

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Техническое и профессиональное, послесреднее образование

Регистрационный № 4366

« 18 » сентября 2019 года

**ТИПОВАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
ПО КУРСУ «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

НУР-СУЛТАН, 2019

Авторы:

- Дуйсенханов Е.С.** – мастер Бизнес Администрирования (маркетинг), методолог НПП «Атамекен»;
- Жулдызбаев Н.Е.** – магистр экономических наук, методолог НПП «Атамекен»;
- Утепкалиев А.С.** – преподаватель МВА КАЗГЮИ, директор центра «BusinessArt», методолог, соавтор программы «Бастау Бизнес»;
- Атагельдинова С.** – предприниматель, основатель тренинг-центра «Ключ к Лидерству», Председатель ОО «Енбек-Рух», бизнес-тренер проекта «Жас кәсіпкер», методолог НПП «Атамекен»;
- Успаева А.С.** – бизнес-тренер Бизнес школы РПП г.Нур-Султан, методолог;
- Керімбек Ғ.Е.** – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, методолог НПП «Атамекен».

Эксперты:

- Касимбеков М.Б.** – магистр экономических наук, директор Департамента развития человеческого капитала НПП «Атамекен»;
- Бержанова А.М.** – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, доцент ЕНУ им.Гумилева;
- Ахметова А.С.** – магистр филологии, социолог, советник Председателя Президиума НПП «Атамекен»
- Искаков Б.М.** – кандидат экономических наук, доцент университет «Туран-Астана».

Программа рассмотрена и одобрена Учебно-методическим объединением
Протокол № 3 от «30 июля» 2019 года

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка.....	стр. 4
2. Планируемые результаты обучения курса.....	5
3. Тематический план и содержание курса.....	7
3.1 Тематический план курса	7
3.2 Содержание типовой учебной программы курса	8
4. Контроль планируемого результата обучения.....	10
5. Перечень литературы.....	12

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящая типовая учебная программа разработана в соответствии с приказом Министра образования и науки Республики Казахстан от 31 октября 2018 года № 604 «Об утверждении государственных общеобязательных стандартов образования всех уровней образования».

Обучение курса «Основы предпринимательской деятельности» реализуется во исполнение 11 пункта «Обучение студентов ВУЗов и ТиПО основам предпринимательства» постановления Правительства Республики Казахстан от 30 января 2019 года № 27 «Об утверждении Дорожной карты по проведению Года молодежи», а также подпункта 2 пункта 5.4.2. «Обучение основам предпринимательства студентов ВУЗов и ТиПО» постановления Правительства Республики Казахстан от 13 ноября 2018 года № 746 «Об утверждении Государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017 – 2021 годы "Еңбек"».

Типовая учебная программа «Основы предпринимательской деятельности» предусматривает изучение основных целей, принципов и функций предпринимательства, законодательной базы предпринимательской деятельности, основных организационно-правовых форм предпринимательских структур в Республике Казахстан.

Проведение курса «Основы предпринимательской деятельности» предусматривается за счет факультативных часов, в объёме 36 часов.

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ КУРСА

Цель изучения курса – получение обучающимися базовых знаний основ предпринимательской деятельности, уметь практически применять полученные знания; привитие ответственности за свой выбор и формирование мышления предпринимательского склада, активной жизненной позиции; создание практической базы навыков для будущей самостоятельной деятельности в современных рыночных условиях.

Задачи изучаемого курса:

- формирование у обучающихся теоретических и практических основ предпринимательства;
- освоение системы знаний о предпринимательской деятельности в Республике Казахстан;
- воспитание ответственности за свои достижения и свою жизненную позицию;
- формирование у обучающихся предпринимательского мышления и умения видеть возможности для реализации своего потенциала;
- приобретение навыка генерирования бизнес-идей и их развития до уровня предпринимательской деятельности;
- развитие навыка бизнес-моделирования и адаптации в изменяющихся условиях конкуренции в целях повышения выживаемости бизнеса;
- формирование у обучающихся практических навыков личной финансовой грамотности и бизнес-планирования;
- формирование навыков исследования, использования современных информационных технологий.

После изучения данного курса обучающийся должен:

знать:

- экономические категории, законы, закономерности развития экономической системы, особенности функционирования предприятий и их виды, в зависимости от форм собственности;
- цели и задачи предпринимательской деятельности;
- субъекты и виды предпринимательской деятельности;
- основ маркетинга и менеджмента;
- разделы бизнес-планирования и бизнес-модели;
- правовые основы бизнеса;
- жизненно-важные навыки необходимые для реализации идей;
- виды электронных услуг, сущность и значение масштабирования бизнеса;
- ответственность предпринимательства.

уметь:

- экономически грамотно самостоятельно анализировать и оценивать социально-экономическую ситуацию в РК;
- объяснять сущность и виды предпринимательской деятельности, самостоятельно находить информацию, пользоваться информационными ресурсами Интернета;

- самостоятельно выбирать организационно-правовую форму предпринимательской деятельности;
- генерировать идеи;
- проводить самостоятельно маркетинговые исследования и применять технику продаж по привлечению и удержанию клиентов;
- разрабатывать бизнес-план и финансовую модель бизнеса.
- проводить расчеты основных показателей работы предприятия, частного предпринимательства и принятия экономических решений в конкретных условиях работы;
- планировать бизнес процессы;
- публично выступать;
- рассчитывать финансовые показатели проекта.

Изучение курса «Основы предпринимательской деятельности» даст возможность обучающимся ознакомиться с основными теоретическими аспектами по ведению предпринимательской деятельности, овладеть первичными практическими навыками создания собственного бизнеса и, в последующем, при изучении профессиональных дисциплин использовать полученные знания и навыки для разработки бизнес-планов, создания собственного стартапа с нуля, участия в научных исследованиях и конкурсах-выставках изобретений, подготовки технико-экономического обоснования проектных решений.

С учетом особенностей содержания учебного материала рекомендованы следующие методы обучения: исследование, разбор кейсов, деловые игры, беседа, иллюстрация, презентации, демонстрация, проблемные и игровые ситуации, экскурсии, самостоятельный поиск.

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

3.1. Тематический план курса

№	Наименование разделов и тем	Количество часов
1.	Психология бизнес-мышления	2
1.1.	Формирование бизнес-культуры	1
1.2.	Роль команды в предпринимательской деятельности	1
2.	Выбор бизнес-идеи	2
2.1.	Тренды рынка, региона	1
2.2.	Тренды отрасли	1
3.	Бизнес-модель, планирование	3
3.1.	Бизнес-модель	1
3.2.	Канва бизнес-модели	1
3.3.	Бизнес-план	1
4.	Маркетинг и исследования в маркетинге	8
4.1.	Основы маркетинга	1
4.2.	Исследования в маркетинге	1
4.3.	Целевая аудитория	1
4.4.	MVP	1
4.5.	Интервью	1
4.6.	Офлайн-каналы, ATL, BTL	1
4.7.	Онлайн-каналы	1
4.8.	SMM	1
5.	Стратегия продаж	5
5.1.	Воронка продаж. Как привлечь и удержать клиента	1
5.2.	Как увеличить продажи с текущих пользователей	1
5.3.	Техника продаж	1
5.4.	Переговоры	1
5.5.	Каналы прибыли	1
6.	Ключевые ресурсы в бизнесе	3
6.1.	Необходимые ресурсы для деятельности стартапа	1
6.2.	Особенности отраслевых ресурсов	1
6.3.	HR-управление персоналом	1
7.	Операционная деятельность	5
7.1.	Определение приоритетных дел	1
7.2.	Выстраивание партнерских отношений. Аутсорсинг	1
7.3.	Налоги	1
7.4.	Правовые отношения	1
7.5.	Регистрация юридического лица. Электронные услуги	1
8.	Финансовая модель бизнеса	3
8.1.	Подсчет расходов. Кассовые разрывы	1
8.2.	Финансовая модель-1	1

8.3.	Финансовая модель-2	1
9.	Привлечение инвестиций и меры государственной поддержки	3
9.1.	Способы привлечения инвестиций. Меры гос. поддержки	1
9.2.	Методы эффективной презентации	1
9.3.	Навыки публичных выступлений	1
10.	Стратегия развития	1
10.	Расширение бизнеса	1
11	Ответственность предпринимателя	1
11.1	Ответственность предпринимателя	1
	Всего по дисциплине	36

3.2. Содержание курса

Раздел 1. «Психология бизнес-мышления»

Особенности предпринимательского типа мышления. Виды предпринимательства (B2B, B2C, B2G). Разница между товаром и услугой. Значение предпринимательства для развития экономики государства. Значение команды для бизнеса. Роли участников команды (модель РАЕИ). Этапы развития бизнеса. Состояние потока.

Раздел 2. «Выбор бизнес-идеи»

Значение понятия «икигай». Значение бизнес-идеи. Отличительные особенности перспективных бизнес-идей. Правила выбора идей для бизнеса. Тренды современного рынка. Методы генерации бизнес-идей. Отраслевые особенности бизнеса. Методы классификации бизнес-идей. Методы отбора бизнес-идей (Smell Test).

Раздел 3. «Бизнес-модель, планирование»

Значение бизнес-модели. Способы трансформации бизнес-модели. Понятие бережливого стартапа (Lean Startup). Значение и методы построения канвы бизнес-модели. Значение и необходимость создания бизнес-плана. Структура бизнес-плана. Разница между бизнес-моделью и бизнес-планом. Составление бизнес-плана.

Раздел 4. «Маркетинг и исследования в маркетинге»

Значение маркетинга для бизнеса. Задачи маркетинга. Инструменты маркетинга (модель «4Р»). Суть и задачи маркетинговых исследований. Виды маркетинговых исследований. Типы конкурентов. Особенности и необходимость полевых и кабинетных исследований. Целевая аудитория. Виды целевой аудитории. Механизмы определения целевой аудитории. Минимально жизнеспособный продукт (MVP). Наиболее распространенные типы MVP. Схема построения MVP. Уникальное торговое предложение (УТП). Тактики формирования УТП. Интервью. Метод, этапы подготовки, проведения и анализа экспресс интервью. Метод, этапы подготовки, проведения и анализа глубинного интервью. ATL- и BTL-коммуникации.

Комплекс мероприятий в рамках ATL- и BTL-коммуникаций. Современные тенденции в рекламе. Онлайн-продвижение бизнеса. Основные каналы онлайн-продвижения. SMM-маркетинг. Особенности разных социальных сетей. Методы продвижения товаров и услуг. «Продающие» посты. Негатив в социальных сетях. Таргетинговая реклама. Медиа-план.

Раздел 5. «Стратегия продаж»

Воронка продаж. Этапы воронки продаж. Конверсия, стоимость привлечения клиента (CAC). Инструменты повышения эффективности воронки продаж. Увеличение продаж с текущих пользователей. Инструменты увеличения повторных продаж. Мотивация персонала на повторные продажи. «Спящие» клиенты. Виды продаж и их особенности. Этапы продаж. Работа с возражениями клиентов. Техника продаж SPIN. Смысл и значение ведения переговоров. Стратегии ведения переговоров. Техника ведения переговоров. Модели потоков доходов. Тактики ценообразования. Типы рынков и конкуренции.

Раздел 6. «Ключевые ресурсы в бизнесе»

Ресурсы. Типы ресурсов. Материальные, финансовые и интеллектуальные ресурсы. Отраслевые ресурсы. Человеческие ресурсы. Понятие и принципы управления человеческими ресурсами. Мотивация сотрудников. Собеседование при приеме на работу нового сотрудника.

Раздел 7. «Операционная деятельность»

Метод составления списков дел для решения бизнес-задач. Суть и значение матрицы Эйзенхауэра. Понятие, значение, плюсы и минусы аутсорсинга. Значение и типы партнерства. Основные правила выбора партнеров. Значение налогов в деятельности государства. Основные налоги в Казахстане. Юридическое оформление отношений с партнерами, заказчиками и работниками компании. Типовая структура договора. Особенности учредительных договоров. Основные типы договоров. Онлайн-инструменты для ведения бизнеса. Регистрация компании онлайн. Организационно-правовые формы предпринимательства.

Раздел 8. «Финансовая модель бизнеса»

Издержки. Постоянные и переменные издержки. Точка безубыточности. Кассовые разрывы. Финансовая модель. Принципы построения финансовой модели. Юнит-экономика. Основные понятия юнит-экономики. Подсчет юнит-экономики.

Раздел 9. «Привлечение инвестиций и меры государственной поддержки»

Инвесторы и механизм инвестирования. Основные требования инвесторов к стартапу и стартапа к инвесторам. Способы поиска инвесторов. Меры государственной поддержки бизнеса в Казахстане. Особенности и цели бизнес-презентации. Структура презентации. Составление презентации. Основные навыки ораторского мастерства. Обратная связь по презентациям.

Раздел 10. «Стратегия развития»

Масштабирование бизнеса. Причины и время проведения масштабирования бизнеса. Прогнозы развития рынка. Методы масштабирования бизнеса. Последовательность шагов при масштабировании.

Раздел 11. «Ответственность предпринимателя»

Значимость и смысл ответственности предпринимателей. Меры, демонстрирующие ответственное поведение предпринимателей.

4. КОНТРОЛЬ ПЛАНИРУЕМОГО РЕЗУЛЬТАТА ОБУЧЕНИЯ

Контроль предусматривает проведение самостоятельной работы, защита проектов, тестирование и зачет, которые проводятся за счет времени отведенного на изучение данного курса.

При реализации настоящей учебной программы предусмотрено проведение зачета. Оценка «зачет» ставится обучающимся по выполнению зачетного задания в конце каждого раздела по рекомендуемым темам для самостоятельной работы:

1) «Психология бизнес-мышления»:

- описать, какие роли должны быть представлены в команде для ее эффективной работы;
- описать, какими качествами должен обладать лидер команды;
- проанализировать, кто в их группе обладает этими качествами в наибольшей степени;
- выбрать лидеров команд;
- собрать команды для своих стартапов.

2) «Выбор бизнес-идеи»:

- составить письменно список своих 20 мелких проблем;
- сузить список мелочей до нескольких проблем, которые кажутся им наиболее актуальными и перспективными;
- выработать несколько концепций решения выбранных проблем;
- из общего количества концепций выбрать одну и продумали ее более детально.

3) «Бизнес-модель, планирование»:

- обсудить и выбрать бизнес-модель для стартапа;
- создать канву бизнес-модели для этого стартапа.

4) «Маркетинг и исследования в маркетинге»:

- проводить сегментирование аудитории для стартапа;
- выбрать вид маркетинговых коммуникаций для своего стартапа и обосновать свое решение, основываясь на данных сегментации потребителей.

5) «Стратегия продаж»:

- смоделировать воронку продаж для стартапа;
- описать потоки поступления доходов для стартапа.

6) «Ключевые ресурсы в бизнесе»:

- составить таблицу, отражающую все ключевые ресурсы их стартапа.

7) «Операционная деятельность»:

- составить список из 50 дел, которые им необходимо будет сделать в рамках операционной деятельности их стартапа;

- распределить все указанные дела по матрице Эйзенхауэра с разбивкой по четырем квадрантам.

8) «Финансовая модель бизнеса»:

- составить таблицу постоянных и переменных издержек для своего стартапа;

- посчитать финансовые показатели для своего стартапа.

9) «Привлечение инвестиций и меры государственной поддержки»:

- составить Elevator Pitch для своего проекта;

- презентовать свой питч перед всеми другими группами.

10) «Стратегия развития»:

- выбрать и обосновать методы масштабирования, наиболее подходящие для их стартапов.

11) «Ответственность предпринимателя»:

- описать все виды ответственности предпринимателей, которые у них возникают.

Оценивание заданий для зачетных работ в конце каждого раздела осуществляется с учетом следующих критериев:

1) объем теоретических и практических знаний;

2) умение работать в команде;

3) креативность;

4) умение применять знания для решения конкретных проблем;

5) умение логично выстраивать свой текст и презентацию;

6) ораторские способности.

5. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И СРЕДСТВ ОБУЧЕНИЯ

Основная литература:

1. Гражданский Кодекс РК;
2. Предпринимательский Кодекс РК;
3. Кодекс РК «Об административных правонарушениях»;
4. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)»;
5. Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017 - 2021 годы «Еңбек»/ Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 декабря 2016 года № 919
6. Об утверждении Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020», внесении изменений в постановление Правительства Республики Казахстан от 10 июня 2010 года № 556 «О некоторых мерах по реализации Программы «Дорожная карта бизнеса 2020» и признании утратившими силу некоторых решений Правительства Республики Казахстан»
7. Статья Первого Президента «Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания» от 12 апреля 2017/<http://www.akorda.kz>
8. Горфинкель В.Я. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие для вузов под редакцией М., ЮНИТИ-ДАНА, 2004;
9. Котлер, Ф. Основы маркетинга. 5-е изд. / Ф. Котлер, А. Гари. - М.: Вильямс, 2016. - 752 с.

Дополнительная литература:

1. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2013. - 256 с.
2. Лосев, В. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. / В. Лосев. - М.: Вильямс, 2013. - 208 с.
3. Брайан Трейси. «Психология достижений».
4. Роберт Дилтс «Изменение убеждений с помощью НЛП»
5. Емельянов Е. Н., Поварницына С. Е. Психология бизнеса.
6. Стивен Кови. «Семь навыков высокоэффективных людей»
7. Кеннеди, Дэн. Секретное оружие маркетолога: найдите ваше уникальное преимущество, превратите его в мощное рекламное сообщение и донесите до правильных клиентов / Дэн Кеннеди, пер. с англ. А. Яковенко. - М.: ГИППО, 2012. - 203 с.
8. Ораторское искусство в цитатах и изречениях http://www.orator.biz/?s=38&d_id=165
9. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи http://www.orator.biz/?s=38&d_id=256

10. Пустовалов П.С., Сенкевич М.П. Пособие по развитию речи. - М., 1987.

Перечень рекомендуемых средств обучения:

1. Электронный учебник. Основы предпринимательства и бизнеса: учебник для 10 класса. 1-2 часть /Е. С. Дуйсенханов, С. А. Щеглов, Д. Ханин, А. А. Сейтенова. — Алматы: «Көкжиек-Горизонт», 2019 г.
2. Материалы онлайн-платформы atameken.co.
3. Интернет ресурсы.