



**МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ**

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ»**



УТВЕРЖДАЮ
Ректор

В.В. Клевцов
приказ от 15 января 2026 г.
№ 15-01-26/1

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА -
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА -
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА**

«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

**Рабочая программа учебного курса
«Предпринимательство и бизнес-проектирование»**

72 академических часа

Москва

Раздел 1. Введение в предпринимательскую деятельность (8 ч: 4 т / 4 п)

Тема 1.1. Предпринимательство: сущность, функции, виды (2 ч).

Теория (1 ч): Понятие предпринимательской деятельности. Признаки: самостоятельность, риск, систематическое получение прибыли. Функции предпринимательства. Виды: производственное, торговое, финансовое, консультационное, социальное предпринимательство. Субъекты малого и среднего предпринимательства.

Практика (1 ч): Входная диагностика. Разбор кейсов российских компаний; определение вида предпринимательской деятельности по описанию.

Тема 1.2. Предпринимательская экосистема России (2 ч).

Теория (1 ч): Инфраструктура поддержки: центры «Мой бизнес», корпорация МСП, бизнес-инкубаторы, акселераторы, технопарки, институты развития. Меры государственной поддержки: гранты, субсидии, льготное кредитование, образовательные программы.

Практика (1 ч): Подбор релевантных мер поддержки для условного проекта; работа с открытыми реестрами и порталами.

Тема 1.3. Деловая этика, социальная ответственность и правовая культура предпринимателя (2 ч).

Теория (1 ч): Этические нормы делового оборота. Добросовестная конкуренция. Корпоративная социальная ответственность. Репутационные риски. Недопустимость незаконных практик.

Практика (1 ч): Эссе на форуме ЭИОС «Ответственность предпринимателя перед обществом»; обсуждение этических дилемм.

Тема 1.4. Личные ресурсы предпринимателя (2 ч).

Теория (1 ч): Компетентностный профиль предпринимателя. Мотивация, целеполагание, устойчивость к неопределённости. Тайм-менеджмент и энергоменеджмент.

Практика (1 ч): Самодиагностика предпринимательских компетенций; составление персонального плана развития на период обучения.

Раздел 2. Генерация и валидация бизнес-идей (10 ч: 4 т / 6 п)

Тема 2.1. Источники бизнес-идей (2 ч). *Теория (1 ч):* Проблема потребителя как источник идеи. Тренды, технологические сдвиги, импортозамещение, локальные потребности.

Практика (1 ч): Формирование личного «банка идей» (не менее 10 идей) в шаблоне ЭИОС.

Тема 2.2. Методы генерации идей (2 ч). *Теория (1 ч):* Мозговой штурм и его правила, метод SCAMPER, морфологический анализ, метод аналогий, «шесть шляп». *Практика (1 ч):* Применение двух методов к выбранной проблеме; расширение банка идей.

Тема 2.3. Формулирование гипотез. Проблемные интервью (3 ч). *Теория (1 ч):* Структура гипотезы. Ошибки формулирования. Правила проблемного и решенческого интервью. *Практика (2 ч):* Разработка сценария интервью; проведение не менее 3 интервью; фиксация результатов.

Тема 2.4. Критерии отбора идей. MVP (3 ч). *Теория (1 ч):* Критерии оценки идей: масштабируемость, доступность ресурсов, барьеры входа, соответствие компетенциям. Понятие минимально жизнеспособного продукта. *Практика (2 ч):* Оценка идей по матрице критериев; выбор идеи для дальнейшей проработки; описание MVP. Тестирование в ЭИОС.

Раздел 3. Исследование рынка и потребителя (10 ч: 4 т / 6 п)

Тема 3.1. Оценка ёмкости рынка (3 ч). *Теория (1 ч):* Границы рынка. Методики TAM/SAM/SOM, «сверху вниз» и «снизу вверх». Источники статистики. *Практика (2 ч):* Расчёт ёмкости рынка собственного проекта с обоснованием допущений.

Тема 3.2. Сегментация потребителей (3 ч). *Теория (1 ч):* Критерии сегментации. Портрет клиента, карта эмпатии, карта потребительских ценностей. *Практика (2 ч):* Описание 2–3 сегментов; построение карты ценностей.

Тема 3.3. Анализ конкурентов и среды (2 ч). *Теория (1 ч):* Прямые, косвенные, потенциальные конкуренты. SWOT-, PEST-анализ, модель пяти конкурентных сил. *Практика (1 ч):* Построение конкурентной карты и SWOT-анализа проекта.

Тема 3.4. Методы сбора маркетинговой информации (2 ч). *Теория (1 ч):* Кабинетные и полевые исследования, опросы, наблюдение, анализ поисковых запросов. Достоверность источников. *Практика (1 ч):* Кабинетное исследование по теме проекта; тестирование.

Раздел 4. Бизнес-модель проекта (8 ч: 3 т / 5 п)

Тема 4.1. Понятие и типология бизнес-моделей (2 ч). *Теория (1 ч):* Бизнес-модель и её отличие от бизнес-плана. Типы: подписка, маркетплейс, фримииум, франшиза, производство, D2C. *Практика (1 ч):* Определение типа модели по описанию компании; тест.

Тема 4.2. Шаблон бизнес-модели (3 ч). *Теория (1 ч):* Девять блоков Business Model Canvas и связи между ними. *Практика (2 ч):* Заполнение шаблона для собственного проекта.

Тема 4.3. Ценностное предложение и устойчивость модели (3 ч). *Теория (1 ч):* Формула ценностного предложения. Каналы доставки ценности. Проверка согласованности блоков модели. *Практика (2 ч):* Доработка модели по результатам обратной связи педагога; подготовка к промежуточной аттестации № 1.

Промежуточная аттестация № 1 (2 ч, практика)

Защита проекта «Бизнес-модель и результаты валидации бизнес-идеи» в режиме видеоконференции с предварительным размещением проектной работы в ЭИОС.

Раздел 5. Маркетинг, продвижение и продажи (10 ч: 4 т / 6 п)

Тема 5.1. Маркетинговая стратегия. Позиционирование и УТП (2 ч). *Теория (1 ч):* Цели маркетинга, позиционирование, уникальное торговое предложение, бренд-платформа. *Практика (1 ч):* Формулирование позиционирования и УТП проекта.

Тема 5.2. Ценообразование (3 ч). *Теория (1 ч):* Затратный, рыночный, ценностный методы. Стратегии: проникновение, «снятие сливок», пакетирование. Скидочная политика. *Практика (2 ч):* Расчёт цены тремя методами; обоснование выбора.

Тема 5.3. Цифровые каналы продвижения. Воронка продаж (3 ч). *Теория (1 ч):* Каналы: поисковые системы, социальные сети, мессенджеры, e-mail, партнёрские каналы. Метрики: охват, конверсия, CAC, LTV. Воронка продаж. *Практика (2 ч):* Разработка медиаплана и расчёт воронки на 1 месяц.

Тема 5.4. Организация продаж и клиентский сервис (2 ч). *Теория (1 ч):* Этапы продаж, скрипты, работа с возражениями, удержание клиента, CRM. *Практика (1 ч):* Разработка скрипта первого контакта; тест.

Раздел 6. Экономика проекта и финансовое моделирование (10 ч: 4 т / 6 п)

Тема 6.1. Доходы, расходы, себестоимость (3 ч). *Теория (1 ч):* Структура доходов и расходов. Постоянные и переменные затраты. Калькуляция себестоимости. *Практика (2 ч):* Построение структуры затрат проекта в электронной таблице.

Тема 6.2. Точка безубыточности и маржинальность (3 ч). *Теория (1 ч):* Маржинальный доход, точка безубыточности в натуральном и стоимостном выражении, запас прочности. *Практика (2 ч):* Расчёт точки безубыточности проекта; анализ чувствительности к цене.

Тема 6.3. Денежный поток и инвестиции (2 ч). *Теория (1 ч):* Отличие прибыли от денежного потока. Кассовые разрывы. Потребность в стартовых инвестициях. Срок окупаемости. *Практика (1 ч):* Составление помесечного прогноза денежного потока на 12 месяцев.

Тема 6.4. Риски проекта (2 ч). *Теория (1 ч):* Классификация рисков. Качественная и количественная оценка. Методы реагирования. Сценарный анализ. *Практика (1 ч):* Построение карты рисков и разработка мер реагирования; пессимистичный/оптимистичный сценарии.

Раздел 7. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности (6 ч: 3 т / 3 п)

Тема 7.1. Организационно-правовые формы (2 ч). *Теория (1 ч):* Налог на профессиональный доход (самозанятость), индивидуальный предприниматель, общество с ограниченной ответственностью: ответственность, порядок регистрации, ограничения. *Практика (1 ч):* Сравнительная таблица и выбор формы для собственного проекта с обоснованием.

Тема 7.2. Налоговые режимы и отчётность (2 ч). *Теория (1 ч):* Общий режим, УСН, ПСН, НПД, АУСН. Страховые взносы. Сроки отчётности. Ответственность за нарушения. *Практика (1 ч):* Расчёт налоговой нагрузки проекта при двух режимах.

Тема 7.3. Договоры, интеллектуальная собственность, права потребителей (2 ч). *Теория (1 ч):* Существенные условия договора, типовые договоры (оказание услуг, поставка, оферта). Товарный знак, ноу-хау, авторские права. Обязанности продавца перед потребителем. Обработка персональных данных. *Практика (1 ч):* Анализ проекта публичной оферты; тест.

Раздел 8. Бизнес-план и презентация проекта (6 ч: 2 т / 4 п)

Тема 8.1. Структура бизнес-плана. Резюме (2 ч). *Теория (1 ч):* Назначение бизнес-плана, адресаты, стандартная структура разделов, требования к обоснованности данных. *Практика (1 ч):* Подготовка резюме проекта.

Тема 8.2. Оформление бизнес-плана (2 ч). *Теория (1 ч):* Требования к оформлению, приложения, визуализация данных. Типичные ошибки. *Практика (1 ч):* Сборка бизнес-плана из наработанных материалов; самопроверка по чек-листу.

Тема 8.3. Инвестиционная презентация (питч) (2 ч). *Практика (2 ч):* Разработка презентации (10–12 слайдов); репетиция выступления; работа с вопросами аудитории; обратная связь педагога.

Промежуточная аттестация № 2 (2 ч, практика)

Защита проекта «Бизнес-план предпринимательского проекта» в режиме видеоконференции с предварительным размещением бизнес-плана и презентации в ЭИОС.