

**АККРЕДИТОВАННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ МФЮА»**

УТВЕРЖДЕНО

Ректор



А.Г. Забелин

Сентябрь 2025 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА -

ОБУЧАЮЩАЯ (ПРОСВЕТИТЕЛЬСКАЯ) ПРОГРАММА

«Моё дело: от появления идеи до создания модели бизнеса»

Дополнительная общеобразовательная программа – обучающая (просветительская) программа «Моё дело: от появления идеи до создания модели бизнеса» рассмотрена на заседании Учебно-методического совета, Протокол № 1 от «01» сентября 2025 г.

Разработана с учетом положений Модельного закона «О просветительской деятельности» (принят постановлением Межпарламентской Ассамблеи государств – участников СНГ от 7 декабря 2002 г. № 20-15), в соответствии с Правилами осуществления просветительской деятельности, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 1 июля 2022 г. № 1195, приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

Разработчики:

Адаменко Екатерина Алексеевна, старший преподаватель кафедры Менеджмента;

Задворнева Евгения Павловна, и.о. заведующего кафедрой Менеджмента, кандидат экономических наук.

Рецензент:

Авдеева Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент Института экономики, математики и информационных технологий (Институт ЭМИТ) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации».

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ.....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ.....	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ.....	15

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Общие положения

Дополнительная общеобразовательная программа – обучающая (просветительская) программа «Моё дело: от появления идеи до создания модели бизнеса» (далее – программа) разработана для формирования у совершеннолетних обучающихся, выпускников образовательных организаций, а также иных совершеннолетних слушателей, базовых представлений и практических ориентиров в сфере современной предпринимательской деятельности.

Программа направлена на формирование у слушателей целостного представления о предпринимательской деятельности, логике создания и развития бизнеса, базовых инструментах формулирования и проверки бизнес-идеи, построения бизнес-модели, организации продаж и оценки финансовой жизнеспособности проекта.

Программа реализуется в рамках просветительской деятельности образовательной организации. Освоение программы предусматривает практическую работу по созданию проекта, промежуточную аттестацию в форме тестирования и итоговую аттестацию в форме защиты проекта.

1.2. Актуальность программы

Предпринимательские компетенции становятся значимой частью профессиональной подготовки молодых специалистов, поскольку современный рынок труда предполагает не только готовность работать по найму, но и способность самостоятельно создавать продукты, услуги и рабочие места.

Для начинающего предпринимателя критически важны навыки выявления потребительской проблемы, проверки спроса, выбора бизнес-модели, расчета базовых финансовых показателей, понимания правовых форм ведения предпринимательской деятельности и принципов продвижения продукта.

Программа ориентирована на практическое освоение базовой логики предпринимательского цикла: от идеи и анализа целевой аудитории до формулирования ценностного предложения, выбора каналов продаж и оценки устойчивости бизнес-модели.

1.3. Цель и задачи программы

Целью программы является формирование у слушателей целостного представления о предпринимательской деятельности, логике создания и развития

бизнеса, базовых инструментах проверки бизнес-идеи, построения бизнес-модели, организации продаж и оценки финансовой жизнеспособности проекта.

Задачи программы:

- сформировать представление о предпринимательстве как виде экономической и профессиональной деятельности;
- ознакомить слушателей с этапами создания бизнеса и ключевыми ролями предпринимателя;
- сформировать первичные навыки анализа целевой аудитории и потребительской проблемы;
- ознакомить с базовыми бизнес-моделями, каналами продаж и принципами маркетинга;
- сформировать понимание основных финансовых показателей и рисков предпринимательской деятельности;
- ознакомить с основными организационно-правовыми формами ведения бизнеса и принципами деловой ответственности.

1.4. Целевая аудитория программы

Совершеннолетние граждане из числа обучающихся и выпускников образовательных организаций, реализующих образовательные программы среднего профессионального и высшего образования, а также иные совершеннолетние лица, интересующиеся вопросами предпринимательства, развития бизнеса и создания собственных проектов.

1.5. Планируемые результаты освоения программы

По итогам освоения программы слушатели получают следующие результаты:

- понимание логики предпринимательского процесса и этапов создания бизнеса;
- умение формулировать проблему клиента и ценностное предложение;
- умение составлять упрощенную бизнес-модель проекта;
- понимание принципов ценообразования, управления финансовыми результатами деятельности;
- умение выбирать базовые каналы продвижения и продаж;
- понимание основных предпринимательских рисков и способов их снижения.

1.6. Реализация программы

Проведение просветительских (обучающих) мероприятий предполагается в очном, смешанном или дистанционном формате с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, в том числе с использованием модульной объектно-ориентированной динамической обучающей среды Moodle.

1.7. Внедрение программы

Программа является образовательным продуктом Аккредитованного образовательного частного учреждения высшего образования «Московский финансово-юридический университет МФЮА».

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1. Общие рамки организации образовательного процесса

Программа рассчитана на 10 академических часов и включает видео-лекции, самостоятельную работу, практическое занятие, промежуточную аттестацию в форме тестирования и итоговую аттестацию в форме защиты проекта.

Тематический план

Сокращения: СР – самостоятельная работа; ПЗ – практическое занятие; ПА – промежуточная аттестация; ИА – итоговая аттестация.

№	Наименование раздела / темы	Всего часов	Видеолекции	СР	ПЗ	ПА	ИА
1	Тема 1. Предпринимательство и бизнес в современной экономике	1,5	1,5	–	–	–	–
2	Тема 2. От идеи к модели бизнеса	1,5	1,5	–	–	–	–
3	Тема 3. Маркетинг, продажи и экономика бизнеса	1,5	–	1,5	–	–	–
4	Практическая работа: создание проекта	3	–	1	2	–	–
5	Промежуточная аттестация: тестирование	0,5	–	–	–	0,5	–
6	Итоговая аттестация: защита проекта	2	–	–	–	–	2
ИТОГО:		10	3	3,5	2	0,5	2

2.2. Содержание программы

Рабочая программа

№	Наименование раздела / темы	Вид деятельности, количество часов	Описание содержания просветительского материала
1	Тема 1. Предпринимательство и бизнес в современной экономике	Видео-лекция, 1,5	Понятие предпринимательства и бизнеса. Предприниматель как инициатор изменений и организатор ресурсов. Виды предпринимательской деятельности. Формы предпринимательской деятельности. Правовые основы предпринимательской деятельности. Роль малого и среднего бизнеса в

№	Наименование раздела / темы	Вид деятельности, количество часов	Описание содержания просветительского материала
			экономике. Предпринимательская инициатива, ответственность и риск
2	Тема 2. От идеи к модели бизнеса	Видеолекция, 1,5	Источники предпринимательских идей. Проблема и потребность клиента. Гипотеза. HADI-цикл. Целевая аудитория. Ценностное предложение. Основные элементы модели бизнеса: потребители, продукт, ресурсы, партнеры, каналы продвижения и продаж, источники доходов и расходов
3	Тема 3. Маркетинг, продажи и экономика бизнеса	Самостоятельная работа, 1,5	Основы анализа рынка и конкурентов. Каналы продвижения и продаж. Себестоимость, цена, выручка, постоянные и переменные расходы, прибыль, точка безубыточности, срок окупаемости бизнеса. Основные предпринимательские риски и способы их снижения
4	Практическая работа: создание проекта	Самостоятельная работа, 1; практическое занятие, 2	Последовательное создание проекта: проблема, целевая аудитория, решение, ценностное предложение, ресурсы, партнеры, каналы, доходы, расходы, риски. Подготовка проекта к защите
5	Промежуточная аттестация	Тестирование, 0,5	Проверка усвоения основных понятий и логики предпринимательского проектирования
6	Итоговая аттестация	Защита проекта, 2	Представление проекта, ответы на вопросы, оценка соответствия заявленным компетенциям по аттестационному чек-листу

2.3. Практическая работа

Практическая работа реализуется в форме разработки слушателем проекта.

Практическое задание:

Разработайте проект, в котором необходимо отразить:

- целевую аудиторию;
- проблему клиента;
- предлагаемое решение;
- ценностное предложение;
- основные ресурсы и партнеров;
- каналы продвижения и продаж;
- предполагаемые источники дохода и основные расходы;
- расчет экономических показателей, определение точки безубыточности и срока окупаемости бизнеса;
- ключевые риски и способы их снижения.

Результат оформляется в виде проекта объемом до 5 страниц или одной проектной схемы с пояснениями.

По завершении практической работы проект представляется в установленном формате и используется как основа для создания презентации к итоговой защите проекта.

2.4. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация проводится в форме тестирования и предназначена для проверки усвоения теоретических основ, рассмотренных в программе.

Промежуточная аттестация считается пройденной при получении не менее 7 правильных ответов из 10. Результат промежуточной аттестации учитывается при допуске к итоговой защите проекта.

Оценочные средства промежуточной аттестации

Тестовые задания

1. Что наиболее точно характеризует предпринимательскую деятельность?

А. Выполнение только поручений работодателя.

Б. Самостоятельная инициативная деятельность, связанная с созданием ценности и принятием риска.

- В. Любая учебная деятельность.
- Г. Только торговля товарами.

2. Что является отправной точкой проверки бизнес-идеи?

- А. Выбор цвета логотипа.
- Б. Понимание проблемы и потребности целевой аудитории.
- В. Регистрация юридического лица.
- Г. Аренда офиса.

3. Ценностное предложение отвечает прежде всего на вопрос:

- А. Какой налог платить?
- Б. Почему клиенту нужен именно этот продукт или решение?
- В. Кто будет бухгалтером?
- Г. Где хранить документы?

4. Что относится к постоянным расходам?

- А. Расходы, которые напрямую меняются с каждой единицей продукта.
- Б. Расходы, сохраняющиеся в определенном диапазоне независимо от объема продаж.
- В. Только налоги.
- Г. Только реклама.

5. Точка безубыточности означает:

- А. Максимальную прибыль бизнеса.
- Б. Объем деятельности, при котором доходы покрывают расходы.
- В. Полное отсутствие расходов.
- Г. Регистрацию товарного знака.

6. Что такое целевой сегмент?

- А. Все жители страны без исключения.
- Б. Группа клиентов со схожими потребностями и характеристиками.
- В. Только конкуренты.
- Г. Сотрудники компании.

7. Какой способ проверки спроса наиболее полезен на раннем этапе?

- А. Только мнение автора идеи.
- Б. Интервью с потенциальными клиентами и тестовое предложение.
- В. Смена названия проекта.
- Г. Покупка дорогого оборудования до проверки спроса.

8. Что входит в предпринимательский риск?

- А. Вероятность неблагоприятного отклонения от ожидаемого результата.
- Б. Только природные катастрофы.
- В. Только штрафы.
- Г. Любая прибыль.

9. Что характеризует устойчивую бизнес-модель?

- А. Понятная ценность для клиента и экономически обоснованный способ ее создания и продажи.
- Б. Отсутствие клиентов.
- В. Только красивый сайт.
- Г. Максимальное количество функций продукта.

10. Какой результат является логичным итогом первичного проектирования бизнеса?

- А. Краткая проверяемая модель проекта с гипотезами и показателями.
- Б. Только название компании.
- В. Только визитная карточка.
- Г. Только список конкурентов.

11. Какая организационно-правовая форма не предполагает образование юридического лица?

- А. Публичное акционерное общество.
- Б. Общество с ограниченной ответственностью.
- В. Самозанятость.
- Г. Нет правильного ответа.

12. Что из перечисленного НЕ относится к переменным расходам?

- А. Сдельная заработная плата.
- Б. Стоимость сырья на создание партии продуктов.

- В. Аренда офиса.
- Г. Амортизация станков.

13. Что такое срок окупаемости бизнеса?

- А. Период, через который доходы покроют все понесенные предпринимательские расходы, в том числе расходы на открытие.
- Б. Период, через который текущие доходы станут больше, чем текущие расходы.
- В. Период, через который предприниматель сможет отойти от дел и нанять управляющего.
- Г. Период, через который все работники получают свою полную заработную плату.

14. Что из перечисленного нельзя отнести к каналам продвижения?

- А. Сарафанное радио.
- Б. Баннерную рекламу в интернете.
- В. Раздачу листовок на улице.
- Г. Макет рекламного баннера.

15. Что из перечисленного нельзя отнести к каналам продаж?

- А. Интернет-магазин.
- Б. Маркет-плейсы.
- В. Уличный баннер без переходов на интернет-ресурсы.
- Г. Бутик в торговом центре.

16. Что из перечисленного НЕ относится к методам ценообразования?

- А. По желанию директора.
- Б. По норме прибыли.
- В. По ценности.
- Г. По конкурентам.

17. Кто такие партнеры бизнеса?

- А. Внешние компании, помогающие оптимизировать бизнес.
- Б. Преданные клиенты, покупающие только у данного бизнеса.
- В. Соучредители, внесшие доли в уставной капитал.
- Г. Руководители отделов компании, отвечающие за основные процессы.

18. Относятся ли бренд, слоган и логотип к ресурсам компании?

- А. Да, это материальные ресурсы.
- Б. Да, если можно посчитать прибыль от них.
- В. Нет, не относятся.
- Г. Да, это нематериальные ресурсы.

19. По каким критериям нельзя сегментировать целевую аудиторию?

- А. По демографическим критериям.
- Б. По географическим критериям.
- В. По степени симпатии к клиентам самого предпринимателя.
- Г. По социальным критериям.

20. Что входит в ХАДИ-цикл?

- А. Гипотеза, действие, данные, выводы.
- Б. Идея, проблема, клиенты, цели.
- В. Личность, интересы, проблемы, решения.
- Г. Эксперимент, анализ, опрос, исследование.

Ключ

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	А	А	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
В	В	А	Г	В	А	А	Г	В	А

Система оценивания промежуточной аттестации

Количество правильных ответов	Результат промежуточной аттестации
14–20	зачетно
0–13	не зачетно

2.5. Итоговая аттестация

Итоговая аттестация проводится в форме проекта. Слушатель представляет презентацию проекта в течение 5–7 минут и отвечает на вопросы преподавателя (экспертной комиссии). Защита должна подтверждать понимание проблемы, целевой аудитории, ценностного предложения, модели получения дохода, базовых расходов и рисков проекта.

Итоговая аттестация оценивается по аттестационному чек-листу. Для успешного прохождения итоговой аттестации слушатель должен набрать не менее 7 баллов из 10 и не иметь оценки «0» по компетенциям К1–К3.

2.6. Аттестационный чек-лист соответствия компетенциям

Оцениваемая компетенция	Индикатор освоения	Признак соответствия	Балл 0–2
К1. Анализ предпринимательской идеи	Выявляет конкретную проблему или потребность и объясняет актуальность проекта	Проблема сформулирована ясно; приведено обоснование ее значимости	
К2. Определение целевой аудитории	Выделяет целевую группу потребителей и характеризует ее основные потребности	Целевая аудитория описана конкретно и связана с проблемой проекта	
К3. Построение проекта	Связывает решение, ценностное предложение, каналы продвижения, ресурсы, доходы и расходы	Элементы модели получения дохода согласованы между собой и образуют логичную схему проекта	
К4. Оценка экономики и рисков	Определяет основные источники дохода, группы расходов и ключевые предпринимательские риски	Указаны финансовая логика проекта и не менее двух существенных рисков	
К5. Представление и защита проекта	Кратко и аргументированно представляет проект и отвечает на вопросы	Выступление структурировано; ответы демонстрируют понимание предложенной модели получения дохода	

Шкала оценивания:

2 балла – компетенция проявлена полностью;

1 балл – проявлена частично, имеются отдельные недочеты;

0 баллов – компетенция не подтверждена.

Итог: 7–10 баллов – «зачтено»; 0–6 баллов – «не зачтено».

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению слушателя программы

Оборудование и технические ресурсы:

- персональный компьютер, ноутбук, планшет или иное устройство с доступом в интернет;
- звуковоспроизводящее оборудование (колонки или наушники);
- доступ в информационно-телекоммуникационную сеть Интернет;
- установленное программное обеспечение для просмотра веб-страниц и документов;
- доступ в электронную образовательную среду Университета при дистанционной реализации программы.

3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение

Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основная и дополнительная литература

Блэнд, Д. Тестирование бизнес-идей / Д. Блэнд, А. Остервальдер ; перевод Е. Бакушева. – Москва : Альпина Паблишер, 2020. – 354 с. – ISBN 978-5-9614-3658-7. – Текст : электронный // Образовательная платформа IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/books/124567/details;>

Звягинцев, С. А. Бизнес с нуля. Как заявить о себе на рынке? : практическое пособие / С. А. Звягинцев. – 4-е изд. – Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. – 125 с. – ISBN 978-5-394-04003-0. – Текст: электронный // Образовательная платформа IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/books/99363/details;>

Маркушина, Н. Ю. Стартап: курс для начинающих: учебное пособие по основам предпринимательства / Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок ; под редакцией Н. Л. Парфенёнка, В. А. Шамахова. – Санкт-Петербург : Северо-Западный институт управления РАНХиГС, 2022. – 232 с. – ISBN 978-5-89781-721-4. – Текст : электронный // Образовательная платформа IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/books/157756/details;>

Моазед, А. Платформа: практическое применение революционной бизнес-модели / А. Моазед, Н. Джонсон; перевод А. Соломина, под редакцией Д. Сальниковой. – Москва: Альпина Паблишер, 2025. – 288 с. – ISBN 978-5-9614-1245-1. – Текст: электронный // Образовательная платформа IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/books/148456/details>;

Непобедимая компания: как непрерывно обновлять бизнес-модель вашей организации, вдохновляясь опытом лучших / А. Остервальдер, И. Пинье, Ф. Этьембль, А. Смит. – Москва: Альпина Паблишер, 2021. – 392 с. – ISBN 978-5-9614-7199-1. – Текст: электронный // Образовательная платформа IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/books/124606/details>;

Полякова, Э. И. Технологическое предпринимательство: учебник / Э. И. Полякова. – Москва, Вологда : Инфра-Инженерия, 2025. – 344 с. – ISBN 978-5-9729-2475-2. – Текст: электронный // Образовательная платформа IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/books/153931/details>;

Рис, Э. Метод стартапа: предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании / Э. Рис; перевод М. Кульнева, под редакцией А. Нижельского, О. Нижельской. – Москва: Альпина Паблишер, 2025. – 350 с. – ISBN 978-5-9614-0718-1. – Текст: электронный // Образовательная платформа IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/books/148621/details>

Сичкарев, Д. В. Интернет-предпринимательство: учебное пособие / Д. В. Сичкарев, Е. С. Горевая. – Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2025. – 68 с. – ISBN 978-5-7782-5274-5. – Текст : электронный // Образовательная платформа IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/books/155567/details>;

Шкурко, В. Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности: учебное пособие для СПО / В. Е. Шкурко, Н. Ю. Никитина ; под редакцией А. В. Гребенкина. – 3-е изд. – Саратов, Екатеринбург : Профобразование, Уральский федеральный университет, 2024. – 170 с. – ISBN 978-5-4488-0522-6, 978-5-7996-2791-1. – Текст : электронный // Образовательная платформа IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/books/139519/>.

Интернет-ресурсы

- Федеральная служба государственной статистики – <https://rosstat.gov.ru/>;
- Федеральная налоговая служба России: официальный сайт – <https://www.nalog.gov.ru/>;

- Цифровая платформа МСП.РФ – Государственно платформа поддержки предпринимателей, самозанятых и тех, кто планирует начать свой бизнес: <https://мсп.рф/?ysclid=mthc68ohth609395056>;
- Портал для предпринимателей от ПАО Сбербанк: СБЕР Бизнес LIVE - <https://sberbusiness.live/>;
- Т-Бизнес секреты – <https://secrets.tbank.ru/>.