

**Общество с ограниченной ответственностью
"МОРОЗОВ"**

119034, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Хамовники, б-р Гоголевский, д. 3, помещ. 7/1
ОГРН 5157746111012, ИНН/КПП 7714364292/770401001



УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
ООО «МОРОЗОВ»

И. Д. Мороз

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА –
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА**

«Бизнес – планирование»

Направленность – социально-гуманитарная

Объем программы: 48 учебных часов

Срок реализации программы: 2 месяца

Адресат программы: взрослые от 18 лет

Форма обучения: очная

г. Москва, 2024

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Бизнес - планирование» (далее – Программа) **социально-гуманитарной направленности**. Программа предназначена для обучающихся, которые планируют открыть свой бизнес, а также для руководителей, открывающих новое направление или планирующих привлечь заемные средства под свои проекты. Изучая основы бизнес планирования и предпринимательской грамотности, обучающиеся смогут практически применять и использовать полученные знания не только в предпринимательской деятельности, но и в жизни.

Уровень Программы – базовый.

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Бизнес-планирование» составлена на основании требований:

- Федеральный Закон РФ от 29.12.2012 г. № 273 «Об образовании в Российской Федерации»;

- Приказ Министерства просвещения РФ от 27 июля 2022 г. N 629 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам" (с изменениями и дополнениями).

Актуальность программы заключается в том, что её содержание приближено к реальным условиям, позволяющим обучающимся адаптироваться в современной экономической жизни. Кроме того, на занятиях обучающиеся получают навыки разработки бизнес-плана и формулировки бизнес-идеи в письменном виде, изучают алгоритм создания типового бизнес-плана, получают знания по расчету рисков и овладеют навыками защиты и презентации бизнес проекта. Дополнительно обучающиеся получают типовые варианты бизнес-планов по нескольким направлениям. В итоге самостоятельно смогут составить и защитить свой бизнес-план.

Отличительная особенность программы состоит в том, что в процессе обучения планируется использование игровых ситуаций, деловых игр и внедрение технологии проектного обучения в целях закрепления теоретических знаний.

Постатпное изучение тем Программы способствует пониманию экономических терминов, а также многогранности экономического мира и взаимоотношений человека в этом мире, дает возможность полностью погрузиться в создание своего уникального бизнес-плана.

В основе обучения лежит индивидуально-групповая форма работы, которая позволяет дифференцированно, с учетом возрастных, психологических особенностей подойти к каждому обучающемуся. Образовательный процесс построен на основе практико-ориентированного подхода.

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ КУРСА

Цель: формирование у обучающихся экономических и организационных знаний и умений по вопросам составления и презентации бизнес-плана в соответствии с современными нормативно-правовыми требованиями.

Задачи

Обучающие:

- формировать знания об основах организации предпринимательской деятельности и бизнес планирования;
- формировать знания об основах бизнес- планирования;
- выработать организационно-управленческие умения по формированию бизнес-идеи и оценке предстоящих рисков предпринимательской деятельности;
- обучать самостоятельному применению полученных знаний и умений в практической деятельности.

Развивающие:

- развивать умения находить варианты решений в сложной экономической ситуации и принимать оптимальные решения;
- развивать умение ставить цель и планировать процесс её достижения;
- развивать коммуникативные способности.

Планируемые (ожидаемые) результаты освоения Программы

- а. К окончанию изучения курса обучающиеся должны иметь представление:**
- о содержании бизнес-планирования;
 - об основных понятиях, принципах, методик планирования и анализа бизнеса.
- б. К окончанию изучения курса обучающиеся должны знать:**
- теорию планирования бизнеса;
 - нормативные документы, регулирующие хозяйственную практику;
 - основные понятия и положения предпринимательской деятельности.
- с. К окончанию изучения курса обучающиеся должны уметь:**
- Письменно формулировать свою бизнес-идею или идею проекта.
 - Составлять и презентовать план.
 - Рассчитывать основные финансовые показатели.
 - Делать доработки по результатам презентации и защиты.
- д. К окончанию изучения курса обучающиеся должны владеть навыками:**
- Планирования бизнеса;
 - Самостоятельных выводов;
 - Подготовки предложений, прогнозов и планов.

Выдаваемый документ: обучающиеся, выполнившие учебный план и прошедшие итоговую аттестацию, получают сертификат.

Требования к обучающимся

К освоению Программы допускаются: люди с возрастной категорией от 18 лет без предъявления требований к уровню образования.

Сроки реализации Программы

Программа рассчитана на 2 месяца обучения. Общая продолжительность обучения составляет 48 часов.

Форма обучения: очная

Формы организации образовательной деятельности и режим занятий

Форма организации образовательной деятельности – групповая.

Занятия проводятся 3 раза в неделю по 2 часа.

Занятия в учебном кабинете предполагают наличие здоровьесберегающих технологий: организационных моментов, динамических пауз, коротких перерывов, проветривание помещения. Во время занятий предусмотрены 15 минутные перерывы. Программа включает в себя теоретические и практические занятия.

3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Учебный план

№п/п	Название разделов/тем	Количество часов			Формы аттестации/контроля
		Всего	лекции	Практические занятия	
1.	Вводное занятие. Ознакомление с содержанием Программы. Алгоритм составления бизнес-плана.	8	4	4	
2.	Понятие бизнес-плана. Основные показатели.	14	8	6	Текущий контроль.
3.	Расчет показателей бизнес-плана. Анализ рисков.	14	4	10	Текущий контроль.
4.	Основы презентации и защиты бизнес-плана.	6	4	2	Текущий контроль.
5.	Презентация индивидуального бизнес проекта	4	2	2	Текущий контроль.
6.	Итоговая аттестация	2	0	2	Зачет
	Итого	48	22	26	

4. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Календарный учебный график является примерным, составляется и утверждается для каждой группы.

Начало обучения — по мере набора группы.

Программа может реализовываться в течение всего календарного года.

Дата начала занятий	Дата окончания занятий	Кол-во учебных недель	Кол-во учебных часов	Режим занятий
		8 недель	48	3 раза в неделю по 2 акад. часа

5. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИН (МОДУЛЕЙ)

Лекции (22 часа)

Тема 1. Вводное занятие. Ознакомление с содержанием Программы. Алгоритм составления бизнес-плана (4 часа).

Ознакомление с Программой. Цели и задачи, общая структура и содержание Программы. Правила поведения на занятиях. Правила противопожарной безопасности. Правила антитеррористической безопасности. Тестирование обучающихся в целях входного контроля готовности к обучению. Понятие и сущность бизнес-планирования. Цели, задачи, предмет бизнес-планирования. Основные понятия в области бизнес-планирования. Роль, место и значение бизнес-планирования в управлении организацией. Сущность объектов планирования в организации. Возможности и необходимость планирования в условиях рыночных отношений. Информационные, материальные и финансовые потоки при разработке бизнес-плана.

Тема 2. Понятие бизнес-плана. Основные показатели (8 часов).

Формы планирования и факторы, влияющие на выбор форм планирования. Место бизнес-плана в системе планирования. Основные виды и типы бизнес-планов. Структура, функции и содержание разделов бизнес-плана. Требования, предъявляемые к разработке бизнес-плана. Информационное обеспечение бизнес-планирования. Показатели прибыли. Точка безубыточности. Методики расчета показателей рентабельности.

Тема 3. Расчет показателей бизнес-плана. Анализ рисков (4 часа).

Оценка и анализ эффективности инвестиционных проектов. Оценка и анализ финансовой устойчивости и рентабельности. Анализ безубыточности. Оценка рисков. Определение рисков. Какие бывают риски. Риски, учитываемые в бизнес-плане. Методика расчета рисков.

Тема 4. Основы презентации и защиты бизнес-плана (4 часа)

Как правильно проводить презентацию. Определение цели презентации – что должны сделать ее обучающиеся? Как оформлять слайды. Что говорить и что не говорить. Как отвечать на вопросы.

Тема 5. Презентация индивидуального бизнес-проекта (2 часа)

Презентация: план маркетинга; план производства; организационный план; риски в деятельности фирмы; финансовый план.

Практические занятия (26 часов)

Тема 1. Вводное занятие. Ознакомление с содержанием Программы. Алгоритм составления бизнес-плана (4 часа).

Тема 2. Понятие бизнес-плана. Основные показатели (6 часов).

Составление структуры бизнес-плана. Формулировка цели разработки бизнес-плана в процессе создания собственного дела. Сбор информации.

Тема 3. Расчет показателей бизнес-плана. Анализ рисков (10 часов)

Сбор информации для заполнения типовых разделов бизнес-плана. Анализ информации. Заполнение разделов: план маркетинга; план производства; организационный план; риски в деятельности фирмы; финансовый план. Составление и оформление индивидуального бизнес-плана.

Тема 4. Основы презентации и защиты бизнес-плана (2 часа)

Самостоятельная работа в малых группах. Создание предприятия малого бизнеса. Оформление документов предприятия. Презентация бизнес-плана.

Тема 5. Презентация индивидуального бизнес-проекта (2 часа)

Подведение итогов работы за год. Защита проекта «Презентация фирмы».

6. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Механизм выявления образовательных результатов Программы

Результативность освоения Программы систематически отслеживается в течение 2 месяцев с учетом уровня знаний и умений, обучающихся на начальном этапе обучения. С этой целью используются разнообразные **виды контроля:**

- *текущий контроль* ведется на каждом занятии в форме наблюдения за правильностью выполнения практической работы: успешность освоения материала проверяется в конце каждого занятия путем итогового обсуждения, анализа выполненных заданий;
- *промежуточный контроль* проводится раз в месяц по итогам выполнения практических работ: деловой игры.
- *итоговая аттестация* проводится в конце обучения в форме зачета.

Оценка качества освоения дисциплины включает в себя:

- текущий контроль знаний в виде тестирования (приведены примерные варианты тестов).

Тест 1

1. Соотношение величины постоянных затрат и суммы удельных маржинальных доходов представляет собой

- а) операционный рычаг,
- б) точку безубыточности в натуральном выражении,
- в) точку безубыточности в стоимостном выражении.

2. Материалоемкость – это

а) отношение произведенных материальных затрат к стоимости выпущенной товарной продукции,

б) отношение стоимости выпущенной товарной продукции к сумме произведенных материальных затрат,

в) отношение количества выпущенной товарной продукции к сумме произведенных материальных затрат.

3. На графике линия совокупных затрат

- а) проходит параллельно оси абсцисс, на которой отражается объем продаж,
- б) проходит параллельно оси ординат, на которой отражается выручка и расходы,
- в) начинается с точки на оси ординат и направляется «вправо-вверх».

4. Управлять рисками можно посредством

- а) влияния на размер ожидаемых продаж,
- б) перевода части постоянных затрат в разряд переменных,
- в) а и б верно.

5. Ускорение оборачиваемости капитала застройщика возможно за счет

- а) усиления воздействия операционного рычага,
- б) повышения запаса финансовой прочности,
- в) сокращения продолжительности строительства.

6. Темп роста показывает

а) какой объем продаж приходится на каждый процент изменения продаж,
б) сколько процентов составляет объем продаж отчетного периода в отношении к предшествующему (базисному) периоду,

в) на сколько процентов изменился объем продаж в сравнении с предшествующим (базисным) значением.

7. При решении вопросов реструктуризации бизнеса к релевантным будут относиться

а) только переменные расходы, от которых зависит принимаемое управленческое решение,

б) только постоянные затраты, от которых зависит принимаемое управленческое решение,

в) доходы и затраты, возникающие как дополнительный эффект в результате перетока клиентов от одних частей бизнеса к другим.

8. Влияние структурных сдвигов товаров, изменений среднего уровня торговых надбавок и товарооборота на валовой доход определяется с помощью способа

- а) процентных чисел,
- б) цепных подстановок,

- в) балансовой увязки.
9. Анализ вариантов формирования производственной программы предприятия при наличии ограничивающих факторов производится на основе
- сравнения релевантных выручки и затрат,
 - определения для каждого изделия приростных доходов, приходящегося на единицу лимитирующего фактора
 - определения для каждого изделия маржинального дохода, приходящегося на единицу лимитирующего фактора.
10. Если выручка предприятия составляет 100 тыс. руб., переменные затраты -50 тыс. руб., постоянные затраты – 25 тыс. руб., операционный рычаг составит
- 2,
 - 4,
 - 6.

Тест 2

- В большинстве случаев к релевантным относятся
 - переменные расходы,
 - постоянные расходы,
 - совокупные расходы.
- Фондоемкость может быть рассчитана как
 - отношение суммы амортизации к стоимости выпущенной товарной продукции,
 - отношение стоимости выпущенной товарной продукции к сумме начисленной амортизации,
 - отношение суммы начисленной амортизации к общей сумме затрат.
- На графике линия переменных затрат
 - проходит параллельно оси абсцисс, на которой отражается объем продаж,
 - начинается с точки начала координат и направляется «вправо-вверх»,
 - проходит параллельно линии постоянных затрат.
- Высокий удельный вес постоянных затрат свидетельствует
 - об ослаблении гибкости предприятия,
 - о надежности и стабильности работы предприятия,
 - о высоком низком удельном маржинальном доходе.
- Ритмичность работы строительной компании предполагает
 - строгую организацию работы по заранее разработанному графику (плану),
 - высокие темпы роста объемов производства строительных работ,
 - сокращение сроков продолжительности строительства по сравнению с планом.
- Оценка рентабельности актива прямым методом производится путем соотношения
 - релевантных выручки и затрат,
 - относящейся именно к этому активу выручки и стоимости актива,
 - относящейся именно к этому активу прибыли и стоимости актива.
- При анализе безубыточности постоянные затраты
 - остаются одинаковыми при всех объемах производства,
 - увеличиваются пропорционально росту объема производства,
 - уменьшаются пропорционально росту объема производства.
- Разница между величиной затрат, которые предприятие несет, владея активом, и затратами в случае, если бы актива в распоряжении предприятия не было, является
 - маржинальным доходом,
 - приростными затратами,
 - релевантными затратами.
- Влияние изменения переменных затрат на единицу выполненных работ, объема выполненных работ и суммы постоянных затрат на изменение общей суммы затрат строительной компании определяется с помощью способа:

- а) процентных чисел,
- б) цепных подстановок,
- в) балансовой увязки.

10. Если постоянные затраты равны 50 тыс. руб., удельный маржинальный доход 10 руб., цена единицы продукции 20 руб., то для получения прибыли в 50 тыс. руб. необходим следующий объем продаж:

- а) 5 тыс. шт.,
- б) 10 тыс. шт.,
- в) 15 тыс. шт.

Тест 3

1. О сокращении рисков предпринимательской деятельности свидетельствует

- а) увеличение операционного рычага,
- б) снижение операционного рычага,
- в) снижение запаса финансовой прочности.

2. Зарплатоемкость – это

- а) отношение произведенных расходов на оплату труда к стоимости, выпущенной товарной продукции,
- б) отношение стоимости выпущенной товарной продукции к сумме произведенных расходов на оплату труда,
- в) отношение количества выпущенной товарной продукции к сумме произведенных расходов на оплату труда.

3. На графике точка безубыточности находится

- а) на пересечении Линии выручки и Линии совокупных расходов,
- б) на пересечении Линии выручки и Линии переменных расходов,
- в) на пересечении Линии переменных и Линии постоянных расходов.

4. По мере сокращения объемов продаж

- а) сила воздействия операционного рычага начинает возрастать,
- б) сила воздействия операционного рычага начинает убывать,
- в) сила воздействия операционного рычага не изменяется.

5. Эффективность использования материалов в строительстве измеряется с помощью показателя

- а) материальных затрат на единицу выполненных работ,
- б) удельного веса материальных затрат в общей себестоимости строительных работ,
- в) материалоотдачи.

6. Абсолютное значение одного процента прироста объема продаж показывает

- а) рентабельность продаж в расчете на один процент прироста,
- б) какой объем продаж приходится на каждый процент изменения продаж,
- в) на сколько процентов изменился объем продаж в сравнении с предшествующим

(базисным) значением.

7. Оценка рентабельности актива с использованием метода альтернативных затрат производится с использованием

- а) приростных показателей выручки и затрат,
- б) релевантных показателей выручки и затрат,
- в) а и б верно.

8. Влияние изменения остатков материалов на начало и конец периода, а также изменения поступления материалов на изменение их расхода определяется с помощью способа

- а) процентных чисел,
- б) цепных подстановок,
- в) балансовой увязки.

9. Если выручка предприятия составляет 100 тыс. руб., переменные затраты - 50 тыс. руб., объем продаж - 10 тыс. шт., то удельный маржинальный доход составит

а) 50 тыс. руб.,

б) 5 руб.,

в) 50 руб.

10. Если остатки товаров на складе на начало месяца составляют 50 тыс. руб., на конец – 10 тыс. руб., поступление товаров за отчетный период – 60 тыс. руб., то товарооборот составит

а) 100 тыс. руб.,

б) 50 тыс. руб.,

в) 120 тыс. руб.

Тест 4

1. Соотношение маржинального дохода и прибыли представляет собой

а) операционный рычаг,

б) рентабельность работы организации,

в) точку безубыточности.

2. Показатель затрат на 1 рубль реализованной продукции представляет собой

а) отношение затрат на производство и реализацию продукции к объёму продаж в натуральном выражении,

б) отношение стоимости выпущенной товарной продукции к сумме произведенных затрат,

в) отношение произведенных затрат к стоимости выпущенной товарной продукции.

3. Операционный рычаг позволяет

а) оценить степень влияния изменения объемов продаж на размер будущей прибыли организации,

б) определить объем продаж, при котором выручка от реализации продукции (работ, услуг) равняется сумме всех затрат,

в) выявить резервы внутреннего роста организации.

4. Материалоотдача рассчитывается как

а) отношение стоимости выпущенной товарной продукции к сумме произведенных материальных затрат,

б) отношение произведенных материальных затрат к стоимости выпущенной товарной продукции,

в) отношение количества выпущенной товарной продукции к сумме произведенных материальных затрат.

5. Сравнение фактического объема продаж с плановым значением отражает

а) относительное выполнение плана объем продаж,

б) абсолютное выполнение плана объем продаж,

в) степень выполнения объема продаж.

6. Точка равновесия при заданной величине прибыли находится как

а) отношение суммы постоянных затрат и заданной прибыли к удельному маржинальному доходу,

б) отношение суммы переменных затрат и заданной прибыли к удельному маржинальному доходу,

в) отношение суммы постоянных и переменных затрат к удельному маржинальному доходу.

7. Коэффициент ритмичности работы торгового предприятия определяется

а) отношением фактического объема продаж к плановому товарообороту

б) отношением планового объема продаж в пределах факта к фактическому товарообороту,

в) отношением фактического объема продаж в пределах плана к плановому товарообороту.

8. Если выручка предприятия составляет 200 тыс. руб., переменные затраты - 100 тыс. руб., постоянные затраты – 50 тыс. руб., то маржинальный доход составит

а) 100 тыс. руб.,

б) 50 тыс. руб.,

в) 150 тыс. руб.

9. Сокращение удельного веса постоянных затрат в себестоимости продукции способствует:

а) повышению предпринимательских рисков,

б) снижению предпринимательских рисков,

в) снижению запаса финансовой прочности.

10. Разница между выручкой и маржинальным доходом определяет

а) переменные расходы,

б) постоянные расходы,

в) прибыль предприятия.

Тест 5

1. Высокий удельный вес постоянных затрат в себестоимости продукции свидетельствует

а) о высоком предпринимательском риске,

б) о низком предпринимательском риске,

в) о большом запасе финансовой прочности.

2. Маржинальный доход рассчитывается как

а) сумма постоянных затрат и прибыли от продаж,

б) разница между выручкой от продаж и переменными расходами,

в) а и б верно.

3. На небольшом удалении от точки безубыточности

а) сила воздействия операционного рычага будет минимальной,

б) сила воздействия операционного рычага будет максимальной,

в) сила воздействия операционного рычага не изменится.

4. Экономию (перерасход) материалов в строительной организации позволяет оценить показатель

а) материальных затрат на 1 единицу выполненных работ,

б) рентабельности материальных затрат,

в) материалоотдачи и материалоемкости.

5. Отношение фактического товарооборота к плановому с умножением на 100 покажет

а) абсолютное выполнение плана объем продаж,

б) процент выполнения плана,

в) рентабельность работы организации.

6. Предпринимательский риск характеризует следующий показатель:

а) коэффициент финансовой независимости,

б) точка безубыточности,

в) операционный рычаг.

7. Приближение коэффициента ритмичности работы торговой организации к нулю означает

а) неритмичность работы торговой организации

б) высокую ритмичность работы торговой организации,

в) среднюю ритмичность работы торговой организации.

8. Если выручка предприятия составляет 200 тыс. руб., переменные затраты - 100 тыс. руб., постоянные затраты - 50 тыс. руб., объем продаж - 5 тыс. шт., то удельный маржинальный доход составит

а) 10 руб.,

б) 20 руб.,

в) 100 руб.

9. Разница между маржинальным доходом и постоянными затратами характеризует

- а) прибыль предприятия,
- б) операционный рычаг,
- в) запас финансовой прочности.

10. В случае если удельные переменные расходы составляют 10 руб., а постоянные затраты – 50 тыс. руб., то объем продаж в 6 тыс. штук

- а) обеспечит получение прибыли,
- б) не обеспечит покрытие расходов и получение прибыли,
- в) будет достаточен для покрытия затрат, но не обеспечит получение прибыли.

Критерии оценки

Оценка в баллах	% выполнения	Оценка
90 – 100	90 – 100	Отлично
75 – 89	75 – 89	Хорошо
50 – 74	50 – 74	Удовлетворительно
0 – 49	0 – 49	Неудовлетворительно

Оценочные материалы итоговой аттестации

Примерные вопросы к зачету:

1. Основные группы, цели и метрики бизнес – процессов (управление производством, управление клиентами, инновации).
2. Анализ бизнес-процессов производственной компании.
3. Аналитические исследования внешней и внутренней среды предприятия.
4. Аналитические исследования в сфере управления персоналом.
5. Использование аналитических информационных систем для повышения эффективности деятельности предприятия.
6. Использование инструментов бизнес-моделирования для повышения эффективности деятельности компании.
7. Использование модели аутсорсинга в деятельности предприятия.
8. Исследование влияния аналитической деятельности на результаты функционирования компании.
9. Исследование проблем внедрения аналитических систем управления предприятием.
10. Исследование рынка информационных аналитических систем
11. Использование Web-аналитики в бизнесе.
12. Исследования проблем ведения бизнеса в условиях кризиса.
13. Концепция «бережливого производства» в системе управления бизнес- процессами на производстве.
14. Анализ финансово-экономической деятельности компании.
15. Оценка уровня развития отношений компании с клиентами.
16. Оценка эффективности внедрения аналитических систем на предприятии.
17. Перспективы развития аналитических систем в бизнесе.
18. Перспективы развития аутсорсинга бухгалтерии в деятельности предприятия.
19. Практика реализации процессного подхода в управлении организацией.
20. Применение информационных систем класса CRM в деятельности компаний.
21. Применение информационных систем класса ERP в деятельности компаний.
22. Предиктивная аналитика на предприятии: направления использования и методы проведения.
23. Управление рисками компании.

Критерии оценки итоговой аттестации

К итоговой аттестации допускаются обучающиеся, успешно прошедшие все разделы, предусмотренные учебным планом программы.

Объем времени аттестационных испытаний, входящих в итоговую аттестацию обучающихся, устанавливается учебным планом.

Итоговая аттестация по программе проводится в форме зачета.

По результатам итоговой аттестации, выставляются оценки по двухбалльной системе («зачтено», «не зачтено»).

По итогу успешного освоения образовательной программы слушателям выдается **Свидетельство об освоении курса.**

Оценка	Критерии оценки
«зачтено»	<ul style="list-style-type: none">- в итоговой работе обозначена проблема, решение которой является целью данной работы;- определены адекватные способы её решения, включая поиск и обработку информации, формулировку выводов;- продемонстрировано свободное владение логическими операциями, навыками критического мышления, умение самостоятельно мыслить;- продемонстрированы навыки оформления итоговой работы;- текст доклада хорошо структурирован, мысли выражены логично и последовательно, аргументы подобраны убедительно;- содержание итоговой работы вызывает интерес с теоретической и практической точек зрения.
«не зачтено»	<ul style="list-style-type: none">- в итоговой работе не обозначена проблема, решение которой является целью работы;- отсутствуют адекватные способы её решения, включая поиск и обработку информации, формулировку выводов;- обучающийся не сумел продемонстрировать свободное владение логическими операциями, навыками критического мышления, умение самостоятельно мыслить;- присутствуют нарушения в оформлении итоговой работы;- в тексте доклада нарушена логика, положения доклада не отражают сути итоговой работы, аргументы неубедительны, субъективны.

7. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Принципы отбора содержания программы

Представленные в программе темы создают целостное представление о системе нематериальной мотивации и наставничестве. При отборе теоретического материала и установлении его последовательности соблюдаются следующие принципы:

- структурирование учебного материала с учетом объективно существующих связей между его темами;
- актуальность, практическая значимость учебного материала для обучающегося.

Принципы построения образовательной деятельности:

- общепедагогические принципы (обучение, воспитание);
- от простого к сложному;
- принцип доступности.

Материально-технические условия реализации программы

Обучение проводится в оборудованном учебном помещении, отвечающем материально-техническим и санитарно-эпидемиологическим требованиям.

ООО "МОРОЗОВ" располагает следующими материально-техническими средствами обеспечения образовательного процесса:

- Стол – 2 шт.

-
- Стулья – 7 шт.
 - Кресло – 4 шт.
 - Флипчарт – 1 шт.
 - Ноутбук – 1 шт.
 - Шкаф – 1 шт.

Кадровое обеспечение

Высшее образование или среднее профессиональное образование в рамках укрупненных групп специальностей и направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования "Образование и педагогические науки"

или

Высшее образование либо среднее профессиональное образование в рамках иных укрупненных групп специальностей и направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования при условии его соответствия дополнительным общеразвивающим программам, дополнительным предпрофессиональным программам, реализуемым организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и получение при необходимости после трудоустройства дополнительного профессионального образования педагогической направленности.

Требования к опыту практической работы: не менее двух лет в должности педагога дополнительного образования, иной должности педагогического работника - для старшего педагога дополнительного образования.

8. ИНФОРМАЦИОННЫЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

1. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): Учебник. – Москва: КноРус, 2018.
2. Крутик А.Б. Основы предпринимательской деятельности / А.Б. Крутик, М.В. Решетова. – Москва: Academia, 2018.
3. Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: Учебник. / С.Д. Резник, А.А. Глухова, А.Е. Черников. – Москва: Инфра-М, 2019.
4. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства. – Москва: Academia, 2019.

Электронные образовательные ресурсы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ): [Электронный ресурс] // Российская Газета. URL: <https://rg.ru/2008/03/24/gk1-dok.html>. (Дата обращения: 20.10.2020).
2. Как открыть ИП: [Электронный ресурс]//СБЕР Бизнес Малому бизнесу и ИП. URL: https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/kak-otkryt-ip/. (Дата обращения: 20.10.2020).
3. Портал Бизнес-навигатора МСП: [Электронный ресурс] // Официальный бесплатный ресурс для развития среднего и малого бизнеса. URL: <https://smbn.ru/>. (Дата обращения: 20.10.2020).
4. 12 научных журналов: [Электронный ресурс] // Издательство Креативная экономика. URL: <https://creativeconomy.ru/>. (Дата обращения: 20.10.2020).
5. Экономика, предпринимательство и право: [Электронный ресурс]//Первое экономическое издание. URL: <https://1economic.ru/journals/epp>. (Дата обращения: 20.10.2020).