

**В.В. Быков,
А.С. Потапов,
П.В. Ощепков**

БИЗНЕС-ПРОЕКТ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА ПО ПОДГОТОВКЕ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Концепция, цели и задачи программы

Структурная перестройка экономики повлекла за собой временное снижение уровня занятости населения в общественном хозяйстве страны. Почти 40% безработных составляет молодёжь в возрасте до 30 лет, из них 15% не могут трудоустроиться после окончания учебного заведения. Ежегодно в службы занятости обращаются тысячи выпускников школ, ПТУ, средних специальных учебных заведений и вузов и только треть из них получают работу. Рынки профессий и образовательных услуг не уравновешены. Отрыв содержательной деятельности профессиональных учебных заведений от спроса молодёжного рынка труда продолжает увеличиваться.

Только около 1% от общего числа не имеющих работу молодых людей пытаются организовать собственное дело. Большинство выпускников не видят для себя ясной жизненной перспективы, страдают от неопределённости. Они не подготовлены к новым экономическим условиям, безынициативны, не имеют необходимой потенциальному предпринимателю организационной, правовой, профессиональной и психологической подготовки.

Программа «Бизнес-проект собственного дела» представляет собой учебный курс объёмом до 200 часов, адресованный:

- учащимся старших классов общеобразовательных школ, гимназий, лицеев;
- учащимся учебных заведений начального и среднего профессионального образования;
- экономически активной, но временно незанятой части населения из числа выпускников учебных заведений, сокращённых военнослужащих, квалифицированных рабочих, стремящихся к самоопределению и самозанятости в новых условиях хозяйствования.

Включение программы в учебный план образовательных заведений и её реализация позволят повысить востребованность выпускников на рынке труда и смягчить болезненные процессы,

связанные с адаптацией людей к новым экономическим условиям.

Программа разработана в соответствии с учётом требований Закона РФ «Об образовании», программ содействия занятости населения г. Москвы на 1999–2000 годы, федерального образовательного стандарта по основам предпринимательства в предметной области «Технология».

Цели программы:

— подготовка молодёжи к новым формирующимся социально-экономическим отношениям в обществе;

— оказание правовой, психологической, моральной и другой помощи в выборе и организации собственного дела в избранной сфере предпринимательской деятельности;

— содействие развитию предпринимательства в России, формирование класса цивилизованных предпринимателей;

— развитие у детей и молодёжи потребностей к экономическому и профессиональному самоопределению, наилучшему выполнению своих социально-экономических функций в обществе.

Основная задача программы — стимулирование предпринимательских инициатив подрастающего поколения, формирование не только специальных знаний и умений, достаточных для открытия собственного дела, но и выработка принципиально нового отношения к жизненным планам и овладению избранной профессией.

Программа состоит из трёх блоков:

1) Введение в рыночную экономику.

2) Целевая организационно-деятельностная игра «Выбор, разработка и защита бизнес-проекта собственного дела».

3) Практикум по реализации проекта собственного дела в условиях учебного заведения или на действующем предприятии.

Основная задача Блока 1 — сформировать у учащихся знания об основах рыночной экономики, сориентировать в мире малого и среднего бизнеса, подвести к мотивированному выбору сферы, вида, организационно-правовой формы предпринимательской деятельности и решению открыть своё дело.

Вытекающие отсюда частные задачи курса:

— ознакомить учащихся с основами маркетинга, менеджмента, права предпринимательства;

— сформировать первичные знания, достаточные для самостоятельной разработки бизнес-проекта собственного дела;

— научить пользоваться финансовыми средствами на альтернативной основе;

— сформировать представление об управлении капиталом и персоналом предприятия;

— раскрыть этику и психологию деловых отношений, сущность ответственности предпринимателя перед обществом, государством, потребителем;

— научить выполнять необходимые финансово-экономические расчёты в масштабах делового замысла.

Основная задача Блока 2 — организовать самостоятельный поиск будущими предпринимателями, оригинальной и плодотворной бизнес-идеи и разработку её нестандартного решения в виде проекта собственного дела.

Основная задача Блока 3 — помочь начинающему предпринимателю реализовать свои деловые замыслы.

Принципы отбора материала и методов

1. Учебный материал отбирается, исходя из содержания функций предпринимателя:

— как владельца и управляющего собственностью;

— потребителя и распорядителя прибыли от предпринимательской деятельности;

— ответственного за организацию и ведение собственного дела, за деятельность персонала предприятия.

2. Вариативно-программный подход к организации учебно-делового процесса и гарантия права выбора каждым учащимся содержания, форм, сроков обучения и подготовки к предпринимательской деятельности. Этому служит организационно-деятельностная игра, в процессе которой каждый участник самостоятельно выбирает сферу, вид, продукт бизнеса, участвует в разработке индивидуальной программы продвижения к цели.

3. Личное деятельное участие в образовательном процессе на всех его этапах.

4. Отбор, тестирование слушателей курса из числа учащихся, проявляющих деловой интерес к образовательной, экономической, производственной сторонам жизни общества, ориентирование их на саморазвитие и самоопределение.

5. Принципиальный отказ от видения человека только как работника наёмного труда, предоставление ему права и условий для формирования в себе качеств личности, свободной в сфере экономических отношений.

Особенности программы

Продуктом реализации программы является бизнес-проект собственного дела слушателя.

Учебно-деловой процесс строится на двух принципиальных положениях:

— обеспечение включённости учащихся в индивидуальную или групповую творческую мыслительную деятельность с целью продвижения по схеме: **оценка ситуации и собственных возможностей — предпринимательский замысел — бизнес-проект — организация дела — результат;**

— состязательный характер основных учебно-творческих дел-конкурсов: разработка перспективной бизнес-идеи, лучшей рекламы предприятия или продукта деятельности, бизнес-проекта.

Программа предусматривает использование широкого набора современных методов и приёмов обучения: деловых игр, ситуационного анализа, рефлексии, совместного изложения и педагогического руководства, дискуссий по отдельным разделам бизнес-проекта, конкурсов результатов, моделирования деятельности и др.

Учащиеся обеспечиваются учебным пособием-практикумом «Бизнес-проект собственного дела», образцами типовых документов, нормативами, информацией из соответствующей области бизнеса, необходимой для разработки проекта.

Реализация программы предполагает специальную подготовку преподавателей и их стажировку в школах бизнеса.

Тематическое планирование учебного процесса

Учебный план предполагает возможное изучение курса в трёх вариантах:

1-й вариант (200 часов) — суммированный, блоки изучаются последовательно:

Блок 1. Введение в рыночную экономику — 62 часа.

Блок 2. «Выбор, разработка и защита бизнес-проекта собственного дела». Организационно-деятельностная игра — 80 часов.

Блок 3. Практикум по реализации проекта собственного дела в условиях учебного заведения или на действующем предприятии — 52 часа.

2-й вариант (160 часов) — интегрированный, изучение блоков совмещено (вводная лекция — организационно-деятельностная игра — деятельность в ученических предпринимательских структурах и т.д. до получения ожидаемого результата):

Блок 1. Введение в рыночную экономику. Вводные лекции к каждой организационно-деятельностной игре — 26 часов.

Блок 2. «Выбор, разработка и защита бизнес-проекта собственного дела». Организационно-деятельностная игра — 80 часов.

Блок 3. Практикум по реализации проекта собственного дела в условиях учебного заведения или на действующем предприятии (вне расписания).

3-й вариант (80 часов) — организационно-деятельностная игра «Выбор, разработка и защита бизнес-проекта собственного дела».

Варианты курса выбираются в зависимости от компетентности учащихся.

Блок 1. Введение в рыночную экономику *Первый вариант* — 62 часа

Тема 1. Краткая история экономической мысли (2 часа)

От древних греков до А. Смита. Экономическая теория К. Маркса. Основные течения западной экономической мысли. Вклад в развитие современной экономической теории отечественных экономистов.

Методика: вводная лекция, беседа.

Ожидаемый результат: общее представление о современной экономике, свободной от догм, понимание своей роли в формировании новых экономических отношений в демократическом обществе.

Тема 2. Экономическая реформа в России. Её основные направления. Проблемы молодёжи (2 часа)

Общая характеристика реформы. Либерализация цен. Приватизация. Развитие предпринимательства. Аграрная реформа. Интеграция в мировую экономику. Проблемы молодёжи в области экономического и профессионального образования, трудоустройства.

Методика: лекция, демонстрация видеоматериалов, обсуждение молодёжных проблем.

Ожидаемый результат: понимание целей, масштабности и сложности экономических преобразований, роли в них цивилизованного предпринимательства; осмысление деловых подходов в решении молодёжных проблем.

Тема 3. Основы предпринимательской деятельности (8 часов)

Краткая история предпринимательства. Понятие, сущность, формы. Правовые основы хозяйствования. Проблемы выбора организационно-правовой формы бизнеса. Создание и прекращение деятельности предприятия.

Методика: лекция, комментарий статей Гражданского кодекса РФ, сравнительный анализ организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. Выполнение учебных заданий.

Ожидаемый результат: понимание сущности, содержания и форм бизнеса; знание факторов, влияющих на выбор сферы, вида, целей, масштаба предпринимательской деятельности.

Тема 4. Планирование деятельности предприятия (10 часов)

Система планов предприятия. Стратегический план. Конкурентный анализ отрасли.

Практический маркетинг: анализ ситуации, продукта деятельности, производственной программы; ценообразование; выбор места деятельности и каналов сбыта; реклама. Матрицы:

«продукт-рынок», «конкуренция», «портфельный анализ».

Производственная программа. Издержки условно-постоянные, условно-переменные, амортизация, доход, прибыль, рентабельность.

Бизнес-план: состав, структура, объём, оформление, трудоёмкость подготовки.

Методика: лекция, урок-объяснение, экономические расчёты, составление графиков, комментарий конкретного примера.

Ожидаемый результат: понимание технологии бизнес-планирования, умение выполнять расчёты.

Тема 5. Финансовое обеспечение предприятия (8 часов)

Уставный капитал. Определение потребности в основном и оборотном капитале.

Инвестирование и его эффективность. Собственные, заёмные средства и источники финансирования предприятия.

Финансовая модель. Финансовый план. Основы учётной политики предприятия.

Взаимоотношения «предприятие — банк», «предприятие — предприятие».

Методика: лекция, урок-объяснение, ситуационный анализ, кейс-метод, расчёты.

Ожидаемый результат: понимание механизма финансирования предприятия, кругооборота средств, выбора финансового решения.

Тема 6. Налогообложение (4 часа)

Налоги предприятия и их источники. НДС, налог на прибыль, начисления на заработную плату, акцизы.

Минимизация платежей, льготы. Ответственность предприятия.

Методика: комментарии налоговых и других платежей, расчёты, кейс-метод.

Ожидаемый результат: умение различать налоги по административному признаку, процентным ставкам, срокам платежей, источникам выплат.

Тема 7. Договорные отношения предприятия (4 часа)

Гражданский кодекс РФ. Понятие сделок и договоров; порядок заключения договора; ос-

новые виды договоров в товарном обороте; договор с партнёром.

Типичные ошибки, возможные последствия. Меры безопасности.

Методика: комментарии соответствующих статей Гражданского кодекса РФ, типовых договоров, анализ конкретных примеров.

Ожидаемый результат: понимание механизма правовых основ заключения хозяйственных договоров, важности проработки взаимных обязательств и их юридического оформления.

Тема 8. Управление предприятием (4 часа)

Основы управления предприятием. Организационная и производственная структура предприятия. Менеджмент и его уровни. Управление персоналом.

Контрактная система найма и оплаты труда работников. Регулирование заработной платы. Долевое участие сотрудников в результатах и капитале предприятия.

Карьера, служебно-профессиональное продвижение персонала на предприятии.

Методика: лекция, комментарий контракта, анализ условий партнёрства сотрудников, обсуждение программы повышения профессионализма персонала предприятия.

Ожидаемый результат: восприятие менеджмента как совокупности принципов, средств и форм эффективного руководства предприятием, как поиска наиболее результативного использования имеющихся ресурсов, технологий, продуктивных идей.

Тема 9. Особенности бизнес-планирования в некоторых сферах предпринимательской деятельности (2 часа)

Бизнес-планы малых строительных фирм, предприятий сферы обслуживания, розничной торговли и др.

Методика: изучение бизнес-планов, комментариев конкретных примеров.

Ожидаемый результат: учёт особенностей бизнес-планирования при разработке соответствующих бизнес-проектов собственного дела.

Тема 10. Состоятельность бизнес-проекта (2 часа)

Основы оценки проектных решений. Методы оценки проекта с позиции его рискованности, жизнеспособности, эффективности и ликвидности. Методика анализа и оценки коммерческих и других предпринимательских идей.

Определение сроков окупаемости вложенных средств с учётом риска, инфляции, неплатежей.

Методика: изложение методов оценки инвестиционных и финансовых решений, иллюстрация примерами.

Ожидаемый результат: усвоение простых и эффективных способов оценки состоятельности бизнес-проекта, обеспечение финансовой устойчивости малого предприятия.

Тема 11. Понятие о бухгалтерском учёте и отчётности субъектов малого предпринимательства (2 часа)

Понятие о бухгалтерском учёте. Средства, счёт, баланс. Источники формирования, состав и размещение средств.

Книга учёта доходов и расходов. Упрощённая система налогообложения.

Методика: урок-объяснение, комментарий конкретных примеров.

Ожидаемый результат: представление об учётной политике и бухгалтерском учёте, знание Книги учёта доходов и расходов, упрощённой системы налогообложения.

Тема 12. Психология бизнеса (2 часа)

Принципы и технология делового взаимодействия: демократизм, коммуникабельность, результативность. Этапы делового взаимодействия, разрешение возникающих проблем. Основы ведения переговоров, заключения контрактов, сделок, предупреждение конфликтов.

Методика: объяснение, демонстрация, упражнения.

Ожидаемый результат: начальные знания основ психологии деловых взаимоотношений, осмысление имеющегося опыта в этой области.

Тема 13. Персональный компьютер в малом бизнесе. Оргтехника (2 часа)

Знакомство с ПК, выбор ПК для предпринимательских целей. Устройство ПК.

Демонстрация решения задачи с использованием ПК: «Нахождение критической точки производства».

Факс, ксерокс, телефоны.

Методика: объяснение, демонстрация, иллюстрация.

Ожидаемый результат: понимание необходимости освоения ПК, умение выбрать ПК, представление о трудоёмкости, сроках и программе освоения ПК.

Тема 14. Технология деловой карьеры (2 часа)

Самооценка, выбор карьеры, самореклама, трудовой контракт, адаптация в коллективе, са-моменеджмент, имидж.

Методика: лекция, самоанализ.

Ожидаемый результат: осмысление факторов личного успеха в бизнесе и коллективной деятельности; оценка своих возможностей, перспективы их развития.

Тема 15. Здоровье — основа успеха в бизнесе (2 часа)

Оценка состояния своего здоровья. Зависимость здоровья от образа жизни, наследственности, экологической обстановки, уровня развития здравоохранения.

Бизнес и здоровье. Управление своим здоровьем. Сохранение и развитие здоровья.

Методика: беседа врача.

Ожидаемый результат: понимание зависимости успеха в бизнесе от состояния здоровья; необходимости его поддерживать и укреплять.

Тема 16. Семейный, личный бюджет предпринимателя (2 часа)

Доходы от предпринимательской деятельности. Распределение прибыли. Интересы семьи и предприятия.

Расходы семейные и личные. Налоги как часть семейных расходов. Функционально-стоимостный анализ семейных расходов. Пути экономии потребительских расходов.

Методика: лекция, анализ примеров.

Ожидаемый результат: различие интересов семьи и предприятия, минимизация личных расходов в пользу развития собственного дела.

Консультативная помощь по заявкам учащихся, руководителя программы, игротехников (4 часа)

Второй вариант — 26 часов:

тема 3 — 4 часа,

тема 7 — 2 часа,

тема 4 — 6 часов,

тема 8 — 2 часа,

тема 5 — 6 часов,

тема 9 — 2 часа,

тема 6 — 2 часа,

тема 10 — 2 часа.

Блок 2. Организационно-деятельностная игра «Выбор, разработка и защита бизнес-проекта собственного дела»

План-схема организационно-деятельностной игры по учебным дням:

1. Организационная беседа. Установка на учебный день. **Тема дня: «Версия бизнес-проекта собственного дела» (15 мин)**

Самостоятельная работа в малых группах по теме дня (4 часа):

— оценка собственных возможностей, выделение проблем, требующих решения;

— выбор сферы бизнеса, конкурентный анализ отрасли;

— определение цели предпринимательской деятельности; формулирование бизнес-идеи; проработка делового замысла в общем виде;

— описание предприятия: его образ, местонахождение, наименование, продукт деятельности.

Продукт самостоятельной работы: версия бизнес-проекта, краткое изложение бизнес-идеи, основных звеньев механизма её реализации, образования прибыли; общее описание предприятия.

Пленарное заседание: сообщения, доклады представителей малых групп. Дискуссия (1 час 45 мин).

Методологический семинар преподавателей-игротехников малых учебных групп (1 ч).

2. Установка на учебный день. **Тема дня: «Стратегия и тактика» (30 мин)**

Самостоятельная работа в малых группах по теме дня (4 часа):

— выбор организационно-правовой формы деятельности;

— соучредителей, прогноз их долей в капитале, определение потенциальных инвесторов;

— выбор организационной структуры управления (линейной, функциональной, региональной, товарной специализации, ориентированной на потребителя);

— подбор сотрудников; оформление; система оплаты труда; повышение квалификации персонала;

— разработка плана поиска источников финансирования проекта.

Продукт самостоятельной работы: учредительные документы (решение об открытии собственного дела без образования юридического лица, учредительный договор, Устав предприятия).

Пленарное заседание: сообщения, доклады представителей малых групп. Обсуждение одного из учредительных документов (1 час 30 мин).

Методологический семинар преподавателей-игротехников малых учебных групп (1 час).

3. Пленарное заседание. Установка на учебный день. **Тема дня: «Продукты и услуги. Маркетинг-план»** (30 мин)

Самостоятельная работа в малых группах по теме дня (4 часа):

— перечень продуктов деятельности и услуг;

— характеристика товара и услуг, их уникальность и привлекательность, перспективы развития лучших качеств;

— определение спроса и возможностей рынка;

— конкуренция;

— стратегия маркетинга: сбыт, реклама, продвижение товара и услуг, стимулирование реализации;

— определение минимально-приемлемого уровня цены реализации и рентабельности;

— прогноз объемов реализации товара и услуг по периодам, группам потребителей, доле на рынке;

— маркетинг-план.

Пленарное заседание: сообщения, доклады представителей малых групп. Обсуждение варианта маркетинг-плана (1 час 30 мин).

Методологический семинар преподавателей-игротехников малых учебных групп (1 час).

4. Пленарное заседание. Установка на учебный день. **Тема дня: «Бизнес-план: экономическая часть»** (30 мин)

Самостоятельная работа в малых группах по теме дня (4 часа):

— план производства по месяцам года;

— предельный объем производства;

— обеспечение технологий;

— производственная база;

— субподряды;

— сырьё, энергия;

— привлечение рабочей силы;

— контроль качества;

— условно-постоянные и условно-переменные издержки производства товаров и оказания услуг;

— себестоимость, рентабельность производства.

Продукт самостоятельной работы: прогнозируемый план производства по месяцам на год, график предельного объема производства (дохода).

Пленарное заседание: сообщения, доклады представителей малых групп; анализ условий безубыточности на примере одного из графиков предельного объема производства (1 час 30 мин).

Методологический семинар преподавателей-игротехников малых учебных групп (1 час).

5. Пленарное заседание. Установка на учебный день. **Тема дня: «Бизнес-план: финансовая часть»** (20 мин)

Самостоятельная работа в малых группах по теме дня (4 часа):

— сводный прогноз доходов и расходов на год (по месяцам);

— прогноз денежной наличности;

— предполагаемый баланс активов и пассивов предприятия;

— итог финансового плана;

— потребность в капитале (основные и оборотные средства);

— источники финансирования (собственные, заёмные);

— возврат инвестиций.

Пленарное заседание: сообщения, доклады малых групп. Анализ одного из планов доходов и расходов, балансового плана на конец первого года деятельности предприятия (1 час 40 мин).

Методологический семинар преподавателей-игротехников малых учебных групп (1 час).

6. Пленарное заседание. Установка на учебный день. **Тема дня: «Жизнеспособность бизнес-проекта»** (30 мин)

Самостоятельная работа в малых группах по теме дня (4 часа):

— оценка жизнеспособности проекта по критериям, индикаторам, доходности, ликвидности;

— определение сроков окупаемости вложенных средств с учётом риска, инфляции, неплатежей;

— оценка риска в процессе реализации проекта.

Продукт самостоятельной работы: резюме проекта (1 час 30 мин).

Пленарное заседание: сообщения, доклады малых групп. Обсуждение перечня рисков и предложений по их смягчению (1 час 30 мин).

Методологический семинар преподавателей-игротехников малых учебных групп (1 час).

7. Пленарное заседание. Установка на учебный день. **Тема дня: «Оформление бизнес-проекта»** (20 мин)

Самостоятельная работа в малых группах по теме дня (4 часа):

— оформление текста, расчётов, графической части, титульного листа бизнес-проекта;

— подготовка доклада (резюме);

— подготовка приложений: письма-предложения инвестору, партнёру по производству, поставкам, сбыту;

— подготовка проекта к выставке-конкурсу, публичной защите.

Продукт самостоятельной работы: бизнес-проект.

Пленарное заседание: обсуждение итогов работы, выявление проблем, консультация (1 час).

8. **Персональные групповые консультации на завершающей стадии работы над проектом** (12 часов)

9. **Выставка-конкурс, защита бизнес-проекта** (4 часа).

10. **Конкурсы на лучшую бизнес-идею, рекламу предприятия и продукта его деятельности** проводятся в ходе учебного процесса (16 часов).

Блок 3. Практикум по реализации проекта собственного дела в условиях учебного заведения или на действующем предприятии

1. Организация собственного дела в условиях учебного заведения. Установление деловых связей. Исследование рынка, заключение договоров, соглашений.

Виды деятельности: ремонт мебели, цветоводство, озеленение, благоустройство, ремонтно-строительные работы, изготовление сувениров, издание газеты, хозяйственное, культурное и экскурсионное обслуживание, репетиторство, фотографирование и др.

2. Производственная практика на предприятиях в форме кооператива, на основе подрядных договоров, трудовых соглашений. Участие в деятельности Ассоциаций производственных кооперативов. Стажировка в коммерческих структурах.