

Частное профессиональное образовательное учреждение
«Череповецкий торгово-экономический колледж»

УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ «ЧТЭК»
Приказ № 68
от 29 августа 2016 г.



Малова ИА

**ПРОГРАММА
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
(ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ)**

Бизнес-план: от идеи до воплощения

Программа дополнительного профессионального образования разработана на основе:

Федерального закона РФ «Об образовании в РФ» от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ (с изм. и доп.), Приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 июля 2013 г. № 499 Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам, Приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 ноября 2013 г. № 1244 «О внесении изменений в Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 июля 2013 г № 499», Положения «Об организации предоставления услуг по обучению по дополнительным профессиональным программам в ЧПОУ «Череповецкий торгово-экономический колледж»

Организация - разработчик: ЧПОУ «ЧТЭК»

Разработчик:

Малова И.А., преподаватель ЧПОУ «ЧТЭК»

Черняева В.А., преподаватель ЧПОУ «ЧТЭК»

Куракина С.Л., преподаватель ЧПОУ «ЧТЭК»

Правообладатель программы: ЧПОУ «ЧТЭК»

Рассмотрена на заседании методической комиссии

Протокол № 1 от «29» августа 2016 г.

Председатель МК:  Беляева О.Н.

Программа может быть рекомендована к использованию в профессиональных образовательных организациях.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ	стр. 4
2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН	7
3. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	8
4. РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МОДУЛЯ «БИЗНЕС-ПЛАН: ОТ ИДЕИ ДО ВОПЛОЩЕНИЯ»	9
5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ	12
6. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ	12
7. ПРОГРАММА ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ	13

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

Бизнес-план: от идеи до воплощения

1.1. Введение

Дополнительная общеобразовательная программа «Бизнес-план: от идеи до воплощения» разработана в соответствии с Положением «Об организации предоставления услуг по обучению по дополнительным профессиональным программам в ЧПОУ «Череповецкий торгово-экономический колледж» и предназначена для обучения слушателей, задумывающихся об открытии своего дела, а также начинающих предпринимателей. Изучение программы предполагает наличие у слушателей готовности к самообразованию.

Курс по открытию бизнеса – звучит банально. Достаточно несколько минут посидеть в Яндексе, чтобы получить целый вал информации об основах предпринимательской деятельности и груды советов по открытию бизнеса с нуля. Мало того, бесчисленное количество фирм, фирмочек, опытных и не очень специалистов наперебой предлагают свои услуги по открытию малого бизнеса, естественно, за большие и не очень большие деньги.

Курс не дает какие-либо рекомендации по выбору сферы деятельности, не проводит маркетинговые исследования, не осуществляет оценку прибыльности той или иной идеи, не предоставляет помощь в подготовке документов при регистрации или закрытии юридического лица. Все это сугубо дело человека, принявшего решение открыть свой бизнес, а также юридических компаний, к помощи которых он обращается в ходе регистрации. Основная задача курса по открытию малого бизнеса – дать слушателям четкое и достаточно избыточное представление об основах предпринимательской деятельности, о том, что вообще предстоит делать, организуя свое дело; с чего нужно начинать; чего следует ожидать; какие подводные камни предстоит обходить; куда нужно обращаться по различным вопросам; как поступать в той или иной ситуации; как избежать возможных неприятностей.

В ходе обучения слушатели рассматривают организационно правовые формы и порядок регистрации Индивидуальных предпринимателей и Юридических лиц при открытии малого бизнеса, их права и обязанности, изучают порядок заполнения и подачи документов, получают рекомендации при выборе кода ОКВЭД, а также знакомятся с правилами и особенностями закрытия. Особое внимание на занятиях уделяется налогам и налогообложению, даются рекомендации по выбору системы налогообложения, а также специфике ведения бухгалтерского учета у Индивидуальных предпринимателей и Юридических лиц. На практических занятиях слушатели под руководством опытных преподавателей учатся заполнять налоговые декларации и готовить другие формы отчетности (ПФР, ФСС).

В соответствии с программой курсов по открытию малого бизнеса значительное время уделяется бизнес-планированию. Слушатели получают всю необходимую информацию по составлению бизнес-плана, учатся определять самоокупаемость, рассчитывать доходы, учитывать расходы и затраты, определять ликвидность предприятия.

Главным итогом курсов является получение слушателями достаточной информации об основах предпринимательской деятельности и полного представления обо всем том, что необходимо сделать при открытии малого бизнеса.

1.2. Цели и задачи курса – требования к результатам освоения курса

Цель программы – обучение лиц, желающих заниматься предпринимательской деятельностью, а также начинающих предпринимателей практическим вопросам ведения бизнеса и оказание им комплексной поддержки в части реализации их

предпринимательских инициатив, формирование компетенций, необходимых для открытия и ведения предпринимательской деятельности.

Задачи:

- совершенствование имеющихся знаний;
- повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации, необходимого для эффективного ведения бизнеса.
- выбирать систему налогообложения.

1.3. К освоению программы допускаются:

- лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;
- лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Категории слушателей: Программа рассчитана на людей без предпринимательского опыта, начинающих бизнесменов, планирующие создать свой бизнес, которые хотят ознакомиться с этой сферой деятельности, так и для предпринимателей со стажем, которым будет полезно расширить собственное представление о предпринимательстве, узнать о последних достижениях и современных подходах.

1.4. Планируемые результаты обучения

В результате освоения учебной программы слушатели овладеют профессиональными компетенциями:

- повышение навыков личной эффективности;
- повышение знаний в практических вопросах ведения бизнеса;
- эффективное планирование бизнеса для привлечения инвестиций и грамотного управления предприятием.

В результате освоения программы слушатели:

должны знать:

- законодательные акты, постановления, распоряжения, приказы, другие руководящие, методические и нормативные материалы по организации бизнеса;
- формы и методы ведения бизнеса;
- значимость предпринимательства для государства;
- порядок документального оформления и открытия бизнеса;
- как искать бизнес-идеи и как оценивать их перспективы;
- риски предпринимательства;
- системы налогообложения;
- способы поддержки бизнеса и порядок их получения;

уметь:

- составлять (оформлять) бизнес-план;
- пользоваться методикой SWOT-АНАЛИЗА;

1.5. Количество часов на освоение программы профессионального модуля и виды учебной работы

Всего учебной нагрузки – 72 час, в т. ч.:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 22 час (в т. ч.: практических занятий – 16 час);
- самостоятельной работы обучающегося – 50 час.

1.6. Итоговая аттестация в форме выполнения итоговой работы.

Основанием для прохождения итоговой аттестации является положительный результат выполнения самостоятельной работы, выполнение и презентация итоговой работы «Разработка бизнес-плана предприятия».

1.7. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров: педагогические работники должны иметь образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля.

1.8. Форма документа о квалификации – удостоверение о повышении квалификации.

2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Срок обучения: 72 час.

Форма обучения: очно-заочная (без отрыва от работы)

Режим занятий: 4 часа в день

№ п/п	Наименование дисциплин (модулей)	Всего часов	В том числе:			Форма контроля
			Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
1	Общая часть	70	4	16	50	-
2	Итоговая аттестация	2	-	-	-	итоговая работа
	Итого	72	4	16	50	2

3. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование дисциплин (модулей)	Всего часов	В том числе:			Форма контроля
			Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
1	Общая часть	72	4	16	50	2
1.1	Модуль 1. Старт-ап (начало бизнеса) и юридические вопросы организации бизнеса	2	2	-	-	-
1.2	Модуль 2. «Франчайзинговые решения для бизнеса»	8	2	2	4	-
1.3	Модуль 3. «Налогообложение»	8	-	1	7	-
1.4	Модуль 4. «Финансы»	8	-	1	7	-
1.5	Модуль 5. «Маркетинг. Реклама. Продажи»	8	-	1	7	-
1.6	Модуль 6. «Управление»	8	-	1	7	-
1.7	Модуль 7. «Персонал»	8	-	2	6	-
1.8	Модуль 8. «Разработка бизнес-плана малого предприятия»	20	-	8	12	-
2	Итоговая аттестация	2	-	-	-	2 Итоговая работа
	Итого	72	4	16	50	2

4. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ МОДУЛЕЙ «БИЗНЕС-ПЛАН: ОТ ИДЕИ ДО ВОПЛОЩЕНИЯ»

Модуль 1. Старт-ап (начало бизнеса) и юридические вопросы организации бизнеса

Тема 1 «Предпринимательство. Основные представления»

Основные принципы и содержание предпринимательской деятельности Знакомство с особенностями рыночной экономики. Ресурсы для бизнеса (финансовые, имущественные, сырьевые, трудовые) Нормативно-правовые акты создания предприятий.

Тема 2 « Моделирование бизнеса»

Как искать бизнес-идеи и как оценивать их перспективы? - бизнес-модель. Шаблон бизнес - модели. Построение жизнеспособной бизнес-модели; - выбор стратегии ведения бизнеса риски. Управление собой и другими. Менеджерские навыки начинающего предпринимателя. Психологические качества успешного предпринимателя. рейтинг личных компетенций предпринимателя;- выявление ключевых проблем, которые мешают стать предпринимателем. Управление делами и временем. Определение приоритетов и задач. Основы тайм-менеджмента. Коммуникативная компетентность предпринимателя. Дерево целей

Тема 3 Поддержка предпринимательства

В чем состоит позиция государства, общества и самого предпринимательского сословия в этом вопросе?», «Почему ее предлагают и зачем ею пользоваться?», «На какую помощь может рассчитывать начинающий предприниматель?», «Как выстроена система поддержки, каковы функции ее отдельных элементов?», «Как и где поддержку получить?»

Тема 4 Юридические вопросы организации бизнеса

- формы организации бизнеса и его государственная регистрация;
- получение разрешительных документов для ведения бизнеса: Лицензирование отдельных видов деятельности, сертификация. Ответственность за ведение деятельности без разрешительных документов;
- правовые аспекты ведения предпринимательской деятельности: сделки. Форма договора и последствия его несоблюдения;
- принципы и порядок взаимодействия с контрольными (надзорными), а также государственными и муниципальными органами;
- законодательство о защите прав потребителей (в том числе с точки зрения предпринимателя).

Модуль 2. « Франчайзинговые решения для бизнеса»

- понятие франчайзинга, международные стандарты франчайзинга, виды и формы франчайзинга, терминология;
- понятие франчайзингового пакета;
- технология получения франшизы, выбор территории для открытия бизнеса по франшизе;
- продвижение франшизы (маркетинг франшизы).

Модуль 3. «Налогообложение»

- выбор системы налогообложения для осуществления предпринимательской деятельности (сравнительная характеристика);
- основные виды налогов: ставки, сроки уплаты, сдача отчетности;
- размер, виды и сроки уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды;
- налоговый контроль;

- обязанности налогоплательщика. Ответственность предпринимателей за совершение налоговых правонарушений;
- бухгалтерский учет (учетная политика предприятия. Правила ведения книги доходов и расходов, кассовой книги. Основные формы бухгалтерской отчетности предприятия).

Модуль 4. «Финансы»

- основы экономики предприятия (Расчёт себестоимости продукции, основные показатели экономической эффективности бизнеса. Издержки: понятие, классификация. Выручка и прибыль: анализ структуры);
- финансовые ресурсы предприятия (Фонды денежных средств. Прибыль как результат предпринимательской деятельности. Планирование прибыли. Привлечённые ресурсы предприятия. Кредит как источник финансовых ресурсов;
- финансовое планирование, движение денежных средств;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- финансовый план: структура, взаимосвязь показателей;
- организация привлечения заемных средств: банковское кредитование, лизинг;
- государственная финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства в Вологодской области.

Модуль 5. «Маркетинг. Реклама. Продажи»

- основные инструменты маркетинга: товар, цена, продвижение, сбыт;
- SWOT-анализ;
- анализ конкурентоспособности продукции, выявление конкурентных преимуществ компании;
- оценка рынков сбыта товара (услуги);
- методы ценообразования, анализ ценообразующих факторов;
- сегментирование рынка потребителей: этапы, определение целевой аудитории;
- маркетинговые коммуникации (формирование комплекса маркетинговых коммуникаций фирмы. Реклама в системе маркетинга. Задачи и эффективность рекламы. Подготовка рекламной кампании. Оптимизация затрат на продвижение и инструменты малобюджетного маркетинга. Партизанский маркетинг, вирусный маркетинг, блоггинг. Интернет-маркетинг. Нестандартные решения в области PR и рекламы);
- маркетинговая стратегия бизнеса.

Модуль 6. «Управление»

- управление компанией: сущность, процесс и виды решений; ключевые модели управления;
- построение организационной структуры компании;
- формирование стиля управления и профессионального бренда (Лидерство и руководство: главные роли управленца. Стили управления. Стратегия создания профессионального бренда руководителя);
- инструменты оперативного управления бизнес-процессами, техника оперативного планирования и организации деятельности компании.

Модуль 7. «Персонал»

- оценка потенциала подчинённого: виды, способы, критерии оценки;
- охрана труда, аттестация рабочих мест;
- документирование и правовое регулирование трудовых отношений;
- программы адаптации персонала и управление конфликтными ситуациями (Адаптация новых сотрудников: основные цели, этапы и программа адаптации. Итоги

прохождения периода адаптации. Приемы и техники управления конфликтами. Профессиональные конфликты);

- системы мотивации и стимулирования персонала (Принципы мотивации персонала. Материальная мотивация: современный подход. Система нематериальной мотивации персонала);

- эффективное управление командой, делегирование полномочий

Модуль 8. Разработка бизнес-плана малого предприятия

- от бизнес-идеи к бизнес-плану: технология составления бизнес-плана;

- методология построения бизнес-плана Цели бизнес-планирования для малого предприятия. Назначение бизнес-плана. Структура и содержание бизнес-плана.

5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Реализация программы требует наличия учебного кабинета «Экономики организации»

Оборудование учебного кабинета:

- рабочие места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- доска для записей.

Технические средства обучения:

- персональные компьютеры с доступом к сети Интернет.

6. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

Основные источники:

1. М.В. Романова. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: Учебное пособие / М.В. Романова. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014. – 240с. ISBN 978-5-8199-0290-5 ЭБС «ЗНАНИУМ».

Дополнительные источники:

1. Т.Г. Попадюк. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 296 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0270-1 ЭБС «ЗНАНИУМ»
2. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / И. А. Дубровин. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2013. - 432 с. - ISBN 978-5-394-01948-7 ЭБС «ЗНАНИУМ»
3. В.С. оглы Алиев. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): Учеб. пос. / В.С. оглы Алиев, Д.В. Чистов - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 352 с.: 60x90 1/16 + (Доп. мат. znanium.com). - (ВО: Бакалавр.). (п) ISBN 978-5-16-006431-4 ЭБС «ЗНАНИУМ»

Интернет-ресурсы:

1. Ассоциация консультантов по экономике и управлению (АКЭУ). - URL: <http://akeu.ru>.
2. Информационно-методические материалы по построению систем управления, примеры бизнес-моделей и процессов предприятий. — URL: <http://www.betec.ru>.
3. Сайт международного сообщества менеджеров. — URL: <http://www.e-executive.ru>.
4. Электронно-библиотечная система znanium.com

7. ПРОГРАММА ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Итоговая аттестация является обязательной для слушателей, завершающих обучение по дополнительной образовательной программе.

Оценка качества освоения дополнительной образовательной программы при итоговой аттестации проводится в отношении соответствия результатов освоения программы заявленным целям и планируемыми результатами обучения.

Итоговая аттестация проводится в форме презентации бизнес-планов

Оценка «**отлично**» выставляется, если обучающийся показал полное освоение планируемых результатов, создал бизнес-план. Бизнес план оценен аттестационной комиссией в 90-100 баллов

Оценка «**хорошо**» выставляется, если обучающийся показал полное освоение планируемых результатов, создал бизнес-план. Представил бизнес-план. Бизнес план оценен аттестационной комиссией в 70-89 баллов

Оценка «**удовлетворительно**» выставляется, если обучающийся показал частичное освоение планируемых результатов, создал бизнес-план. Бизнес план оценен аттестационной комиссией в 60-69 баллов

	Раздел бизнес плана	Баллы	Критерии оценки бизнес-плана
1	Описание и обоснование бизнес идеи	0-3	Доказана актуальность бизнес идеи Приведены доказательства ее жизнеспособности Бизнес идея оригинальна
2	Описание бизнеса	0-2	Дано подробное описание функционирования бизнеса Сделаны необходимые схемы планировки
3	Описание целевого рынка	0-1	Характеристика целевого рынка отражает доходы, интересы, потребности, вкусовые пристрастия целевых покупателей
4	Емкость рынка	0-2	При расчете учены доли конкурентов Расчет сделан исходя из реальных условий
5	Анализ конкурентов	0-3	Выполнена таблица Сделан многоугольник конкурентоспособности Получена реалистичная картина
6	Анализ окружающей среды	0-2	Выполнен анализ Выделены факторы силы, слабости, возможностей и угроз
7	Товарная политика	0-3	Продуманы основные и сопутствующие товары Продуманы услуги Составлен ассортиментный перечень
8	Ценовая политика	0-2	Продумана ценовая стратегия Определена и обоснована ценовая тактика
9	Сбытовая политика	0-3	Определен способ продажи товаров Определен перечень поставщиков Определены каналы доставки товаров в предприятие
10	Продвижение	0-3	Определен и обоснован бюджет продвижения Определены средства продвижения Определены средства стимулирования
11	Риски проекта	0-2	Определены риски проекта Продуманы способы снижения риска
12	Производственный план	0-5	Указан перечень оборудования Определены предполагаемые поставщики сырья Произведен расчет себестоимости товаров (услуг) Рассчитана предполагаемая прибыль предприятия
13	Организационный план	0-5	Составлено штатное расписание Определена организационная структура Распределены обязанности

			Продуманы должностные инструкции Продумана форма существования предприятия
13	Финансовый план	0-5	Составлена таблица прогнозов объемов продаж за один месяц и определен объем реализации товара (услуги) по месяцам Указана стоимость исходных продуктов и определена стратегия финансирования Представлен график погашения кредита по месяцам
	Оформление презентации	0-5	Группа расположила слайды в презентации последовательно. Группа использовала размер шрифта, который возможно было прочитать во время защиты. В оформлении слайда использовалось не более двух цветов. В презентации используется достаточное количество анимации. На слайдах присутствуют управляющие кнопки и гиперссылки. Количество картинок, графиков, схем соответствует норме
	Содержание слайдов	0-5	В презентации указаны цели составления бизнес-плана. Объем работы не превышает допустимые нормы (до 30 слайдов). В слайд-шоу отсутствуют орфографические и грамматические ошибки.
	Качество ответов на вопросы	0-35	автор не превысил время выступления (5-7 минут). Презентация демонстрирует осведомленность авторов во всех областях своего бизнес- плана. студенты говорят громко, четко объясняют содержимое презентации, поддерживают зрительный контакт с аудиторией. В конце выступления группа смогла убедить, что их бизнес-план актуален в наше время и будет безубыточным.
	ИТОГО	85	