

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ
СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Институт бизнеса и делового администрирования

УТВЕРЖДЕНА

Директор ИБДА

С.П. Мясоедов

«24» февраля 2025 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
повышения квалификации**

«Бизнес и предпринимательские финансы»

Москва, 2025

Руководитель программы

д.э.н., профессор кафедры РАНХиГС


В.П. Паламарчук
(подпись)

Руководитель структурного подразделения

Декан ФСУ ИБДА РАНХиГС

д.э.н., профессор


А.Н. Чеканский
(подпись)

Дополнительная профессиональная программа рассмотрена и рекомендована к утверждению и реализации на заседании ученого совета факультета «Института бизнеса и делового администрирования» № 2 от 24.02.25

Центр ФОП



02/25



Выписка
из протокола № 2 заседания Ученого совета
Института бизнеса и делового администрирования
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации» от **24.02.2025** г.

по пункту № 2 повестки дня:

2. СЛУШАЛИ:

Чеканского А.Н. – декана ФСУ ИБДА, рассказал о разработке и внедрении новой программы повышения квалификации «Бизнес и предпринимательские финансы» очно-заочной формы обучения, с использованием ДОТ, год набора: 2025 г. Предложил рекомендовать программу к утверждению Ученым советом Академии и к дальнейшей реализации.

ПОСТАНОВИЛИ:

2.1. Рекомендовать программу повышения квалификации «Бизнес и предпринимательские финансы», очно-заочная форма обучения, год набора: 2025, к утверждению Ученым советом Академии.

Председатель Ученого совета ИБДА (подпись) С.П. Мясоедов

Секретарь Ученого совета ИБДА (подпись) О.А. Большакова

Верно

Секретарь

25.02.2025

О.А. Большакова

ВНЕШНЯЯ РЕЦЕНЗИЯ

на дополнительную профессиональную программу повышения квалификации
«Бизнес и предпринимательские финансы»

Категория слушателей программы:

Программа рассчитана на предпринимателей, заинтересованные в создании или развитии собственного бизнеса, директоров и владельцев малого и среднего бизнеса, Финансовых управляющих развивающегося бизнеса

Актуальность программы

Программа предназначена для внедрения в практику работы российских менеджеров знаний, умений и навыков создания новых бизнесов, управления производственными компаниями, а также финансирования инновационных компаний и проектов. Она направлена на формирование у слушателей компетенций в области современных форм альтернативного финансирования предпринимательства и стартапов, таких как краудфандинг, венчурное финансирование, бизнес-ангельские инвестиции и другие инструменты, которые способствуют повышению конкурентоспособности и устойчивости бизнеса на рынке.

Цель программы:

Цель дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Бизнес и предпринимательские финансы» (далее – программа повышения квалификации, программа) заключается в совершенствовании имеющихся и формировании новых компетенций слушателей в области предпринимательских финансов, включая формирование у слушателей знаний теоретических основ и практических навыков по методологии оценки стартапов и растущего бизнеса, а также освоение современных подходов к анализу финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности проектов. Программа призвана обеспечить слушателей знаниями, навыками и методами, необходимыми для эффективного принятия решений в бизнесе на основе методов юнит-экономики, включая анализ ключевых метрик, управление затратами и прогнозирование финансовых результатов.

Основное направление подготовки: Программа сформирована на основе профессионального стандарта «Экономист предприятия» (Приказ Минтруда России от 30 марта 2021г. № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия» (Зарегистрировано в Минюсте 29.04 2021, регистрационный номер № 63289)

Особенности программы:

Программа обеспечивает слушателей актуальными знаниями и практическими инструментами, необходимыми для успешного управления финансами в условиях динамично изменяющейся бизнес-среды, а также для реализации инновационных проектов и развития предпринимательской деятельности.

Срок реализации программы:

Режим занятий: учебные занятия проводятся в офлайн и онлайн формате с 10:40 до 18.50. Общая трудоемкость по учебному плану составляет 180 часов, из них 88 часа контактной работы со слушателем с применением дистанционных образовательных технологий, 4 часа итоговая аттестация, самостоятельная работа составляет 88 часов.

Заключение:

Программа соответствует требованиям, предъявляемым к дополнительным профессиональным программам повышения квалификации, и может быть рекомендована к реализации.

Рецензент

Директор ООО «КФК»

Суматова Н.Ю.



ВНУТРЕННЯЯ РЕЦЕНЗИЯ

на дополнительную профессиональную программу повышения квалификации
«Бизнес и предпринимательские финансы»

Категория слушателей программы:

Программа рассчитана на предпринимателей, заинтересованные в создании или развитии собственного бизнеса, директоров и владельцев малого и среднего бизнеса, Финансовых управляющих развивающегося бизнеса

Актуальность программы

Программа «Бизнес и предпринимательские финансы» позволит изучить и научиться применять передовой опыт в сфере управления бизнесом и финансами развивающихся компаний, освоить методы юнит-экономики, научиться моделировать принятие решений по созданию и развитию бизнеса, в том числе инновационных стартапов, ознакомитесь с разнообразием современных методов и способов финансирования предпринимательства.

Цель программы:

Цель дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Бизнес и предпринимательские финансы» (далее – программа повышения квалификации, программа) заключается в совершенствовании имеющихся и формировании новых компетенций слушателей в области предпринимательских финансов, включая формирование у слушателей знаний теоретических основ и практических навыков по методологии оценки стартапов и растущего бизнеса, а также освоение современных подходов к анализу финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности проектов. Программа призвана обеспечить слушателей знаниями, навыками и методами, необходимыми для эффективного принятия решений в бизнесе на основе методов юнит-экономики, включая анализ ключевых метрик, управление затратами и прогнозирование финансовых результатов

Основное направление подготовки: Программа сформирована на основе профессионального стандарта «Экономист предприятия» (Приказ Минтруда России от 30 марта 2021г. № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия» (Зарегистрировано в Минюсте 29.04 2021, регистрационный номер № 63289)

Особенности программы:

Программа обеспечивает слушателей актуальными знаниями и практическими инструментами, необходимыми для успешного управления финансами в условиях динамично изменяющейся бизнес-среды, а также для реализации инновационных проектов и развития предпринимательской деятельности.

Срок реализации программы:

Режим занятий: учебные занятия проводятся в офлайн и онлайн формате с 10:40 до 18.50. Общая трудоемкость по учебному плану составляет 180 часов, из них 88 часа контактной работы со слушателем с применением дистанционных образовательных технологий, 4 часа итоговая аттестация, самостоятельная работа составляет 88 часов.

Заключение:

Программа соответствует требованиям, предъявляемым к дополнительным профессиональным программам повышения квалификации, и может быть рекомендована к реализации.

Рецензент

Декан факультета проектного управления
Института управления РАНХиГС


Чичин А.В.

Оглавление

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ	4
1.1. ЦЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ.....	4
1.2. НОРМАТИВНАЯ ПРАВОВАЯ БАЗА	5
1.3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ	6
1.4. КАТЕГОРИЯ СЛУШАТЕЛЕЙ	9
1.5. ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ И СРОКИ ОСВОЕНИЯ	9
1.6. ПЕРИОД ОБУЧЕНИЯ И РЕЖИМ ЗАНЯТИЙ	10
1.7. ДОКУМЕНТ О КВАЛИФИКАЦИИ	10
2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ	10
2.1. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК.....	10
2.2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН.....	11
2.3 СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПО МОДУЛЯМ/РАЗДЕЛАМ/ДИСЦИПЛИНАМ И (ИЛИ) ТЕМАМ ..	14
3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	16
3.1. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	16
3.2. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ	21
3.3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ	21
Приложение 1.....	33
Приложение 2. РЕЦЕНЗИИ (ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ).....	35

1. Общая характеристика программы

1.1. Цель реализации

Цель дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Бизнес и предпринимательские финансы» (далее – программа повышения квалификации, программа) заключается в совершенствовании имеющихся и формировании новых компетенций слушателей в области предпринимательских финансов, включая формирование у слушателей знаний теоретических основ и практических навыков по методологии оценки стартапов и растущего бизнеса, а также освоение современных подходов к анализу финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности проектов. Программа призвана обеспечить слушателей знаниями, навыками и методами, необходимыми для эффективного принятия решений в бизнесе на основе методов юнит-экономики, включая анализ ключевых метрик, управление затратами и прогнозирование финансовых результатов.

Кроме того, программа предназначена для внедрения в практику работы российских менеджеров знаний, умений и навыков создания новых бизнесов, управления производственными компаниями, а также финансирования инновационных компаний и проектов. Она направлена на формирование у слушателей компетенций в области современных форм альтернативного финансирования предпринимательства и стартапов, таких как краудфандинг, венчурное финансирование, бизнес-ангельские инвестиции и другие инструменты, которые способствуют повышению конкурентоспособности и устойчивости бизнеса на рынке.

Программа обеспечивает слушателей актуальными знаниями и практическими инструментами, необходимыми для успешного управления финансами в условиях динамично изменяющейся бизнес-среды, а также для реализации инновационных проектов и развития предпринимательской деятельности.

Задачи реализации программы:

- Ознакомить обучающихся с особенностями функционирования производственных компаний в России.
- Приобрести навыки разработки альтернативных управленческих решений и обоснования их выбора по управлению производственной компанией с учетом критериев социально-экономической эффективности.
- Сформировать у обучающихся компетенций в принятии управленческих решений в области предпринимательских финансов.
- Сформировать понимание стартапов как поиска масштабируемой бизнес-модели.
- Сформировать представления о методологии оценки стартапов и растущего бизнеса.
- Сформировать навыков в моделировании и оценке стартапов и растущего бизнеса.
- Освоить использование современных инструментов анализа, моделирования и принятия решений по развитию стартапов и растущего бизнеса.
- Научить слушателем основным понятиям и определениям методов юнит-экономики, необходимых для анализа и принятия решений в бизнесе.

- Обучить слушателей различным методам и моделям оценки юнит-экономики для применения их на практике.
- Развить у слушателей навыков анализа и принятия решений с использованием методов юнит-экономики на основе конкретных бизнес-кейсов.
- Обучить слушателей разрабатывать и обосновывать стратегии принятия решений в бизнесе на основе юнит-экономики, включая выбор оптимальных инвестиционных решений.
- Овладеть многообразием особенностей венчурных проектов.
- Обучить умению применять различные методы и модели оценки венчурных проектов.
- Обучить умению разрабатывать и обосновывать схемы привлечения венчурного финансирования.
- Научить базовым понятиям и определениям альтернативного финансирования, таких как краудфандинг, краудлендинг, бизнес-ангелы, венчурное финансирование, ICO и STO.
- Обучить принципам и особенностям функционирования различных форм альтернативного финансирования и их значения для предпринимателей и стартапов.
- Обучить механизмам оценки привлекательности и рисков альтернативных источников финансирования, а также умению разрабатывать стратегии их использования.
- Обучить умению эффективно привлекать средства через альтернативные каналы финансирования, включая подготовку и проведение кампаний, переговоры с инвесторами, использование цифровых платформ и маркетинговых инструментов.
- Формирование навыков анализа успешных и неудачных примеров использования альтернативного финансирования для реализации проектов и стартапов.
- Обучить правовым и регуляторным аспектам, связанным с использованием альтернативных форм финансирования, чтобы минимизировать риски и повысить правовую защищенность проектов.

1.2. Нормативная правовая база

Программа повышения квалификации разработана на основании следующих нормативных документов:

1. «Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих» (утв. Постановлением Минтруда России от 21.08.1998 № 37) (ред. от 27.03.2018).
2. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 04.08.2023) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2023).

3. Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 N 499 (ред. от 15.11.2013) «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам» (Зарегистрировано в Минюсте России 20.08.2013 N 29444).
5. Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ с учетом соответствующих профессиональных стандартов» (утв. Минобрнауки России 22.01.2015 № ДЛ-1/05вн).
6. Приказ Росстандарта от 10.11.2015 № 1745-ст «О внесении изменений в приказ Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 31 января 2014 г. № 14-ст «О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД2) ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2) и Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2) ОК 034-2014 (КПЕС 2008)».
7. Приказ РАНХиГС от 22 сентября 2017 года №01-6230 «Об утверждении Положения о применении в Академии электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».
8. Приказ РАНХиГС «Об утверждении локальных нормативных актов РАНХиГС по дополнительному профессиональному образованию» №02-461 от 19 апреля 2019 года.
9. Приказ РАНХиГС от 13.08.2021 г. № 02-835 «Об утверждении положения о порядке разработки и утверждения в РАНХиГС дополнительных профессиональных программ - программ профессиональной переподготовки, программ повышения квалификации».
10. Приказ Минтруда России от 30 марта 2021г. № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия» (Зарегистрировано в Минюсте 29.04 2021, регистрационный номер № 63289).

1.3. Планируемые результаты обучения

Таблица 1

Виды деятельности	Профессиональные компетенции или трудовые функции (формируются и (или) совершенствуются) ПСК	Знания	Умения	Практический опыт
*Планирование и прогнозирование экономической деятельности организации	Способность стратегического управления ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами (ПСК-1)	- методы долевого, долгового и смешанного финансирования бизнеса; - формы и способы распределения прибыли и передвижения капиталов между проектами;	- применять методы расчета бесперебойного снабжения производства сырьем и материалами; - применять методы оценки надежности контрагента до	- навыки определения наиболее благоприятного региона и места для основания нового бизнеса; - приемы управления (руководства) коллективом

		<p>- методы заключения акционерных соглашений и структурирования бизнеса;</p> <p>- способы расчет экономически обоснованного размера заказа;</p> <p>-основ юнит экономики: основных принципов и концепции юнит-экономики, включая теорию рационального выбора, анализа предпочтений, теорию игр и другие.</p> <p>-методов анализа рисков: различных методов анализа и управления рисками в бизнесе,</p> <p>-методов оценки бизнес-проектов: методов оценки эффективности бизнес-проектов, моделирования бизнес-процессов: применения различных математических и статистических методов для моделирования и анализа бизнес-процессов, прогнозирования результатов и оптимизации деятельности предприятия</p>	<p>вступления в сделку;</p> <p>- эффективно применять методы управления коллективом в условиях ограниченного бюджета на персонал;</p> <p>- применять методы ранней диагностики и управления рисками компании в сфере производства, финансов, взаимоотношений с контрагентами и государственными органами;</p> <p>- эффективно анализировать бизнес-ситуации, оценивать риски и принимать обоснованные решения.</p> <p>- анализировать сложные бизнес-ситуации, выявлять ключевые факторы для принятия обоснованных решений.</p> <p>-принимать решения на основе анализа данных и учета рисков,</p> <p>- выбирать оптимальные стратегии и действия.</p> <p>- создавать математические модели бизнес-процессов, а также прогнозировать и оптимизировать результаты деятельности предприятия.</p>	<p>производственной компании;</p> <p>- методы ведения переговоров с сооснователями бизнеса;</p> <p>- навыки построения коммерческой стратегии бизнеса, продвижения бренда на рынок.</p> <p>- навыки анализа бизнес-ситуаций: анализа внутренней и внешней среды предприятия, выявлять ключевые факторы успеха и риски, а также оценивать потенциалы и возможности для развития бизнеса;</p> <p>- навыки прогнозирования результатов: методы прогнозирования финансовых и экономических показателей, анализа тенденции развития рынка</p> <p>- навыки работы с данными и моделями</p> <p>- навыки оценки эффективности бизнес-проектов</p>
--	--	--	---	--

**Управление финансовой деятельностью	Способность повышать эффективность инвестиционных решений, используя набор современных алгоритмов (СК-1)	<ul style="list-style-type: none"> - принципов и методов разработки и оценки проектов по созданию нового бизнеса (стартапов); - основных критериев и моделей оценки стартапов - способов идентификации и количественной оценки рисков проектов по созданию нового бизнеса. - способов обоснования ставки требуемой доходности проекта по созданию нового бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> - создавать финансовую модель инвестиционного проекта по созданию нового бизнеса (стартапа) - рассчитывать свободные денежные потоки, моделировать варианты развития стартапа - применять полученные знания в конкретных практических ситуациях; 	<ul style="list-style-type: none"> - владеть навыками гибкого моделирования проектов; - уметь строить и перенастраивать бизнес модели стартапов и развивающихся компаний. Уметь эффективно применять современные инструменты моделирования для разных стадий развития стартапа
	Способность использовать современные методы финансирования стартапов и развивающегося бизнеса (СК-2)	<ul style="list-style-type: none"> - особенностей венчурных проектов; - особенностей венчурного финансирования и его поддержки в РФ на законодательном уровне. - терминов и определений в сфере альтернативного финансирования; - основных методов и моделей альтернативного финансирования (краудфандинг, краудлендинг, бизнес-ангелы, ICO, STO); - современных практик и тенденций в области альтернативного финансирования; - правовых и регуляторных аспектов альтернативного 	<ul style="list-style-type: none"> - рассчитывать показатели эффективности венчурных проектов; - гибко применять современные методы и модели оценки, адекватные целям и условиям реализации проектов; - разрабатывать схемы привлечения венчурного финансирования в текущих условиях рынка венчурных инвестиций и законодательной базы. - анализировать финансовую отчетность для оценки возможностей применения альтернативного финансирования; 	<ul style="list-style-type: none"> - навыки прогнозирования денежных потоков и обоснования требуемой венчурными инвесторами доходности инновационных проектов. - навыки прогнозирования денежных потоков и размера требуемого финансирования для стартапов с использованием

		финансирования в РФ и за рубежом; - основ разработки и управления стартапами и предпринимательскими проектами.	- разрабатывать и обосновывать схемы привлечения альтернативного финансирования в условиях текущего рынка и законодательной базы; - применять современные методы и модели оценки для анализа рисков и возможностей альтернативных источников финансирования; - эффективно организовывать и проводить кампании по привлечению средств через различные каналы финансирования; - использовать цифровые платформы и маркетинговые инструменты для привлечения инвесторов.	альтернативных источников; - практическое применение методов и инструментов для проведения кампаний по краудфандингу и краудлендингу; - обоснование финансовых моделей и представление их потенциальным инвесторам и бизнес-ангелам; - опыт анализа успешных и неудачных примеров использования альтернативного финансирования и выводов для практической деятельности.
--	--	---	--	--

*Приказ Минтруда от 30 марта 2021г. № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия» (Зарегистрировано в Минюсте 29.04 2021№ 63289), обобщенная функция В, трудовая функция С/02,7

**Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих" (утв. Постановлением Минтруда России от 21.08.1998 N 37) (ред. от 27.03.2018)

1.4. Категория слушателей

Предприниматели, заинтересованные в создании или развитии собственного бизнеса; директора и владельцы малого и среднего бизнеса

1.5. Формы обучения и сроки освоения

Форма обучения – очно-заочная (с применением ДОТ). Срок освоения (общая трудоемкость) программы по учебному плану составляет 180 часов, из них 88 часов контактной работы со слушателем и 4 часа итоговой аттестации в форме зачета с применением дистанционных образовательных технологий. Самостоятельная работа слушателя составляет 88 часов.

1.6. Период обучения и режим занятий

Продолжительность обучения составляет 8 недель. Режим занятий: учебные занятия проводятся в офлайн и онлайн формате с 10:40 до 18.50. и итоговая аттестация с применением дистанционных образовательных технологий - 4 часа.

1.7. Документ о квалификации

Удостоверение о повышении квалификации Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

2. Содержание программы

2.1. Календарный учебный график

Календарный учебный график заполняется с помощью условных обозначений:

УЗ– учебные занятия с применением ДОТ

ТКУ – текущий контроль успеваемости;

ИА (ДОТ)– итоговая аттестация (с применением дистанционных образовательных технологий)

СР – самостоятельная работа слушателей.

Таблица 2

Календарный учебный график

<i>Период обучения – 8 недель</i>							
<i>1 неделя</i>	<i>2 неделя</i>	<i>3 неделя</i>	<i>4 неделя</i>	<i>5 неделя</i>	<i>6 неделя</i>	<i>7 неделя</i>	<i>8 неделя</i>
<i>УЗ, ТКУ, СР</i>	<i>УЗ, ТКУ, СР, ДОТ</i>	<i>УЗ, ТКУ, СР, ДОТ</i>	<i>УЗ, ТКУ, СР</i>	<i>УЗ, ТКУ, СР, ДОТ</i>	<i>УЗ, ТКУ, СР, ДОТ</i>	<i>УЗ, ТКУ, СР, ДОТ</i>	<i>СР, ИА ДОТ</i>

№п/п	Наименование модуля	Общая трудоемкость, час					Контактная работа, час.					Самостоятельная работа, час					Контактная работа (с применением дистанционных образовательных технологий, электронного обучения, час.				Самостоятельная работа, час	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация	Итоговая аттестация (вид/час)	Код компетенции	
		Всего	В форме практической подготовки	Лекции / в интерактивной	Практические (семинары)	Контактная самостоятельная	Всего	В форме практической подготовки	Лекции / в интерактивной	Практические (семинары)	Контактная самостоятельная	Всего	В форме практической подготовки	Лекции / в интерактивной	Практические (семинары)	Контактная самостоятельная										
3.	Тема 3. Применение методов юнит-экономики для принятия решений в бизнесе.	32	8	4	4	4	8	8	4	4	4	4	8	8	4	4	4	8	8	8	8	8	ПЗ			ПСК-1
4.	Тема 4. Венчурное финансирование стартапов и развивающихся компаний.	16	8	4	4	4	8	8	4	4	4	8	8	8								К			СК-2	
5.	Тема 5. Современные формы альтернативного финансирования предпринимательства и стартапов	32	8	4	4	4	8	8	4	4	4	8	8	8	4	4	4	8	8	8	8	К			СК-2	
	Итого:	176	54	26	28	48	48	48	34	16	18	40	40	40												
6.	*Итоговая аттестация (зачет) в форме защиты проекта	4																							4	

№п/п	Наименование модуля	Общая трудоемкость, час		Контактная работа, час					Самостоятельная работа, час					Код компетенции				
		Всего	88	Всего	В форме практической подготовки	Лекции / в интерактивной	Практические (семинарские)	Контактная самостоятельная	Всего	34	В форме практической подготовки	Лекции / в интерактивной	Практические (семинарские)		Контактная самостоятельная			
		180	88	26		28		48	34		16	18		40				4
		Всего:																

*Итоговая аттестация проводится в режиме ДОТ

2.3 Содержание программы по модулям/разделам/дисциплинам и (или) темам

Таблица 4

Номер модуля/раздела/дисциплины/темы и его наименование	Содержание модуля/раздела/дисциплины/темы
Тема 1. Предпринимательство и управление бизнесом	Идеология, цели и стратегии предпринимательства. Стратегические активы, структура бизнеса и структура владения. Запуск бизнес-проекта. Управление оборотным капиталом компании. Регулирование отношений с бизнес-партнерами. Коммерческий менеджмент. Риски, владельческий контроль и реализация стратегии роста.
Финансовое моделирование, оценка стартапов и растущего бизнеса Проектно-ориентированный тренинг: диагностика и решение проблем бизнеса.	Стартап как поиск бизнес модели создаваемой компании. Этапы развития стартапа, венчурное финансирование, бережливый стартап. Методы оценки стартапов и растущего бизнеса. Гибкая система моделирования становления стартапов. Модель выручки, модель валовой маржи, операционная модель, модель оборотного капитала, инвестиционная модель, модель совокупной доходности. Непрерывное принятие решений по корректировке бизнес модели. Проектно-ориентированный тренинг: диагностика и решение проблем бизнеса.
Тема 3. Применение методов юнит-экономики для принятия решений в бизнесе.	Unit-экономика для развития бизнеса и привлечения инвестиций. Выбор юнита для конкретного бизнеса. Доходы в Unit-экономике. Life Time Value (LTV). Формула возврата инвестиций Затраты в Unit-экономике. Постоянные, переменные, псевдопостоянные затраты. Начальные затраты. Затраты на рекламу и их роль в Unit-экономике. Затраты на привлечение и удержание клиентов. Способы снижения затрат. Стартапы, венчурные проекты и Unit-экономика. Эффективные модели Unit-экономики. Кейсы.
Тема 4. Венчурное финансирование стартапов и развивающихся компаний.	Венчурный проект и этапы его реализации. Основные особенности венчурного проекта по сравнению с традиционными инвестиционными проектами. Соответствие этапов инновационного проекта и венчурного финансирования. Венчурные и бизнес-ангельские инвестиции. Основные свойства венчурных инвестиций. Типичные раунды финансирования инновационных проектов и элементы российского законодательства, направленные на охрану интересов венчурных инвесторов. Основные типы венчурных

	<p>сделок. Корпоративные инновации: венчурные студии, корпоративные инкубаторы.</p> <p>Открытые инновации</p> <p>Децентрализация финансового посредничества: классические формы финансирования и новые формы - децентрализованные финансы (De-Fi), платформенная, шеринговая и крауд-экономика. Источники финансирования стартапов - от «СДД (Семья, друзья, дураки)» до токенов. Виды и правила регулирования альтернативных финансовых и инвестиционных инструментов. Акселерация идей и проектов через краудплатформы финансирования проектов. Стратегическая инициатива «Взлет—от стартапа до IPO» - возможности для предпринимателей и изменения правовой и финансовой среды. Использование альтернативных инструментов финансирования проектов и инициатив для региональных проектов с привлечением подхода инициативного бюджетирования.</p>
<p>Тема 5 Современные формы альтернативного финансирования предпринимательства и стартапов</p>	

3. Организационно-педагогическое обеспечение

3.1. Кадровое обеспечение

Таблица 5

Сведения о профессорско-преподавательском составе

Ф.И.О. преподавателя/ведущего специалиста	Специальность, присвоенная квалификация по диплому	Дополнительная/ые квалификация/ые	Место работы, должность, основное/дополнительное место работы	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессиональной деятельности /по дополнительной квалификации	Стаж научно-педагогической работы		Наименование читаемой дисциплины (темы)
						Всего	В том числе по читаемой дисциплине (модулю)	
Гаврилова Надежда Владимировна	Политолог Преподаватель политических наук	2025: Программа профессиональной переподготовки "Оценка стоимости и предприятия (бизнеса)" 2021: Программа повышения квалификации "Творческое индустрии и креативные кластеры для городского развития" 2018: Курсы	На условиях почасовой оплаты труда Старший инвестиционный менеджер Центра развития бизнеса, аналитики и пилотов Департамента стратегического развития и инвестиций ПАО "МТС"	PhD in Science of Communication, Римский университет Ла Сапиенца	10		3	Венчурное финансирование стартапов и развивающихся компаний

		<p>ВШЭ "Количес твенные методы, статистик а и финансов ая математи ка", "Финансо вый учет, отчетност ь и налоговое планиров ание", "Введени е в Python", "Математ ика для машинног о обучения" , "Python для анализа данных", "Основы машинног о обучения" , "Продвин утые методы машинног о обучения"</p>						
Гусев Андрей Алексеевич	<p>Первое высшее: Экономик а и управлени е/ горный инженер- экономист</p> <p>Второе высшее: Финансы и кредит/ финансов ый менеджер</p>	<p>Дополнит ельная/ые квалифика ция/ые 1)МВА (АНХ при Правител ьстве РФ 2011, ФИТБ 2)Профпе реподгото вка, «Техноло гический менеджме нт», НИТУ МИСиС, 2017 3)Оценоч ная</p>	<p>На условиях почасовой оплаты труда Основное место работы Финансовый университет при Правительств е РФ, доцент кафедры корпоративн ых финансов и корпоративно го управления</p>	К.э.н.	30	29	10	<p>Применение методов юнит- экономики для принятия решени в бизнесе.</p>

		<p>деятельность. 10 мес. Профпере подготовка, Институт экономики и антикризисного управления, 2010</p> <p>4) Финансы и банки Профпере подготовка, МГУ им. М.В. Ломоносова, 1998</p>						
Косминский Кирилл Петрович	<p>Финансовый университет специальность «Мировая экономика», диплом второго высшего образования в Институте международной торговли и Права специальность «Юриспруденция»</p>	Степень MBA	<p>На условиях почасовой оплаты труда Основное место работы Исполнительный директор, Ассоциация операторов инвестиционных платформ</p>	К.э.н.	10	10	3	Современные формы альтернативного предпринимательства и стартапов
Лангольф Оксана Анатольевна	<p>"Бухгалтерский учет, анализ, аудит", МарГТУ, 2003г.в. Квалификация экономист</p>	<p>"Налоговый консультант", РосНОУ, 2020 г.в. Повышение квалификации</p>	<p>На условиях почасовой оплаты труда Основное место работы директор ООО "УНИС РУС" с 2022 года, директор ООО "ВАШ НАЛОГОВЫЙ СОВЕТНИКЪ"</p>	б/с	основная профессиональная деятельность - 25 лет, по дополнительной квалификации - 15 лет	3	3	Предпринимательство и управление бизнесом

<p>Меркулов Сергей Александрович</p>	<p>Экономист-менеджер по специальности «Экономика и управление на предприятии (торговли)» Российский Государственный Торгово-Экономический Университет г. Москва, 2009 – 2013 гг. Инженер-механик по специальности «Подъемно-транспортные, строительные и дорожные машины» Саратовский Государственный Технический Университет, г. Саратов, 2000 – 2005 гг.</p>	<p>Школа Финансового директора Мастер делового администрирования (Professional MBA) «Финансы» Президентская академия, г. Москва, 2018 – 2020 гг. «МСФО: подготовка и представление корпоративной финансовой отчетности» Президентская академия, г. Москва, 2019 г. Арбитражный Управляющий «Антикризисное управление и деятельность арбитражных управляющих» Южно-Уральский Государственный Университет, г. Челябинск, 2012 г.</p>	<p>На условиях почасовой оплаты Основное место работы: ООО "МКС" - Генеральный директор Дополнительные: ООО "КВП" - Генеральный директор ООО "ТерПэй" - Генеральный директор АОКИ - Учредитель ИП Меркулов С.А.</p>	<p>б/с</p>	<p>15</p>	<p>-</p>	<p>1</p>	<p>Финансовое моделирование, оценка стартапов и растущего бизнеса Проектно-ориентированный тренинг: диагностика и решение проблем бизнеса.</p>
--------------------------------------	---	--	---	------------	-----------	----------	----------	---

Паламарчук Виктор Петрович	Ленинградский инженерно-экономический институт имени П.Тольяти, экономика и организация машиностроительной промышленности, инженер-экономист	«Использование СДО в образовательном процессе с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ЭО и ДОТ); РАНХ иГС, март 2020 года, 16 часов ТРИЗ и технологии и системных инноваций в бизнесе и управлении, уровень 1, Международная ассоциация бизнес триз	Штатный, основное место работы ИУ РАНХиГС, профессор кафедры корпоративных финансов, инвестиционного проектирования и оценки им.М.А.Лимитовского	Д.э.н., доцент	37	29	20	Финансовое моделирование, оценка стартапов и растущего бизнеса Проектно-ориентированный тренинг: диагностика и решение проблем бизнеса.
Темкин Валерий Соломонович	Московский институт радиоэлектроники и горной электротехники, радиотехника, радиоинженер / АНХ при Правительстве РФ, менеджер, магистр менеджмента	«Использование СДО в образовательном процессе с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ЭО и ДОТ),	Основное место работы ИУ РАНХиГС, доцент кафедры корпоративных финансов, инвестиционного проектирования и оценки им.М.А.Лимитовского	к.т.н.	49	18	14	Венчурное финансирование стартапов и развивающихся компаний

		РАНХ и ГС, март 2020 года, 16 часов						
Чумаков Петр Станиславович	Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова , финансы и кредит, экономист	профессиональный бухгалтер - финансовый менеджер (аттестат Минфина РФ)	На условиях почасовой оплаты труда Основное место работы ООО "Издательство "Варсон", советник генерального директора	К.э.н.	29	29	10	Предпринимательство и управление бизнесом

3.2. Материально-техническое и программное обеспечение реализации программы

При реализации программы используется компьютерное и мультимедийное оборудование для демонстрации слайдов по темам лекций с использованием лицензионного программного обеспечения с использованием облачных электронных платформ Яндекс Телемост и МТС Линк.

3.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

3.3.1. Основная литература.

1. Лимитовский М.А., Лобанова Е.Н., Минасян В.Б., Паламарчук В.П. Корпоративный финансовый менеджмент. - М.: Юрайт, 2024
2. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. 5-е изд. – М.: Юрайт, 2024.
3. Поляков Н.А., Мотовилов О.В., Лукашов Н.В. Управление инновационными проектами. /2-е изд., - М.: Юрайт, 2023.
1. Хотяшева О. М., Слесарев М. А. Инновационный менеджмент. — М.: Юрайт. 2024. 327 с.
2. Спиридонова, Е. А. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14065-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519896> (дата обращения: 28.08.2023).
3. Иванов, А. В. Венчурное финансирование: теория и практика / А. В. Иванов. — Москва : Издательство «Финансы и кредит», 2022. — 256 с.
4. Петрова, Е. С. Стартапы и венчурный капитал: стратегии привлечения инвестиций / Е. С. Петрова. — Санкт-Петербург : Питер, 2023. — 320 с.
5. Сидоров, П. К. Инновационные проекты и венчурное финансирование: учебное пособие / П. К. Сидоров. — Москва : Инфра-М, 2022. — 180 с.
6. Кузнецова, Т. А. Венчурный бизнес: особенности и перспективы развития / Т. А. Кузнецова // Экономика и управление. — 2022. — № 5. — С. 45–52.

7. Громов, Д. И. Управление рисками в венчурном финансировании / Д. И. Громов. — Москва : Издательство «Экономика», 2023. — 210 с.
8. Васильев, М. Н. Венчурные инвестиции в стартапы: мировой опыт и российская практика / М. Н. Васильев // Инновации. — 2022. — № 3. — С. 12–25.
9. Козлова, Л. В. Финансирование инновационных проектов: венчурный капитал и краудфандинг / Л. В. Козлова. — Москва : Издательство «Дело», 2022. — 300 с.
10. Миронов, С. А. Венчурное финансирование как инструмент развития стартапов / С. А. Миронов // Вестник университета. — 2023. — № 4. — С. 67–75.
11. Орлов, В. П. Венчурный капитал и стартапы: стратегии успеха / В. П. Орлов. — Москва : Издательство «Альпина Паблишер», 2022. — 240 с.
12. Смирнова, А. Р. Венчурное финансирование в цифровую эпоху / А. Р. Смирнова. — Москва : Издательство «Юрайт», 2023. — 190 с.
13. Козлов, А. В. Юнит-экономика: основы и практика применения / А. В. Козлов. — Москва : Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2022. — 280 с.
14. Петров, И. С. Методы юнит-экономики в управлении бизнесом / И. С. Петров // Экономика и управление. — 2023. — № 2. — С. 34–42.
15. Смирнова, Е. А. Юнит-экономика: инструмент для принятия решений в стартапах и малом бизнесе / Е. А. Смирнова. — Санкт-Петербург : Питер, 2022. — 210 с.
16. Григорьев, Д. К. Анализ бизнес-моделей с использованием юнит-экономики / Д. К. Григорьев. — Москва : Издательство «Дело», 2023. — 190 с.
17. Иванова, Л. М. Юнит-экономика как основа для принятия стратегических решений / Л. М. Иванова // Вестник университета. — 2022. — № 6. — С. 45–53.
18. Лебедев, В. П. Практика применения юнит-экономики в цифровых проектах / В. П. Лебедев. — Москва : Издательство «Инфра-М», 2023. — 240 с.
19. Николаев, С. В. Юнит-экономика и управление затратами в бизнесе / С. В. Николаев // Финансовый менеджмент. — 2022. — № 4. — С. 22–30.
20. Орлова, Т. И. Юнит-экономика: от теории к практике / Т. И. Орлова. — Москва : Издательство «Экономика», 2022. — 260 с.
21. Романов, П. А. Методы юнит-экономики для анализа эффективности бизнеса / П. А. Романов. — Москва : Издательство «Альпина Паблишер», 2023. — 220 с.
22. Федоров, М. Ю. Юнит-экономика в управлении проектами / М. Ю. Федоров // Инновации и инвестиции. — 2023. — № 1. — С. 15–23.
23. Макроэкономическая политика и прогнозирование: учебное пособие / под ред. О. В. Буклемишева, А. Н. Клепача. — Москва : Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2025. — 160 с.
24. Исследования по цифровой экономике : коллективная монография / под ред. М. И. Лугачева, А. А. Курдина. — Москва : Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2025. — 304 с. — ISBN 978-5-907690-69-1.

3.3.2. Дополнительная литература.

1. Курбатов А. Я. Предпринимательское право. М: Юрайт, 2024. 698 с.
2. Купцова Е. В., Степанов А. А. Бизнес-планирование. — М.: Юрайт, 2024. — 436 с.

3. Харви Кэмбелл: DeFi и будущее финансов. Как технология децентрализованных финансов трансформирует банковскую систему, Издательство: Бомбора, 2024 г.
4. . Венчурные инвестиции. Руководство для предпринимателя. - М.: Альт-инвест, 2010.
5. 2. Романс Э. Настольная книга венчурного предпринимателя: Секреты лидеров стартапов. - М.: Альпина Паблишер, 2016.
6. 3. Рябенский И. Легкий венчур: Практическое руководство для начинающих ангелов и будущих единорогов. - М.: Альпина Паблишер, 2021.
7. Романчук А.А. Роль юнит-экономики при диджитализации бизнеса // Молодой ученый. 2020. № 26. С. 127–129.
8. Романс Э. - Настольная книга венчурного предпринимателя: Секреты лидеров стартапов - М.: Альпина Паблишер - 2020 - <https://hse.alpinadigital.ru/audio/22001>
9. Спиридонова, Е. А. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14065-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519896> (дата обращения: 28.08.2023)
10. Цзэн М. Alibaba и умный бизнес будущего: Как оцифровка бизнес процессов изменила взгляд на стратегию/ Цзэн Мин; Пер. с англ. – Альпина Паблишер, 2019. – 320 с.
11. Платформа: Практическое применение революционной бизнес-модели / Алекс Моазед, Николас Джонсон; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2019
12. Жилин. Д.М. Теория систем: опыт построения курса. Изд. Стереотип. М.: ЛЕНАНД, 2020.

3.3.3. Интернет-источники:

1. Иванов И.И., Петров П.П. Современные тенденции развития предпринимательства в условиях цифровой экономики [Электронный ресурс] // eLibrary.ru. – 2022. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 15.10.2023).
2. Сидоров А.А. Инновационные подходы в предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] // Предпринимательство. – 2022. – URL: <https://journal-entrepreneurship.ru> (дата обращения: 15.10.2023).
3. Кузнецова Е.В. Роль предпринимательства в устойчивом развитии регионов [Электронный ресурс] // Экономика и предпринимательство. – 2022. – URL: <https://journal-economy.ru> (дата обращения: 15.10.2023).
4. Анализ современных тенденций предпринимательства в России [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. — URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/analiz_sovremennyh_tendenciya_preprinimatelstva_v_rossii.html (дата обращения: 10.10.2023).
5. Глобальный мониторинг предпринимательства (GEM) [Электронный ресурс] // Global Entrepreneurship Monitor. — URL: <https://www.gemconsortium.org/> (дата обращения: 10.10.2023).

4. Оценка качества освоения программы повышения квалификации

Формами текущего контроля успеваемости является выполнение практических заданий, анализ и решение кейсов.

Методические указания по подготовке слушателя к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному практическому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по рекомендованному преподавателем учебнику и (или) учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по практическим занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- выполните установленное преподавателем задание.

Примеры практических заданий:

ООО «ИС» (Краснодарский край) покупает мешки для своей продукции в Санкт-Петербурге за 9,02 рубля. Мешки печатаются с помощью цветных пленок стоимостью 1416 рублей, пленки обслуживают 200 тысяч отпечатков одного типа. Минимальный заказ партии составляет 10000 мешков, стоимость ее доставки до склада ООО «ИС» - 10960 рублей. Новый поставщик из Московской области предлагает ООО «ИС» использовать свои мешки, изготовленные методом флексографической печати: для каждого типа пакета готовится одна печатная форма, которой достаточно для 200 тысяч оттисков, стоимость флексоформы составляет 23676 рублей. Стоимость одного мешка составляет 7,79 рублей, а транспортировка 9283 рублей при минимальной партии 10000 мешков. Подготовьте бюджет материальных затрат на мешки, учитывая условия нынешнего и предполагаемого поставщика, рассчитайте экономию затрат, сделайте вывод.

Примеры кейсов

Кейс 1. Расчёт стоимости стартапа по методу сравнимых операций.

Прогнозное значение выручки через три года 90 млн. руб. Прогноз количества клиентов 500 тыс. человек

Аналог	EV/выручка	EV/количество клиентов
Компания 1	3,5	18,8
Компания 2	3,1	13,3
Компания 3	6,1	24,2
Среднее по аналогам		
Дисконт за малый размер	30%	
Применяемый мультипликатор		

Определить возможную цену продажи бизнеса в конце третьего года.

Кейс 2.

При подготовке проекта по созданию нового бизнеса по производству продукции из новых материалов, предприниматель определил следующие ожидаемые параметры, относящиеся к анализируемому инвестиционному решению:

Ожидаемые характеристики проекта.	
Реализация	
Цена единицы продукции (P) на начало проекта, руб.	1000
Темп роста цены на продукцию	
1 год и 2 год	7,00%
3 год	5,00%
С четвертого года до конца проекта	4,00%
Ожидаемый среднегодовой объем реализации (q), тыс. шт.	
1 год	4
2 год	16
3 года и далее	30
Инвестиции	
Капитальные издержки (затраты в нулевом периоде на закупку и монтаж оборудования, запуск, и т.п.) (K), млн руб.	948
Ликвидационная ценность оборудования в 10 году (без учета налога) (млн. руб.)	36
Норма производственных запасов (wc), в днях	17
Текущие расходы	
Себестоимость в % к выручке	35%
Операционные расходы (без учета амортизации) в расчете на первый год реализации проекта, млн. руб	365
Темп роста операционных расходов во втором и третьем годах реализации проекта	5,00%
Темп роста операционных расходов с четвертого года	4,00%
Ставки	
норма амортизации (d), % в год	10
налог на прибыль (t), %	20

Стоимость капитала проекта	18%
Требуется:	
а). Составить прогноз денежного потока проекта (в Excel), рассчитать срок окупаемости проекта и дисконтированный срок окупаемости проекта, рассчитать NPV и IRR инвестиционного проекта. Сопоставить результаты и сделать выводы о приемлемости проекта, если для реализации проекта будет создано отдельное юридическое лицо со 100% долей акционеров компании без привлечения дополнительного заемного финансирования.	
б). Оценить проект при условии получения кредита в размере 600 млн. руб. сроком на 5 лет под 11%. Погашение аннуитетными платежами.	

Пример кейса с решением:

Имеется террариум с двумя питонами, владелец занимается экзотическим бизнесом — продает питончиков любителям рептилий. Является ли бизнес эффективным?

Юнит — один маленький змеёныш.

Посчитать экономику в теории просто: вычесть траты из прибыли от продажи на покупку питонов-родителей. Если получим больше, отлично.

Но какую цену ставить? Родители стоили каждый по 10 000 руб. — можем ли мы поставить такую же цену на детей и остаться в выигрыше?

Начнём с себестоимости питончика — COGS (cost of good sale).

Берём расходы на родителей питона. Оба стоили по 10 000 руб. За год они дают потомство в среднем 7 змеек.

Делим 20 000 руб. (цена двух родителей, изначальные траты) на 7 детёнышей — это 2 857 руб. на одного.

Но мы же содержали родителей и будем содержать мелких, пока не продадим. Возьмём максимальное значение за год: добавляем траты на корм, свет, воду, лекарства, террариумы — это ещё 1194 руб. на каждого.

Получается, что примерная COGS одной маленькой змеи — 4 051 руб.

Казалось бы, можно продавать одну змейку также за 10 000 руб. и все в плюсе. Но давайте ещё проверим.

Посчитаем среднюю выручку на клиента, который возьмёт у нас малыша питона, — ARPC (Average Revenue Per Client). Чтобы его посчитать, выручку за определённый период времени делим на количество заказов. Напомним формулу:

- $ARPC = (AvP - COGS) * APC - 1sCOGS$

Обычно детёнышей питонов разбирают довольно быстро — за 1–2 месяца, максимум полгода. Рассчитываем, что за полгода точно продадим всех семерых.

Средний чек = Выручка / Количество заказов

За 7 змеек по 10 000 руб. проданных 7 покупателям AvP получился 10 000 руб.

APC (average payment cost) — это среднее число покупок: надо количество заказов поделить на число покупателей. У нас показатель составил 1.

1sCOGS — это затраты на первую продажу вроде акций и скидок. У нас скидок не было, все купили по полной цене.

AvP = 10 000 руб.

COGS = 4051 руб.

APC = 1

1sCOGS = 0 руб.

- $ARPC = (10\,000 - 4\,051) * 1 - 0 = 5\,949$ руб.

5 949 руб. — вот столько в среднем можно получать с одной продажи, если у нас получается продавать всё потомство в течение полугода.

Но есть ещё один момент, который важно учесть. Чтобы продать змеек, мы дали объявление в профильной группе в VK — заплатили 3000 за пост и 1500 руб., чтобы он провисел в топе месяц. Оттуда к нам пришли 7 покупателей.

Посчитаем SAC:

Стоимость привлечения клиента = Стоимость рекламы / Привлечённые клиенты

$SAC = 4500 / 7 = 642,85$

642,85 руб. стоит клиент, пришедший с рекламы. Это довольно дорого, но каждый покупатель принёс в среднем почти в 10 раз больше!

Рассмотренный бизнес действительно прибыльный (мы это, конечно, знали до подсчётов). К слову, средняя цена за змей на Авито — 14 000 руб. Но юнит-экономика нам показала, как через год после покупки змей на размножение, мыкратно покроем траты. Прибыльное хобби вполне.

Пример задания по разбору кейса

Стартап «ЭкоЛайт» разрабатывает и производит экологичные лампы, которые потребляют меньше электроэнергии и служат дольше обычных. Компания имеет перспективную технологию и растущий рынок сбыта.

Для расширения производства и выхода на новые рынки стартапу необходимо дополнительное финансирование. Руководство компании рассматривает возможность привлечения венчурных инвестиций.

Задание:

1. Изучите основные этапы венчурного инвестирования.
2. Определите наиболее подходящий этап для стартапа «ЭкоЛайт».
3. Составьте список потенциальных инвесторов, учитывая специфику проекта.

4. Разработайте стратегию привлечения инвестиций, включая описание преимуществ стартапа и план по выходу на окупаемость.
5. Оцените риски, связанные с привлечением венчурного капитала, и предложите меры по их снижению.
6. Подготовьте презентацию для потенциальных инвесторов.

Пример кейса

Рассматриваемый проект компании «Энергокоммерс» состоит в приобретении и установке дизельной электростанции для снабжения предприятий населенного пункта Р. электроэнергией. Приобретение, установку и запуск дизель-агрегата ДГА-300 мощностью 300 кВт предполагается осуществить в течение трех месяцев с момента оплаты поставки и монтажа оборудования. Предполагаемый период эксплуатации – 10 лет (равен сроку полной амортизации оборудования). Возможность осуществления проекта возникла в связи с тремя факторами:

- 1- износом линий электропередач, соединяющих населенный пункт Р. с центральной ТЭЦ региона;
- 2- повышением тарифов на электроэнергию региональной системой энергоснабжения;
- 3- неритмичностью поставки электроэнергии от центральной сети распределения из-за большой задолженности потребителей н.п. Р.

Указанные факторы привели к резкому увеличению простоев предприятий из-за прекращения подачи электроэнергии. Вместе с тем, ряд небольших предприятий Р. со среднегодовым суммарным потреблением 2,1 млн. кВт-ч в год вполне способен оплатить поставки электроэнергии по тарифу, не превышающему 0,18 долл. за кВт-ч. Проект компании «Энергокоммерс» предполагает автономное электроснабжение этих предприятий. Известны следующие данные по проекту:

Объем реализации продукта проекта S (2,1 млн. кВт-ч в год по цене 0,18 долл.)	378000 долл.
Капитальные издержки CAPEX (приобретение, поставка, установка и запуск оборудования на условиях предоплаты всего комплекса работ)	86125 долл.
Текущие затраты без амортизации, годовые (С):	
- постоянные (обслуживание агрегата ДГА-300, накладные расходы, плановый ремонт, налоги, выплачиваемые до налога на прибыль и отчисления во внебюджетные фонды)	24471 долл.
- переменные (потребление и поставка дизельного топлива из расчета 0,3 кг. на 1 кВт-ч)	220552 долл.
Амортизация (DP) 10% от CAPEX в год	8613 долл.
Рабочий капитал (WC) поддерживается постоянным в течение срока жизни проекта	
квартальный запас дизельного топлива 220552долл.: 4 квартала	55138 долл.
дебиторская задолженность – средний срок оплаты - 2 месяца: 378000 долл.: 12 мес. * 2 мес.	63000 долл.
Оценочная стоимость агрегата после 10 лет эксплуатации SV (определен с учетом цены выкупа заводом-изготовителем за вычетом расходов по ликвидации, транспортировке и т.п.)	9000 долл.

Ставка налога на прибыль 20%.

- 1). Оцените денежные потоки от активов данного проекта, в т.ч. операционные и инвестиционные.

- 2). Рассчитать показатель простой бухгалтерской рентабельности проекта.
- 3). Рассчитать срок окупаемости РВ
- 4). Безрисковая ставка равна 5% годовых в долл. США, среднерыночная доходность – 22%. Коэффициент β для компании «Энергокоммерс» равен 0,88. Средняя стоимость заемного капитала компании – 15% годовых. Какова средневзвешенная стоимость капитала компании, если долг в структуре ее капитала составляет 35%?
- 5). Определить NPV проекта, если он является типичным для организации, мал по сравнению с ее бюджетом и компания не планирует изменений в политике заимствований.
- 6). Рассчитать IRR проекта.
- 7). Определить ECF проекта.
- 8). Оценить индекс прибыльности, простой и модифицированный
- 9). Предположим, проект экономически обособлен. Его финансирование происходит частично за счет заемного капитала (85% стоимости оборудования) и за счет собственного капитала. Кредит предоставляется сроком на 2 года под 15% годовых с погашением двумя равными платежами в конце первого и второго года осуществления проекта. Рассчитать, как распределится во времени погашение долга и проценты (выплачиваются до налога на прибыль).
- 10). Выгодна ли данная схема финансирования проекта?

Итоговая аттестация проходит в форме зачета, зачет в форме защиты проекта по решению бизнес-задач своей компании. (Приложение 1 «Положение о порядке разработки и защиты итоговой работы (проекта) по программе повышения квалификации «Бизнес и предпринимательские финансы»»)

Система оценивания слушателя на итоговой аттестации:

Таблица 7

Оценка	Требования к знаниям
Зачет	<p>Тема итоговой работы (проекта) сформулирована таким образом, чтобы в ней максимально конкретно отражается практическая бизнес задача компании, на реализацию которой нацелен данный проект.</p> <p>В качестве фактического материала при разработке итоговой работы использована финансовая отчетность компаний, принятые к реализации инвестиционные проекты, планы развития и бюджеты, аналитические справки и другие фактические материалы компаний, для которых разрабатывается проект, а также аналитические обзоры по рынкам и компаниям, данные из Интернета, и другие источники.</p> <p>Тема итоговой работы раскрыта полностью. Работа имеет высокую практическую ценность, применимость содержащихся в проекте рекомендаций, предложений, результатов и проектировок для решения актуальных и стратегически значимых задач компаний.</p> <p>В работе представлены подробные и обоснованные выводы. Произведенные расчеты выполнены без ошибок. Ответы слушателя на вопросы итоговой аттестационной комиссии являются полными, уверенными и аргументированными.</p>
Не зачет	<p>Тема итоговой работы (проекта) сформулирована таким образом, чтобы в ней недостаточно конкретно отражается практическая бизнес задача компании, на реализацию которой нацелен данный проект.</p> <p>Итоговая работа не имеет практической ценности, рекомендации, содержащиеся в работе, не могут быть применены в связи с наличием критических замечаний.</p> <p>В работе представлены поверхностные выводы, либо выводы отсутствуют. В произведенных расчетах допущены критические ошибки. При защите слушатель затрудняется отвечать на вопросы итоговой аттестационной комиссии, при ответе</p>

	допускает существенные ошибки.
--	--------------------------------

Характеристика результатов освоения программы

Таблица 8

Компетенции (код, содержание)	Индикатор
Способность стратегического управления ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами (ПСК-1)	<p>Знает методы долевого, долгового и смешанного финансирования бизнеса; формы и способы распределения прибыли и передвижения капиталов между проектами; методы заключения акционерных соглашений и структурирования бизнеса; способы расчет экономически обоснованного размера заказа; основные принципы и методы юнит-экономики, включая теорию рационального выбора, анализа предпочтений, теорию игр и другие, методы оценки бизнес-проектов, моделирования бизнес-процессов: применения различных математических и статистических методов для моделирования и анализа бизнес-процессов, прогнозирования результатов и оптимизации деятельности предприятия.</p> <p>Умеет применять методы расчета бесперебойного снабжения производства сырьем и материалами; применять методы оценки надежности контрагента до вступления в сделку; применять методы ранней диагностики и управления рисками компании в сфере производства, финансов, взаимоотношений с контрагентами и государственными органами; эффективно анализировать бизнес-ситуации, оценивать риски и принимать обоснованные решения, анализировать сложные бизнес-ситуации, выявлять ключевые факторы для принятия обоснованных решений, принимать решения на основе анализа данных и учета рисков, выбирать оптимальные стратегии и действия, создавать математические модели бизнес-процессов, а также прогнозировать и оптимизировать результаты деятельности предприятия.</p>
Способность повышать эффективность инвестиционных решений, используя набор современных алгоритмов (СК-1)	<p>Знает принципы и методы разработки и оценки проектов по созданию нового бизнеса (стартапов); основных критериев и моделей оценки стартапов; способов идентификации и количественной оценки рисков проектов по созданию нового бизнеса, способов обоснования ставки требуемой доходности проекта по зданию нового бизнеса.</p> <p>Умеет создавать финансовую модель инвестиционного проекта по созданию нового бизнеса (стартапа), рассчитывать свободные денежные потоки, моделировать варианты развития стартапа.</p>
Способность использовать современные методы финансирования стартапов и развивающегося бизнеса (СК-2)	<p>Знает особенности венчурных проектов и особенности венчурного финансирования, основные методы и модели альтернативного финансирования (краудфандинг, краудлендинг, бизнес-ангелы, ICO, STO); современные практики и тенденции в области альтернативного финансирования, правовые и регуляторные аспекты альтернативного финансирования в РФ и за рубежом, основ разработки и управления стартапами и предпринимательскими проектами.</p> <p>Умеет рассчитывать показатели эффективности венчурных проектов; гибко применять современные методы и модели оценки, адекватные целям и условиям реализации проектов; - разрабатывать схемы привлечения венчурного финансирования в текущих условиях рынка венчурных инвестиций и законодательной базы, разрабатывать и обосновывать схемы привлечения альтернативного финансирования в условиях текущего рынка и законодательной базы; применять современные методы и модели оценки для анализа рисков и возможностей альтернативных источников финансирования; эффективно организовывать и проводить кампании по привлечению средств через различные каналы финансирования,</p>

	использовать цифровые платформы и маркетинговые инструменты для привлечения инвесторов.
--	---

ПОЛОЖЕНИЕ
о порядке разработки и защиты
итоговой работы (проекта) по программе повышения квалификации «Бизнес и
предпринимательские финансы»

1. Общие положения

Проект по программе повышения квалификации «Бизнес и предпринимательские финансы» (в дальнейшем Проект) – это итоговая работа, в которой дается описание и обоснование управленческих решений по решению бизнес-задач своей компании

В Проекте находят отражение активное применение полученных знаний и компетенций для решения актуальных задач бизнеса.

Успешная защита Проекта является обязательным условием получения свидетельства о повышении квалификации.

2. Требования к Проекту

2.1. Тема Проекта

Тема Проекта должна быть сформулирована по возможности кратко и таким образом, чтобы в ней конкретно отражалась практическая задача компании, на реализацию которой нацелен данный Проект. В формулировке темы Проекта должно присутствовать название компании или род ее деятельности.

2.2. Структура Проекта и общие методические рекомендации

Проект состоит из введения, основного текста работы, заключения, списка источников и литературы, а также приложений, если таковые имеются.

Во введении должна быть отражена актуальность темы работы, ее цель, задачи и практическая ценность

В основной части работы дается описание и обоснование комплекса управленческих решений, направленных на решение конкретных бизнес-задач.

Проекты могут быть двух видов, существенно отличающихся по своей структуре: Проект, реализуемый в действующей компании или Проект по созданию нового бизнеса, в том числе инновационный стартап.

Для проектов, реализуемых в действующей компании, ключевым моментом, самым проблемным, но и самым значимым, является формирование общих выводов по результатам диагностики ситуации, и следующая из них постановка целей, задач и разработка соответствующих управленческих решений. Для реализации поставленных целей и задач разрабатываются управленческие решения, которые рождаются из сопоставления имеющихся у компании ресурсов (возможностей) и ограничений для решения поставленных задач. Рекомендуется давать конкретное описание управленческих решений.

Для проектов по созданию нового бизнеса, в том числе инновационных стартапов, ключевым моментом является всестороннее обоснование бизнес-идеи, которое реализуется последовательным решением двух задач: обоснованием ценности продукта (услуги) для потребителей и доказательством способности создаваемого бизнеса расширяться и устойчиво генерировать ценность для участников, что невозможно без всесторонне обоснованной и четко сформулированной стратегии и масштабируемой бизнес-модели

В независимости от типа Проекта работа должна завершаться программой планируемых действий по реализации принятых решений, включающей в себя набор критериев и показателей, позволяющих контролировать ход реализации проекта, а также определение основных узлов принятия будущих гибких решений

В заключении подводятся итоги и обобщаются основные полученные результаты, которые должны корреспондироваться с целями и задачами, сформулированными во введении, а также описываются перспективы развития Проекта.

2.3. В качестве фактического материала при разработке Проекта рекомендуется использовать финансовую отчетность компаний, планы развития и бюджеты компаний, аналитические справки и другие фактические материалы компаний, для которых разрабатывается проект, а также аналитические обзоры и исследования по рынкам и компаниям, данные из информационных ресурсов Интернета, и другие источники.

2.4. Объем работы

Строгих формальных требований к объему работы нет. Однако для большинства проектов оптимальный объем составляет 15-20 страниц формата А4 без учета приложений. Работа может быть написана в программах Word и PowerPoint. При подготовке работы в PowerPoint слайды должны быть информационно насыщенными и содержать описания сути вопросов.

3. Порядок работы над Проектом

3.1. Работа над проектами может выполняться индивидуально или в группах. Состав группы может составлять от двух до трех человек.

3.2. Представление проекта

Полный вариант итоговой работы (проекта) должен быть представлен научному руководителю программы не позднее, чем за 1 неделю до даты защиты.

Итоговая работа должна быть представлена в электронном виде (формат Word или PowerPoint) вместе с приложениями в Excel и слайдами презентации выступления (формат PowerPoint).

4. Защита итоговых работ (проектов).

4.1. Состав итоговой аттестационной комиссии утверждается приказом Ректора РАНХиГС при Президенте РФ. Заседание комиссии считается правомочным, если в ее работе принимают участие не менее двух третей ее состава.

4.2. На заседание итоговой аттестационной комиссии разработчики проекта представляют: итоговую работу (проект), отпечатанную в 2 экземплярах; слайды презентации выступления в PowerPoint; отзыв руководства компании, если таковой имеется.

4.3. Процедура защиты. Заседание ведет Председатель комиссии. Защита каждого проекта включает в себя доклад разработчика (группы разработчиков), ответы на вопросы членов комиссии, дискуссию по проблемам, затронутым в работе. По результатам голосования членов комиссии выносится решение о результатах защиты.

Одним из основных критериев оценки выпускной работы (проекта) является ее практическая ценность, применимость содержащихся в проекте рекомендаций, предложений, результатов и проектировок для решения актуальных и стратегически значимых задач компаний. Ход защиты и ее результаты оформляются протоколом и отчетом председателя аттестационной комиссии.

4.4. Структура доклада разработчика проекта. Доклад разработчика (группы разработчиков) проекта должен отвечать содержанию итоговой работы по проекту. При групповой защите должен выступить каждый член группы. В докладе должны найти отражение: цель и задачи работы,

ее актуальность и практическая ценность;

основные выводы по результатам анализа и диагностики

обоснование выдвигаемых предложений

обоснование применяемых методов и технологий

Желательно использование демонстрационных материалов в форме слайдов, раздаточных материалов и т.п.

4.5. Использование результатов работы. Наиболее удачные работы могут быть рекомендованы аттестационной комиссией для использования и дальнейшего развития и разработки в проектах РМВА «Стратегические финансы».

Приложение 2. Рецензии (внутренняя и внешняя)