, целевой аудитории, позиционированию и сильным сторонам.

Практическое задание № 6

Разработать позиционирование и уникальное предложение фотографа для выбранного сегмента.

Практическое задание № 7

Рассчитать себестоимость заданной фотосъёмки с учётом времени фотографа, амортизации техники, аренды, транспорта, обработки, налогов и иных расходов.

Практическое задание № 8

На основе расчёта себестоимости сформировать цену услуги и 2–3 пакета предложения; обосновать отличия пакетов.

Практическое задание № 9

Составить простой финансовый план фотографа на месяц по исходным данным: количество заказов, средний чек, постоянные и переменные расходы, ожидаемая прибыль.

Практическое задание № 10

Для трёх предпринимательских ситуаций выбрать подходящую форму деятельности и обосновать решение.

Практическое задание № 11

Проанализировать структуру договора на оказание фотоуслуг: предмет, сроки, стоимость, порядок оплаты, перенос/отмена, результат, права сторон и порядок передачи материалов.

Практическое задание № 12

Решить кейсы по правовым рискам: публикация фотографий без согласованных условий, использование чужой музыки/графики, хранение клиентских данных, использование изображений в рекламе.

Практическое задание № 13

Подготовить коммерческое предложение на фотосъёмку по заданному клиентскому брифу.

Практическое задание № 14

Провести деловую игру «Переговоры с клиентом»: обсудить цену, сроки, объём результата, дополнительные услуги и возражения.

Практическое задание № 15

Разработать карту клиентского сервиса от первого обращения до повторной коммуникации после передачи результата.

Практическое задание № 16

Подготовить мини-план продвижения фотоуслуги на один месяц: каналы, ключевые сообщения, контент и базовые показатели эффективности.

Практическое задание № 17

Разработать мини-бизнес-модель профессиональной деятельности фотографа: клиент, ценность, услуга, каналы, ресурсы, партнёры, доходы, расходы, риски и план первых действий.

Самостоятельная работа № 1

Проанализировать не менее трёх конкурентов в выбранном сегменте фотоуслуг и подготовить сравнительную таблицу: услуга, аудитория, цена, позиционирование, сильные и слабые стороны.

Самостоятельная работа № 2

Подготовить одностраничное описание собственного профессионального предложения: специализация, целевой клиент, ценность, пакет услуги, ориентир цены, каналы привлечения и ключевые аргументы.

6. Примеры оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

6.1 Варианты заданий для дифференцированного зачёта

Вариант 1

1. Предпринимательство и формы профессиональной занятости фотографа. 2. Предпринимательская идея и ценностное предложение. 3. Защита мини-бизнес-модели.

Вариант 2

1. Целевая аудитория фотоуслуги. 2. Анализ рынка и конкурентов. 3. Защита мини-бизнес-модели.

Вариант 3

1. Позиционирование фотографа. 2. Уникальное предложение и профессиональная специализация. 3. Защита мини-бизнес-модели.

Вариант 4

1. Себестоимость и структура затрат фотоуслуги. 2. Цена, выручка и прибыль. 3. Защита мини-бизнес-модели.

Вариант 5

1. Формы ведения деятельности фотографа. 2. Основы налогообложения и деловых документов. 3. Защита мини-бизнес-модели.

Вариант 6

1. Договор на оказание фотоуслуг. 2. Авторское право и использование изображения. 3. Защита мини-бизнес-модели.

Вариант 7

1. Коммерческое предложение и переговоры. 2. Работа с возражениями и профессиональные границы. 3. Защита мини-бизнес-модели.

Вариант 8

1. Клиентский сервис. 2. Продвижение и профессиональный бренд фотографа. 3. Защита мини-бизнес-модели.

Вариант 9

1. Структура бизнес-модели. 2. Ресурсы, партнёры, доходы, расходы и риски. 3. Защита мини-бизнес-модели.

6.2 Итоговое практическое задание — защита мини-бизнес-модели фотографа

Обучающийся представляет мини-бизнес-модель профессиональной предпринимательской деятельности фотографа и выполняет её публичную защиту.

Мини-бизнес-модель должна включать: специализацию; целевой клиентский сегмент; клиентскую проблему/потребность; ценностное предложение; описание основной услуги и пакета; краткий анализ конкурентов; ориентир себестоимости и цены; каналы привлечения; основные этапы клиентского сервиса; форму ведения деятельности; ключевые ресурсы и партнёров; основные источники доходов и статьи расходов; предпринимательские риски; план первых действий.

Продолжительность защиты — до 7 минут, ответы на вопросы — до 5 минут.

6.3 Критерии оценивания итогового практического задания

Критерий	Максимальный балл
Логика предпринимательской идеи и соответствие потребности клиента	15
Анализ целевой аудитории и конкурентной среды	10
Позиционирование и ценностное предложение	15
Обоснованность услуги, цены и базовых финансовых расчётов	15
Организационная и правовая реалистичность	10
Продвижение, продажи и клиентский сервис	10
Доходы, расходы, ресурсы и риски	10
Качество структуры и визуальной презентации	5
Аргументация и ответы на вопросы	10
Итого	100

Перевод результата: 90–100 баллов — «отлично»; 75–89 баллов — «хорошо»; 60–74 балла — «удовлетворительно»; менее 60 баллов — «неудовлетворительно».