

**АВТОНОМНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ
«РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БИЗНЕС-ИНКУБАТОР ПО ПОДДЕРЖКЕ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СОДЕЙСТВИЮ
ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ»**

УТВЕРЖДЕНА
приказом АУ Чувашской Республики «РБИ»
от 05 ноября 2025 г. N 44/1

**Дополнительная профессиональная образовательная программа
повышения квалификации**

**«ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»
72 ч.**

**Чебоксары
2025**

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ.....	3
1.1. Цель реализации программы.....	3
1.2. Срок освоения программы	3
1.3. Форма обучения	3
1.4. Категория слушателей:	3
1.5. Планируемые результаты обучения.....	3
1.6. Язык обучения	4
2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ	5
2.1. Учебный план программы	5
2.2. Календарный учебный график.....	5
2.3. Содержание учебно-тематического плана.....	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ	14
3.1. Кадровые условия реализации программы.....	14
3.1.1. Требования к квалификации преподавательского состава.....	14
3.1.2. Кадровое обеспечение реализации Программы	14
3.1.3. Соответствие преподавательского состава	15
3.2. Организационно-педагогические условия реализации программы.....	15
3.3. Учебно-методическое обеспечение программы	16
3.4. Печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы	16
3.5. Материально-технические условия	17
3.6. Информационное обеспечение программы	17

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

Дополнительная профессиональная программа – программа повышения квалификации «Основы ведения предпринимательской деятельности» (далее по тексту - Программа), реализуемая в АУ Чувашской Республики «РБИ», разработана в соответствии с нормами Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», приказом Минобрнауки России от 24 марта 2025 г. № 266 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам» и иных нормативных правовых актов, регламентирующих образовательную деятельность.

1.1. Цель реализации программы: дополнительная профессиональная программа – программа повышения квалификации «Основы ведения предпринимательской деятельности», реализуется в целях совершенствования имеющихся и формирования новых компетенций в области предпринимательской деятельности.

1.2. Срок освоения программы – 72 часа.

1.3. Форма обучения: очная.

1.4. Категория слушателей: к освоению программы допускаются лица, имеющие среднее специальное и (или) высшее образование, а так же лица, получающие среднее специальное и (или) высшее образование. Освоение дополнительных профессиональных образовательных программ завершается итоговой аттестацией обучающихся в форме экзаменационного тестирования для проверки теоретических знаний. Лицам, успешно освоившим соответствующую дополнительную профессиональную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации.

1.5. Планируемые результаты обучения

Перечень профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации обучающегося, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения:

- 1) способность, готовность и умение видеть возможности, делать рациональный выбор, проявлять волю для создания бизнеса;
- 2) умение применить знания о бизнесе, предпринимательстве, макро- и микросреде, психологических особенностях человека для формирования модели бизнеса, создания бизнес-плана;
- 3) умение устанавливать деловые коммуникации для формирования элементов бизнеса в соответствии с моделью, планом;
- 4) привлечение и введение в хозяйственный оборот новых ресурсов. Предприниматель не обязательно является собственником этого ресурса, но он способен найти на рынке ранее недооцененный ресурс, создать для него товарную форму и продать;
- 5) готовность брать на себя рыночное лидерство, проявлять инициативу, управлять рисками, ломать шаблоны, брать на себя ответственность, конкурировать с другими субъектами;
- 6) умение структурировать не только свое время, но и тех, кому он делегирует полномочия по трансформации ресурса (сотрудникам);
- 7) навыки создавать, формировать, поддерживать и завершать деятельность организационно-правовой формы предпринимательской деятельности, предпринимательской фирмы;

8) способность, готовность и умение включать в хозяйственный оборот компетенции: свои, сотрудников, страны регистрации, интернациональные и глобальные.

1.6. Язык обучения: русский.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план программы

№ п/п	Наименование раздела	Трудоемкость в часах				Форма аттестации
		всего	Аудиторные занятия		Самостоятельная работа	
			Теоретические занятия	Практические занятия		
1.	Раздел 1. Введение в предпринимательскую деятельность и ее особенности. Ключевые навыки предпринимателя. Основы самопрезентации.	6	2	2	2	-
2.	Раздел 2. Генерация бизнес-идей.	8	2	2	4	-
3.	Раздел 3. Бизнес-планирование.	8	2	2	4	-
4.	Раздел 4. Основы менеджмента и маркетинга.	10	2	4	4	-
5.	Раздел 5. E-commerce (электронная коммерция), на примере маркетплейсов. Продажи. Переговоры. Планирование и прогнозирование продаж.	10	2	4	4	-
6.	Раздел 6. Финансовая модель.	10	2	4	4	-
7.	Раздел 7. Основы бухгалтерского учета и виды налогообложения.	8	2	2	4	-
8.	Раздел 8. Правовые основы предпринимательской деятельности.	8	2	2	4	-
	Итоговая аттестация	4	-	4	-	экзамен
Итого:		72	16	26	30	

2.2. Календарный учебный график

Учебный раздел	Количество часов														Итого, часов
	1 неделя							2 неделя							
	1 день	2 день	3 день	4 день	5 день	6 день	7 день	8 день	9 день	10 день	11 день	12 день	13 день	14 день	
Раздел 1. Введение в предпринимательскую деятельность и ее особенности. Ключевые навыки предпринимателя. Основы самопрезентации.	6														6
Раздел 2. Генерация бизнес-идей.		8													8
Раздел 3. Бизнес-планирование.			8												8
Раздел 4. Основы менеджмента и маркетинга.				6	4										10

Раздел 5. E-commerce (электронная коммерция), на примере маркетплейсов. Продажи. Переговоры. Планирование и прогнозирование продаж.							6	4										10
Раздел 6. Финансовая модель.									6	4								10
Раздел 7. Основы бухгалтерского учета и виды налогообложения.												8						8
Раздел 8. Правовые основы предпринимательской деятельности.													8					8
Итоговая аттестация																	4	4
Итого	6	8	8	6	4	6	4	6	4	8	8	0	0	4	4	72		

2.3. Содержание учебно-тематического плана

Общие часы – 72 час.

Аудиторные занятия – 42 час.

Теоретические занятия (лекции) – 16 час. Практические занятия – 26 час.

Самостоятельная работа – 30 час.

Формы текущего и итогового контроля – экзамен в форме тестирования.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия	Объем часов
1	2	3
Раздел 1. Ведение в предпринимательскую деятельность и ее особенности. Навыки предпринимательства.		6
Тема 1.1 Ведение в предпринимательскую деятельность и ее особенности.	Содержание учебного материала Понятие предпринимательства или предпринимательской деятельности. Различия осуществления предпринимательской деятельности в России и за рубежом. Задачи, принципы и функции предпринимательства. Функции современного российского предпринимательства.	1
	Практическое занятие № 1 Тема: «Нетворкинг»	1
Тема 1.2 Ключевые навыки предпринимательства	Содержание учебного материала Основы успешного предпринимательства в России и за рубежом. Психологические характеристики успешного предпринимателя. Специфические особенности психологии российского предпринимателя при сравнении с зарубежным. Теория поколений.	0,5
	Практическое занятие № 2 Тема: «Мозговой штурм по определению навыков предпринимателя»	0,5
	Самостоятельная работа по разделу 1	2

Тема 1.3 Основы самопрезентации.	Содержание учебного материала Принципы, структура, методы и ошибки, которые помогают создать положительное впечатление о себе.	1
Раздел 2. Генерация бизнес-идей		8
Тема 2.1 Методы генерации идей	Содержание учебного материала Метод аналогий. Морфологический ящик. Оператор РВС. Мозговая атака. Технология творчества. Комплексный подход и экраны мышления. Базы идей. 1000 идей для бизнеса. Контрольные вопросы и контрольные списки. Интернет – кладовая идей.	1
	Практическое занятие № 3 Тема: «Разработка бизнес-идеи».	0,5
	Практическое занятие № 4 Тема: «Фирменное наименование предприятия: особенности и назначение (проект)».	0,5
Тема 2.2 Проблемы бизнес-идей.	Содержание учебного материала Информационные брокеры. Бизнес-мышление. «Найти потребность». Создание потребностей. Защита авторских прав.	1
Тема 2.3 Анализ бизнес-идей.	Содержание учебного материала: Проверка бизнес-идей на эффективность.	0,5
Тема 2.4 Сегментация рынка.	Содержание учебного материала Анализ инвестиционной привлекательности отрасли (сферы бизнеса). Два типа рынка: «рынок продавца» и «рынок покупателя». Конкурентоспособность продукта (товара, услуги). Жизненный цикл продукта.	0,5
	Самостоятельная работа по разделу 2	2
Раздел 3. Бизнес-планирование.		8
Тема 3.1 Особенности проектной деятельности	Содержание учебного материала Структура предпринимательского проекта. Критерии оценки проекта.	0,5
	Практическое занятие № 5 «Экспертиза предпринимательского проекта по разделам: содержание и структура проекта, ценностно-смысловые основы деятельности участников проекта, компетентности участников проекта (кейс-технология)»	1
Тема 3.2 Структура бизнес-плана. Технология разработки бизнес-плана	Содержание учебного материала Типовая структура бизнес-плана предпринимательского проекта. Титульная страница бизнес-плана. Резюме проекта. Описание компании. Описание продукта или услуги. Маркетинговый анализ. Конкуренция. Стратегия продвижения товара. План производст-	0,5

	ва. Организационный план. План по персоналу. Организационная структура и управление. Финансовый план. Стратегия финансирования. Анализ рисков проекта. Приложения к бизнес-плану.	
	Практическое занятие № 6 Деловая игра.	1
Тема 3.3 Оценка предпринимательских рисков в бизнес-планировании.	Содержание учебного материала Описание предпринимательских рисков в бизнес-плане; определение категории «предпринимательский риск»; классификация предпринимательских рисков; оценка рисков; оценка потерь в связи с рисковыми ситуациями; пути снижения рисков; пути снижения внешних предпринимательских рисков; пути снижения внутренних предпринимательских рисков.	0,5
Тема 3.4 Оценка бизнес-плана.	Содержание учебного материала Методика оценки бизнес-планов. Финансовый план как инструмент реализации бизнес-плана. Экономическая эффективность бизнес-планов. Оценка эффективности финансовой деятельности предприятия на соответствие стратегическим целям бизнеса.	0,5
	Самостоятельная работа по разделу 3	4
Раздел 4. Основы менеджмента и маркетинга		10
Тема 4.1 Менеджмент как наука и как профессия	Содержание учебного материала Определение менеджмента. Сущность и содержание менеджмента. Эволюция теории менеджмента. Школы. Подходы. Менеджмент и предпринимательская среда. Внутренняя и внешняя среда фирмы. Организация. Понятие и виды организаций. Сложные организации и фирмы. Разделение труда в организациях. Менеджмент – управление в организациях. Управление и успех. Составляющие успеха организации. Основные модели управления. Ролевая модель управленческого процесса. Классификация ролей менеджера по Г. Минцбергу. Функциональная модель управления и функции управления. Уровневая модель управления. Мастерство менеджера. Необходимые менеджеру навыки.	1
	Практическое занятие № 7 Тема: «SWOT-анализ» Практическое занятие № 8 Тема: «SNW – анализ» Практическое занятие № 9 Тема: «PEST-анализ» Практическое занятие № 10	2

	Тема: «Ранжирование профессиональных качеств менеджера»	
Тема 4.2 Сущность маркетинга	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Определение и сущность маркетинга. Эволюция маркетинга. Управление маркетингом. Функции маркетинга. Комплекс маркетинговых мер. Социальные основы маркетинга и понятия о маркетинговых исследованиях. Основные концепции маркетинга. Основные принципы и методы маркетинга.</p> <p>Стратегическое, тактическое планирование. Смена парадигм. Процесс маркетингового планирования. Внешняя и внутренняя среда. Товарный рынок. Конъюнктура рынка. Факторы макросреды. Факторы, определяющие природу спроса. Система маркетинговой информации. Средства сбора маркетинговой информации. Исследование товарных рынков. Оценка рыночных возможностей. Исследование рынка товаров потребительского и производственного назначения. Покупательское поведение потребителей. Основные характеристики покупателей потребительских товаров. Процесс принятия решения о покупке в потребительской сфере. Исследование рынка товаров производственного назначения. Барьеры и риски. Оценка внутренних возможностей. Ключевые компетенции. Роль маркетинговых коммуникаций в продвижении товаров и услуг. Структура комплекса маркетинговых коммуникаций. Управление товаром. Разработка товара и установление цен на товары.</p> <p>Управление каналами сбыта. Ценообразование. Реализация товара и система маркетинговых коммуникаций. Каналы распределения товаров и товародвижение. Оптовая и розничная торговля. Продвижение товара, реклама, паблик рилейшнз, стимулирование сбыта и личные продажи.</p> <p>Основные решения, принимаемые по бренду: составляющие атрибуты и стилистики бренда. Основные этапы брендинга. Особенности брендинга на рынках B2B и B2C. Планирование бренда: аутсорсинг или опора на собственные силы. Стратегическая постановка задачи брендинга. Анализ рынка: состав задач, основные методы получения информации. SWOT-анализ и исследование конкурентов. Прогнозирование спроса на брендированный продукт. Реклама. Паблик рилейшнз (PR). Стимулирование сбыта: сущность и роль в маркетинге. Директ-маркетинг.</p>	1
	<p>Практическое занятие № 11</p> <p>«Разработка плана маркетинга»</p>	2

	<p>Практическое занятие № 12 «Оценка рыночных возможностей»</p> <p>Практическое занятие № 13 «Оценка внутренних возможностей»</p> <p>Практическое занятие № 14 «Разработка товара и установление цен на него»</p> <p>Практическое занятие № 15 «Планирование бренда»</p>	
	Самостоятельная работа по разделу 4	4
Раздел 5. E-commerce (электронная коммерция), на примере маркетплейсов. Планирование и прогнозирование продаж.		10
Тема 5.1. Планирование и прогнозирование продаж.	Содержание учебного материала Основные этапы продаж на маркетплейсах. Переговоры с поставщиками товаров. Международные отношения. Логистика. Прогнозирование продаж.	2
	Практическое занятие № 16 «Разработка плана продаж»	4
	Самостоятельная работа по разделу 5	4
Раздел 6. Финансовая модель		10
Тема 6.1. Стратегии ценообразования.	Содержание учебного материала Факторы ценообразования. Этапы ценообразования. Методы ценообразования.	0,5
	Практическое занятие №17 Сравнительный анализ методов ценообразования.	1
Тема 6.2. Доходы и расходы организации	Содержание учебного материала Понятие и классификация доходов организации. Понятие и классификация расходов организации. Срок окупаемости проекта. Основы составления плана продаж, плана прибыли и убытков организации.	1
	Практическое занятие №18 Расчет плана продаж. Составление плана прибыли и убытков организации. Расчет себестоимости услуг, товаров.	1
Тема 6.3. Ключевые показатели эффективности проекта.	Содержание учебного материала Понятие и виды рентабельности. Формулы для расчета основных показателей эффективности проекта.	0,5
	Практическое занятие №19 Расчет показателей рентабельности организации	2
	Самостоятельная работа по разделу 6	4

Раздел 7. Основы бухгалтерского учета и виды налогообложения		8
Тема 7.1 Налогообложение предпринимательской деятельности	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Налоговая политика государства в отношении субъектов малого и среднего бизнеса. Системы налогообложения, применяемые субъектами малого и среднего бизнеса. Понятие и характеристика общего режима налогообложения.</p> <p>Специальные налоговые режимы: упрощенная система налогообложения (УСН), книга учета доходов и расходов, система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход по отдельным видам предпринимательской деятельности (ЕНВД). Понятие и характеристика системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей.</p> <p>Выбор системы налогообложения – общие принципы. НДС (налог на добавленную стоимость). Страховые взносы во внебюджетные фонды. Удержание и уплата налога на доходы физических лиц (НДФЛ) налоговыми агентами. Налогообложение. Источники погашения налоговых платежей. Налоги, включенные в себестоимость продукции.</p> <p>Косвенные налоги. НДС. Акцизы. Сравнительный анализ налоговой нагрузки субъекта малого бизнеса при различных системах налогообложения.</p> <p>Ответственность за нарушение налогового законодательства.</p> <p>Налоговая отчетность: формы, порядок сдачи. Отчетность во внебюджетные фонды: формы, порядок сдачи. Отчетность в Федеральную службу государственной статистики.</p>	1
	<p>Практическое занятие № 20 «Расчет налогов при УСН и ЕНВД»</p>	1
Тема 7.2 Бухгалтерский учёт и отчетность	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Система нормативного регулирования бухгалтерского учета на предприятиях малого и среднего бизнеса.</p> <p>Предпринимательская деятельность без образования юридического лица. Индивидуальный предприниматель. Предмет и метод бухгалтерского учета. Организация бухгалтерского учета на предприятии. Формы бухгалтерского учета. План счетов. Оценка финансового состояния на начало и конец месяца по анализу бухгалтерской отчетности.</p> <p>Учет кассовых операций. Первичный учет. Ра-</p>	1

	<p>бота с банком. Составление ежедневного отчета. Учет банковских операций. Виды расчетов с поставщиками и заказчиками. Учет расчетов с поставщиками. Заготовление и приобретение материалов. Учет основных средств. Начисление амортизации. Учет расчетов с подотчетными лицами. Учет труда и заработной платы. Отчетность по внебюджетным фондам. Учет затрат на производство.</p>	
	<p>Практическое занятие № 21 «Расчет и учет амортизации» Практическое занятие № 22 «Составление отчета кассира» Практическое занятие № 23 «Составление отчетности по внебюджетным фондам»</p>	1
	Самостоятельная работа по разделу 6	4
Раздел 8. Правовые основы предпринимательской деятельности.		8
Тема 8.1 Нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность. Порядок регистрации предпринимательской деятельности	<p>Содержание учебного материала Гражданский кодекс Российской Федерации (предпринимательская деятельность; объекты и субъекты предпринимательской деятельности; виды предпринимательской деятельности по количеству собственников, по характеру объединения). Налоговый кодекс Российской Федерации (федеральные, региональные и местные налоги). Трудовой кодекс Российской Федерации (трудовые отношения между работниками и работодателями). Федеральный закон от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (малый, средний и крупный бизнес; микропредприятия). Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (общероссийский классификатор видов экономической деятельности, единый государственный реестр). Документы, необходимые для регистрации предпринимательской деятельности. Заявление о государственной регистрации. Открытие расчетного счёта в банке.</p>	1
	<p>Практическое занятие № 24 Тема: «Анализ видов предпринимательской деятельности и определение типологии коммерческой организации».</p>	2

	<p align="center">Практическое занятие № 25</p> <p>Тема: «Заполнение заявления о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя».</p>	
Тема 8.2 Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	<p align="center">Содержание учебного материала</p> <p>Общая характеристика организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. Юридические и физические лица. ООО или ИП. Товарищества и общества: полное товарищество, товарищество на вере, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество, дочерние и зависимые общества. Производственные кооперативы. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица.</p>	1
	Самостоятельная работа по разделу 8	4
ИТОГО		72

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

3.1. Кадровые условия реализации программы

Реализацию Программы обеспечивают сотрудники АУ Чувашской Республики «РБИ», имеющие профильное образование и стаж профессиональной деятельности не менее 10 лет. К реализации Программы могут также привлекаться практикующие работники по профилю реализуемой Программы, имеющие стаж работы 5 лет.

3.1.1. Требования к квалификации преподавательского состава

- Руководитель программы должен иметь:
 - Высшее образование по профилю программы или смежному направлению.
 - Стаж научно-педагогической или профессиональной практической деятельности в соответствующей сфере не менее 5 лет.
- Преподаватели (лекторы), ведущие теоретические дисциплины, должны иметь:
 - Высшее образование по профилю преподаваемой дисциплины.
 - Предпочтение отдается кандидатам с ученой степенью и/или опытом педагогической деятельности от 3 лет.
 - Наличие публикаций (научных, методических) и/или свидетельств о повышении квалификации по преподаваемому предмету за последние 5 лет.
- Преподаватели-практики, ведущие практические занятия, мастер-классы, тренинги, должны иметь:
 - Высшее или среднее профессиональное образование по профилю.
 - Опыт практической работы в соответствующей профессиональной сфере не менее 3-5 лет.
 - Наличие подтвержденных профессиональных достижений (портфолио, рекомендации, реализованные проекты, квалификационный аттестат, сертификат профессионального сообщества/СРО и пр.).
- Методист, куратор программы должен иметь высшее педагогическое или профильное образование и опыт организационно-методической работы.

3.1.2. Кадровое обеспечение реализации Программы

Категория педагогического работника	Количественные требования (в штате/по совместительству)	Требования к образованию и квалификации	Требования к опыту	Подтверждающие документы (для портфолио ППС)
1. Руководитель программы (автор-разработчик)	1 чел.	Образование: Высшее, по профилю программы или смежному направлению.	Научно-педагогический или профильный практический стаж — от 5 лет.	1. Копия диплома о высшем образовании. 2. Копии документов о повышении квалификации по направлению программы.

2. Преподаватели теоретических модулей	Не менее 3 чел.	Образование: Высшее, по профилю читаемой дисциплины. Предпочтительно: ученая степень, сертификаты о ДПО по тематике курса.	Опыт преподавания данной дисциплины или смежных — от 3 лет.	1. Дипломы, сертификаты о ДПО. 2. Примеры методических материалов (конспекты, презентации). 3. Отзывы с предыдущих курсов.
3. Преподаватели-практики (эксперты)	Не менее 2 чел.	Образование: Высшее/СПО по профилю.	Непрерывный практический стаж по специальности на руководящих или экспертных позициях — от 5 лет.	1. Копия трудовой книжки/выписка. 2. Копии ключевых профессиональных сертификатов. 3. Примеры реализованных проектов/портфолио (без конфиденциальных данных).
4. Методист/куратор	1 чел.	Образование: Высшее педагогическое или по профилю программы.	Опыт методической работы и/или административной работы в образовании — от 1 года.	Документ о ДПО в области педагогики и методики (при отсутствии пед. образования).
5. Технический специалист (для IT-программ)	1 чел. (по мере необходимости)	Образование: Высшее/СПО IT-профиля.	Опыт практической работы по специальности — от 3 лет.	Копии профессиональных IT-сертификатов.

3.1.3. Соответствие преподавательского состава

Состав преподавателей, привлекаемых к реализации программы, достаточен для выполнения учебного плана и обеспечивает формирование заявленных компетенций обучающихся. Доля преподавателей, имеющих ученые степени и звания, в общем числе педагогических работников, реализующих программу, составляет не менее 50%. Доля преподавателей из числа действующих руководителей и специалистов предприятий и организаций соответствующей профильной сферы деятельности составляет не менее 30%.

3.2. Организационно-педагогические условия реализации программы

Параметр	Описание условий	Реализация программы
Форма и режим обучения	Очная, заочная, дистанционная; график занятий	Очная, 72 часа: 2 раз/нед по 4 часа

Формы проведения занятий	Лекции, семинары, практика, самостоятельная работа	16 ч - лекции, 26 ч - практические занятия, 30 ч - самостоятельная работа
Методы и технологии	Активные методы, кейсы, симуляции	Кейс-стади, мозговой штурм
Контроль знаний	Текущий, промежуточный, итоговый	Итоговый экзамен (тестирование)
Взаимодействие участников	Сотрудничество слушателей, педагогов, кураторов	Групповые проекты, обратная связь

3.3. Учебно-методическое обеспечение программы

Учебно-методическая документация и материалы по разделам программы представлены данной образовательной программой, а также отдельно хранящимися материалами в виде практических заданий и оценочных средств (вопросов, экзаменационных тестов).

3.4. Печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы

Основные источники:

1. Босчаева, З.Н. Формула малого предпринимательства как основы развития регионов / З.Н. Босчаева. - М.: Экономика, 2012. - 254 с.
2. Бычков, В.П. Экономика предприятия и основы предпринимательства в сфере автосервисных услуг: Учебник / В.П. Бычков. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 394 с.
3. Кондраков, Н.П. Основы малого и среднего предпринимательства: Практическое пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 446 с.
4. Круглова, Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): Учебник / Н.Ю. Круглова. - М.: КноРус, 2013. - 440 с.
5. Макаров, С.И. Основы предпринимательства / С.И. Макаров, М.В. Мищенко. - М.: КноРус, 2013. - 224 с.
6. Никушин, В.В. Основы охранной деятельности в сфере предпринимательства / В.В. Никушин, В.В. Тишков. - Вологда: Инфра-Инженерия, 2016. - 128 с.
7. Рубин, Ю.Б. Основы предпринимательства: Учебник / Ю.Б. Рубин. - М.: МФПУ Синергия, 2016. - 464 с.
8. Сергеев, А.П. Основы бизнеса (предпринимательства) (для бакалавров) / А.П. Сергеев. - М.: КноРус, 2013. - 440 с.
9. Чеберко, Е.Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: Учебник и практикум / Е.Ф. Чеберко. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 420 с.
10. Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства: Учебник для учащихся учреждений нач. проф. образования / Л.Н. Череданова. - М.: ИЦ Академия, 2013. - 224 с.

Нормативно-правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. Вступительная статья проф. В.Ф. Яковлева. – М.: Издательство КОДЕКС, 1995. – 240 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. – М.:ИНФРА-М, 1996.– 352с.

Дополнительные источники:

1. Предпринимательское (хозяйственное) право. Учебное пособие. – М.: Издательство «Брандес», 1997. – 256 с.
2. Предпринимательство: Методические указания к лабораторным работам/ Рязан. гос. ра-

диотех. Акад.; Сост. М.М. Есаков, Г.В. Есакова, Рязань, 1998. – 20 с.

3. Руководство по биржевому делу: товарные сделки, ценные бумаги/ Пер. с англ. М.И. Сороко, А.С. Каменского; Под ред. А.А. Белозерцева. – М.: Агропромиздат, МФ СП «Аспект», 1991. – 256с.
4. Райзберг Б.А. Основы экономики: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 408 с.

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. <http://www.aup.ru/books/m91/>
2. http://enbv.narod.ru/text/Econom/business/bagiev_bizstart/
3. <http://institutions.com/download/books/1367-organizaciya-predprinimatelskoj-deyatelnosti.html>
4. <http://ecsocman.edu.ru/text/19208131/>
5. <http://www.kodges.ru/48435-organizaciya-predprinimatelskoj-deyatelnosti.html>

3.5. Материально-технические условия

Учебные кабинеты и перечень основного оборудования.

Для реализации программы используется следующее материально-техническое обеспечение:

Номер учебного кабинета для проведения теоретических/ практических занятий	Наименование учебного кабинета для проведения теоретических/ практических занятий	Перечень основного оборудования
ауд. 10	конференц-зал	стационарный мультимедийный проектор с экраном; видеокамеры, информационная доска для размещения рекламы; напольная вешалка для одежды; пресс-волл; серверное оборудование; столы, стулья, персональный компьютер с монитором синхронизированный с проектором; флипчарт с бумагой, набором фломастеров и губкой для стирания; звуковоспроизводящая аппаратура; микшер, радиомикрофоны; пульт для презентаций (презентер); система кондиционирования.

В помещении присутствует открытый доступ к беспроводной сети Wi-Fi для участников (безлимитный трафик, не менее 100 (ста) Мбит/с).

3.6. Информационное обеспечение программы

Лицензионное программное обеспечение

№п/п	Наименование программного обеспечения	Количество, шт.
1	Яндекс Телемост	1
2	TrueConf	1
3	Foxit Reader	1

4	OBS Studio	1
5	Продукты Microsoft Office	1
6	Kaspersky Endpoint Security	1

Оценочные материалы

Промежуточный контроль осуществляется преподавателем в ходе практических занятий в виде интерактивного обсуждения вопросов.

Контрольные вопросы:

1. Понятие предпринимательской деятельности. Функции предпринимательской деятельности.
2. Виды предпринимательской деятельности.
3. Понятие предприятия. Классификация предприятий.
4. Основные этапы создания нового предприятия.
5. Организационно-правовые формы предприятий и их особенности.
6. Причины ограничения и прекращения предпринимательской деятельности.
7. Бизнес-план предприятия. Функции и цели бизнес-плана.
8. Структура бизнес-плана предприятия.
9. Понятие предпринимательского риска. Виды предпринимательских рисков.
10. Причины возникновения предпринимательских рисков.
11. Основные способы минимизации предпринимательских рисков. Управление рисками на предприятии.
12. Понятие и виды инвестиций.
13. Функции инвестиций на предприятии.
14. Сущность инвестиционной политики на предприятии.
15. Разработка инвестиционного проекта предприятия.
16. Финансовая система на предприятии.
17. Система финансового планирования на предприятии.
18. Менеджмент: понятие, сущность и значение для предприятия.
19. Принципы менеджмента.
20. Основные функции менеджмента.
21. Система прогнозирования и планирования на предприятии.
22. Понятие мотивации. Роль и значение мотивации на предприятии.
23. Контроль как функция менеджмента и виды контроля.
24. Миссия фирмы: понятие, сущность и значение для предприятия.
25. Стратегия предприятия: понятие, содержание. Система стратегического планирования.
26. Понятие тактики и тактического планирования.
27. Сущность и принципы маркетинговой деятельности.
28. Элементы комплекса маркетинга («4 P» маркетинга).
29. Понятие микро- и макросреды предприятия: элементы и сущность.
30. Проблема анализа внешней и внутренней среды предприятия.
31. Кабинетные исследования: сущность, преимущества и недостатки.

32. Полевые исследования рынка: сущность, достоинства и недостатки.
33. Понятие коммуникации. Виды коммуникаций на предприятии.
34. Особенности коммуникационного процесса.
35. Понятие товара на рынке. Жизненный цикл товара, его этапы.
36. Формирование товарной политики предприятия.
37. Ценовая политика предприятия: сущность и значение для фирмы.
38. Понятие франчайзинга. Сущность франчайзинга.
39. Особенности применения франчайзинга.
40. Понятие лизинга. Виды лизинга.

Итоговый контроль проводится в форме экзамена в виде тестирования.

Вопросы к итоговой аттестации с вариантами предлагаемых ответов:

Перечень вопросов для итогового тестирования по дополнительной профессиональной программе – программе повышения квалификации «Основы ведения предпринимательской деятельности»:

Как расшифровывается УТП?

- А) уникальное торговое предложение
- Б) универсальное товарное преимущество В) уникальный товарный прогноз

С помощью какого метода можно фиксировать идеи в большом количестве, не отсеивая даже самые нереальные?

- А) морфологический ящик
- Б) мозговой штурм
- В) метод фокальных объектов

Что такое целевая аудитория бизнеса?

- А) совокупность людей, которая обращает внимание на продукт/услугу
- Б) совокупность людей, которые могут заплатить за товар/услугу
- В) совокупность людей, на которых направлены рекламные действия компании

Как называется готовая идея для бизнеса, предложенная на продажу?

- А) оффер
- Б) франшиза
- В) опцион

Что отражается в резюме бизнес-плана?

- А) краткая выдержка из бизнес-проекта
- Б) анализ конкурентов
- В) организационная структура бизнеса

Какие документы могут быть включены в финансовый план?

- А) план продаж и план доходов
- Б) требования к квалификационному составу сотрудников
- В) рекламный бюджет

Сколько разделов должен содержать бизнес-план:

- А) 7
- Б) 8
- В) нет четких границ

В каком разделе бизнес-плана отражается информация о составе сотрудников?

- А) производственный план
- Б) финансовый план
- В) организационный план

В каком разделе бизнес-плана отражается информация о процессе осуществления услуги?

- А) производственный план
- Б) финансовый план
- В) организационный план

Что такое бизнес-план?

- А) обязательный документ для собственника
- Б) документ, отражающий финансово-хозяйственную деятельность компании
- В) документ, который в обязательном порядке составляется для налоговой инспекции

Совокупность затрат предприятия на производство и сбыт продукции (работ, услуг) называют?

- А) себестоимостью
- Б) коммерческими расходами
- В) точкой безубыточности

Финансовая модель бизнеса – это...?

- А) набор несвязанных показателей, характеризующих деятельность организации
- Б) описание вашей компании и ее развития в денежном выражении
- В) все перечисленное выше

Что такое ДОХОДЫ бизнеса?

- А) увеличение экономических выгод в результате поступления активов
- Б) увеличение экономических выгод в результате погашения обязательств
- В) все перечисленное выше

С помощью, какой формулы производится расчет выручки от продажи?

- А) стоимость одного товара, умноженная на его количество
- Б) стоимость одного товара, деленная на его количество
- В) стоимость одного товара, сложенная с его количеством

Компания «Праздник» за отчетный месяц провела 20 банкетов. Средняя стоимость каждого – 40 000 рублей. Какую выручку получила компания в отчетном месяце?

- А) 20 000
- Б) 800 000
- В) 80 000

Что такое ПРИБЫЛЬ бизнеса?

- А) положительная разница между общей суммой доходов и затратами
- Б) отрицательная разница между общей суммой доходов и затратами

В) эффективность использования ресурсов компании

Что такое РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ бизнеса?

А) разница между общей суммой доходов и затратами

Б) сумма доходов и затрат

В) эффективность использования ресурсов компании

Главный целевой сегмент – это

А) максимально узкая группа людей, объединенных общими признаками, на которых мы можем больше всего заработать или которых мы лучше всего понимаем.

Б) максимально широкая группа людей, объединенных общими признаками

В) максимально узкая группа людей, с разными признаками, на которых мы можем больше всего заработать или которых мы лучше всего понимаем.

УТП отвечает на вопрос клиента:

А) Почему я должен это продать?

Б) Почему я должен это купить?

В) Кому я могу это отдать?

Чтобы переключить клиента с продукта конкурента на наш, мы должны в 3-10 раз

....

А) быть ниже по цене

Б) быть лучше по важному для клиента критерию

В) быть разнообразнее

Правила интервью с потребителями (выберете лишнее):

А) спрашивать об опыте

Б) говорить о будущем или гипотетических ситуациях

В) задавать открытые вопросы

Г) опираться на цифры и артефакты

Д) задавать больше одного вопроса за раз

Какие бывают комплексы маркетинга (выберите верные):

А) 4Р

Б) 7Р

В) 9Р

При какой системе налогообложения размер налога не зависит от размера выручки:

А) Общая (ОСНО)

Б) Патентная (ПСН)

В) Упрощенная (УСН)

Г) Самозанятость (НПД)

Какой системе налогообложения соответствует лимит выручки в размере 2 400 000 рублей?

А) Общая (ОСНО)

Б) Патентная (ПСН)

В) Упрощенная (УСН)

Г) Самозанятость (НПД)

При какой системе налогообложения существует ограничение в количестве наемных работников - 15 человек:

- А) Общая (ОСНО)
- Б) Патентная (ПСН)
- В) Упрощенная (УСН)
- Г) Самозанятость (НПД)

При какой системе налогообложения необходимо оплачивать минимальный налог в размере 1% от выручки, даже если расходы превысили доходы?

- А) Общая (ОСНО)
- Б) Патентная (ПСН)
- В) Упрощенная (УСН) - объект «Доходы»
- Г) Упрощенная (УСН) - объект «Доходы – Расходы»

При какой системе налогообложения ИП будет являться плательщиком НДС?

- А) Общая (ОСНО)
- Б) Патентная (ПСН)
- В) Упрощенная (УСН)
- Г) Самозанятость (НПД)

По какой причине ИП - плательщик НПД может лишиться этого статуса?

- А) принял наемного работника
- Б) не пробил чек на оплату
- В) не оплатил налог
- Г) отсутствует выручка

Если ИП, плательщик НПД, по какой-то причине лишился этого статуса, плательщиком какой системы налогообложения он становится автоматически?

- А) Общая (ОСНО)
- Б) Патентная (ПСН)
- В) Упрощенная (УСН)
- Г) Вообще перестанет быть Индивидуальным предпринимателем

На какие показатели в формуле выручки влияет менеджер по продажам?

- А) Количество касаний и средний чек
- Б) Конверсия и LTV
- В) Все

Три вида подготовки в продажах:

- А) Техническая, эмоциональная, информационная
- Б) Техническая, физическая, информационная
- В) Техническая, физическая, эмоциональная

Главная задача первого этапа продаж (установления контакта):

- А) Создать ценность своего предложения
- Б) Сформировать доверие
- В) Выяснить потребности клиента

Какие вопросы лучше всего работают на этапе выявления потребностей:

- А) Открытые

- Б) Правильные по смыслу
- В) Закрытые

Для чего не получится использовать методику СПИН?

- А) Установление контакта
- Б) Сокращение цикла сделки (ускорение принятия решения клиентом)
- В) Работа с возражениями

Клиент говорит «У других дешевле», какой фразой мы можем присоединиться к этому возражению:

- А) Безусловно, цены на рынке разные
- Б) А что именно там предлагают?
- В) В сравнении наш товар выгоднее, потому что его срок службы в 2 раза больше

С какой позиции стоит начинать торг в переговорах:

- А) Идеальная
- Б) Реальная
- В) Минимальная

Не могут применять НПД физические лица, если они:

- А) занимаются добычей или реализацией полезных ископаемых
- Б) имеют работников, с которыми заключены трудовые договоры
- В) осуществляют строительные работы, дизайн и ремонт помещений
- Г) реализуют продукцию собственного производства

Обязан ли индивидуальный предприниматель иметь печать?

- А) обязан
- Б) не обязан
- В) обязан в зависимости от вида осуществляемой деятельности

О проведении плановой проверки ИП уведомляется не позднее чем за:

- А) 30 календарных дней до начала ее проведения
- Б) 7 рабочих дней;
- В) 3 рабочих дня до начала ее проведения

Система оценки результатов освоения программы.

Все разделы и темы дополнительной профессиональной образовательной программы повышения квалификации «Основы ведения предпринимательской деятельности» являются обязательными для изучения.

На весь период обучения предусматривается форма контроля в виде выпускного экзамена и реализуется в пределах времени, отведенного на ее изучение.

Вид обязательной итоговой аттестации – экзамен в виде тестирования, путем разделения на два варианта по 20 вопросов в каждом.

Критерии оценки:

При проведении итогового экзамена в виде тестирования устанавливаются следующие критерии оценки знаний выпускников.

Оценка результатов по четырех бальной системе, где один правильный ответ в тесте равен одному баллу:

- результат неудовлетворительно (баллы 0-8),
- удовлетворительно (баллы 9-12),
- хорошо (баллы 13-16),
- отлично (баллы 17-20).

Оценка «ОТЛИЧНО» - 17-20 баллов. Оценка «ХОРОШО» - 13-16 баллов.

Оценка «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» - 9-12 баллов. Оценка «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» - 0-8 баллов.

При успешном освоении данной дополнительной профессиональной образовательной программы повышения квалификации «Основы ведения предпринимательской деятельности» слушателям выдается удостоверение установленного образца.

Индивидуальный учет результатов освоения обучающимися образовательных программ, а также хранение в архивах информации об этих результатах осуществляются организацией, осуществляющей образовательную деятельность на бумажных носителях и (или) электронных носителях.