

Информация о владельце:

ФИО: Алейник Станислав Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 03.08.2026 09:49:54

Уникальный программный ключ

«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕ

Рассмотрено и одобрено
на заседании Ученого совета ИПКА
ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ
« 12 » марта 2026 г.
протокол № 5

Утверждаю:
директора ИИКА
ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ
А.В. Косов
«11» ноября 2026 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
повышения квалификации**

«Управление агробизнесом: современные подходы»

Объем часов: 144 часа

Форма обучения: очная с применением дистанционных образовательных технологий

Майский, 2026 г.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Нормативно-правовые основания разработки программы

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273 – ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 273-ФЗ);
- Приказ Минтруда России от 12 апреля 2013 г. № 148н «Об утверждении уровней квалификаций в целях разработки проектов профессиональных стандартов»;
- Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 24 марта 2025 г. № 266 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- Положение о порядке разработки и утверждения образовательных программ в институте переподготовки и повышения квалификации кадров агробизнеса, утверждено приказом ректора ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ от 13.06.2024г.;
- Положение об организации итоговой аттестации при реализации дополнительных профессиональных программ, утверждено приказом ректора ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ от 30.12.2016г.;
- Положение об организации и осуществлении образовательной деятельности в институте переподготовки и повышения квалификации кадров агробизнеса, утверждено приказом ректора ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ от 26.06.2025г.;
- Приказ Министерства труда и социальной защиты труда и социальной защиты Российской Федерации от 22.11.2023 № 821н «Об утверждении профессионального стандарта «Бизнес-аналитик».

1.2. Требования к слушателям - работники предприятий и организаций любых форм собственности, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование, (получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование).

1.3. Форма освоения программы – очная с применением дистанционных технологий

1.4. Категория слушателей – лица, заинтересованные в создании и развитии собственного агробизнеса

1.5. Цель и планируемые результаты обучения

Целью реализации программы является совершенствование профессиональных компетенций, необходимых для выполнения профессиональной деятельности в рамках имеющейся квалификации по выявлению бизнес-проблем, выяснению потребностей заинтересованных сторон, обоснованию решений и обеспечению проведения изменений в организации с целью обеспечения возможности проведения изменений в организации, приносящих пользу заинтересованным сторонам, путем выявления потребностей заинтересованных сторон и обоснования решений, описывающих возможные пути реализации изменений.

Виды профессиональной деятельности и трудовые функции:

Вид профессиональной деятельности	Обобщенная трудовая функция	Уровень квалификации	Основание
08.037 Деятельность по выявлению бизнес-проблем, выяснению потребностей заинтересованных сторон, обоснованию решений и	Выявление бизнес-проблем или бизнес-возможностей	5	Приказ Министерства труда и социальной защиты труда и социальной защиты Российской Федерации от 22.11.2023 № 821н «Об утверждении профессионального стандарта «Бизнес-аналитик»

обеспечению проведения изменений в организации			
--	--	--	--

Планируемые результаты обучения:

Совершенствуемая профессиональная компетенция	Трудовые действия	Умения	Знания
Сбор информации о бизнес-проблемах или бизнес-возможностях	Анализ потребностей заинтересованных сторон Анализ контекста	Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски, разрабатывать комплекс мероприятий по управлению ими Собирать, классифицировать, систематизировать и обеспечивать хранение и актуализацию информации для бизнес-анализа Оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами Анализировать внутренние/внешние факторы и условия, влияющие на деятельность организации Применять ИТ-инструменты (приложения и платформы) для обеспечения работ по бизнес-анализу Анализировать качество информации для бизнес-анализа с точки зрения выбранных критериев	Языки и инструменты визуального моделирования Управление рисками Теория систем Предметная область и специфика деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа Возможности использования свободно распространяемого программного обеспечения в организации в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа Инструменты, техники анализа бизнес-ситуации и предметной области

1.5. Трудоемкость программы – «Управление агробизнесом: современные подходы» - 144 часа

2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименования модуля, раздела, темы	Всего часов	Контактная работа, час., в том числе:						Электронное обучение (ЭО), час.			Самостоятельная (проектная) работа, час.	Стажировка, час.	Форма контроля		
			Аудиторная работа, час.			с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ) час.			Лк	ПЗ	Всего			З	Э	МЭ
			Лк	ПЗ	Всего	Лк	ПЗ	Всего								
1.	Динамика развития и современное состояние сельского хозяйства в России. Тенденции развития и инновационные технологии. Роль малого агробизнеса в развитии АПК РФ.	6				2	2	4				2				
2.	Особенности формирования цен на рынке продовольствия. Критические точки снижения маржинальности производства фермерской продукции.	6				2	2	4				2				
3.	Анализ целевой аудитории: конечный потребитель; оценка ёмкости рынка.	6				2	2	4				2				
4.	Организационно-правовые основы создания крестьянского (фермерского) хозяйства: государственная регистрация, открытие банковского счета.	6				2	2	4				2				
5.	Налогообложение крестьянских (фермерских) хозяйств. Выбор эффективных режимов налогообложения.	6				2	2	4				2				
6.	Нормативно-правовые основы предоставления земельных участков для ведения КФХ в условиях действующего законодательства Российской Федерации.	4				2	2	4				-				
7.	Разработка бизнес-модели. Бенчмаркинг, конкурентный анализ, ключевые факторы успеха. Продуктовая стратегия.	6				2	2	4				2				
8.	Экономические основы функционирования МФХ. Расчет экономических показателей и	6				2	2	4				2				

№ п/п	Наименования модуля, раздела, темы	Всего часов	Контактная работа, час., в том числе:						Электронное обучение (ЭО), час.			Самостоятельная (проектная) работа, час.	Стажировка, час.	Форма контроля		
			Аудиторная работа, час.			с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ) час.			Лк	ПЗ	Всего			З	Э	МЭ
			Лк	ПЗ	Всего	Лк	ПЗ	Всего								
	составление технологических карт-графиков. Определение стоимости выбранной технологии в целом и в расчете на ед. продукции.															
9.	Финансовая модель. Бюджетирование, как составная часть финансового планирования. Издержки постоянные и переменные, прямые и косвенные. Чистая прибыль. Прогнозные формы финансовой отчетности, сводная отчетность по проекту.	8				2	2	4				4				
10.	Анализ возможностей и рисков развития малого агробизнеса: меры государственной поддержки федерального и регионального уровня.	6				2	2	4				2				
11.	Доступные финансовые сервисы в сфере АПК (кредитные решения, помощь в выборе комплексного решения) Структура, оформление бизнес-плана. Особенности бизнес-планирования, сборка бизнес-плана.	3				2	-	2				1				
12.	Структура, оформление бизнес-плана. Особенности бизнес-планирования.	6				2	2	4				2				
13.	Особенности бухучета в малом агробизнесе.	5				2	2	4				1				
14.	Оптимизация на производстве. Ключевые задачи производственной аналитики Основы бережливого производства. Методы выявления, систематизации и устранения потерь.	6				2	2	4				2				
15.	Основные риски и механизмы их нивелирования при создании агростартапов. Успешный кейсы и практики.	6				2	2	4				2				

№ п/п	Наименования модуля, раздела, темы	Всего часов	Контактная работа, час., в том числе:						Электронное обучение (ЭО), час.			Самостоя- тельная (проект- ная) ра- бота, час.	Ста- жи- ровка, час.	Форма контроля		
			Аудиторная работа, час.			с применением дистанционных образователь- ных технологий (ДОТ) час.			Лк	ПЗ	Всего			З	Э	МЭ
			Лк	ПЗ	Всего	Лк	ПЗ	Все го								
16.	Контроль качества и сертификация продукции.	4				2	-	2				2				
17.	Цифровые сервисы в АПК. ФГИСы.	4				4	-	4				-				
18.	Особенности каналов продаж (оптовые про- дажи, прямые продажи, розничные продажи, тендеры, работа с сетями, работа с несетевой розницей, собственная розничная сеть, работа с маркетплейсами), разработка плана формиро- вания и наполнения выбранных каналов реали- зации продукции.	5				2	2	4				1				
19.	Создание собственных торговых точек. Прове- дение переговоров с представителями продук- товых рынков, сегмента HoReCa.	5				2	2	4				1				
20.	Разработка собственного продающего сайта или размещение продукции на маркетплейсе: формирование страниц, наполнение контентом. Создание и разработка коммерческих аккау- нтов в социальных сетях. Современные цифро- вые решения и маркетплейсы для продвижения с/х продукции, сервисы экосистемы «Свое фер- мерство».	6				2	2	4				2				
21.	Правовые аспекты кадровой работы. Набор, адаптаация, обучение и развитие сотрудников. Практические стратегии найма.	6				2	2	4				2				
22.	Личная эффективность руководителя. Приня- тие решений в условиях множества критериев, риска и неопределенности. Бизнес-мышление.	4				2	2	4				-				
23.	Искусство управления командой. Применение матрицы распределения полномочий и	4				2	-	2				2				

№ п/п	Наименования модуля, раздела, темы	Всего часов	Контактная работа, час., в том числе:						Электронное обучение (ЭО), час.			Самос- стоя- тельная (проект- ная) ра- бота, час.	Ста- жи- ровка, час.	Форма контроля		
			Аудиторная работа, час.			с применением дистанционных образователь- ных технологий (ДОТ) час.			Лк	ПЗ	Всего			З	Э	МЭ
			Лк	ПЗ	Всего	Лк	ПЗ	Все го								
	ответственности в системе управления бизнес-процессами. Создание культуры доверия и сотрудничества. Разрешение трудовых конфликтов.															
24.	Стратегия развития хозяйства. Вывод новых продуктов на рынок, освоение новых рынков, кооперация, развитие агротуризма и т.д.	4				2	2	4				-				
25.	Сельхозкооперация – создание и развитие кооператива.	4				2	-	2				2				
26	Изучение опыта действующих хозяйств	8					6					2				
28	Итоговая аттестация	4												4		
	Всего часов:	144				52	46	98				42		4		

3. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

[illegible]

№ п/п	Тема занятий	Всего часов	Дни занятий																	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
	Издержки постоянные и переменные, прямые и косвенные. Чистая прибыль. Прогнозные формы финансовой отчетности, сводная отчетность по проекту.																			
10.	Анализ возможностей и рисков развития малого агробизнеса: меры государственной поддержки федерального и регионального уровня.	6							2	4										
11.	Доступные финансовые сервисы в сфере АПК (кредитные решения, помощь в выборе комплексного решения) Структура, оформление бизнес-плана. Особенности бизнес-планирования, сборка бизнес-плана.	3								3										
12.	Структура, оформление бизнес-плана. Особенности бизнес-планирования.	6								1	5									
13.	Особенности бухучета в малом агробизнесе.	5									3	2								
14.	Оптимизация на производстве. Ключевые задачи производственной аналитики Основы бережливого производства. Методы выявления, систематизации и устранения потерь.	6										6								
15.	Основные риски и механизмы их нивелирования при создании агростартапов. Успешный кейсы и практики.	6											6							
16.	Контроль качества и сертификация продукции.	4											2	2						
17.	Цифровые сервисы в АПК. ФГИСы.	4												4						
18.	Особенности каналов продаж (оптовые продажи, прямые продажи, розничные продажи, тендеры, работа с сетями, работа с несетевой розницей, собственная розничная сеть, работа с маркетплейсами), разработка плана формирования и наполнения выбранных каналов реализации продукции.	5												2	3					
19.	Создание собственных торговых точек. Проведение переговоров с представителями продуктовых рынков, сегмента HoReCa.	5													5					

[illegible]

4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

4.1.ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.1.1 Формат программы основан на едином принципе представления содержания образовательной программы и построения учебных планов и содержит один учебный модуль, подчиненный единой цели программы который включает в себя перечень, трудоемкость, последовательность и распределение учебных занятий, иных видов учебной деятельности обучающихся и форм аттестации.

4.1.2 Реализация программы предполагает такие виды аудиторных занятий, как: лекции, практические занятия. Кроме того, предусматривается дистанционный формат обучения, который реализуется с помощью электронных ресурсов СЭПУК, Moodle, Mirapolis и т.д..

4.2.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

4.2.1 Обучение по программе осуществляется на основе договора о платных образовательных услугах, заключаемого со слушателем и (или) с физическим или юридическим лицом, обязующимся оплатить обучение лица, зачисляемого на обучение.

Обучение может осуществляться как одновременно и непрерывно, так и поэтапно посредством освоения отдельных разделов программы.

4.2.2. Обучение осуществляется в соответствии с Учебным планом и календарным учебным графиком.

4.3 РЕСУРСЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Профессиональный штат педагогических работников института переподготовки и повышения квалификации кадров агробизнеса, приглашенные на условиях почасовой оплаты преподаватели из числа ведущих ученых, руководителей и специалистов органов государственной власти, практиков.

4.4. Особенности освоения дисциплины (модуля) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

В случае обучения по программе инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются особенности психофизического развития, индивидуальные возможности и состояние здоровья таких обучающихся.

Образование обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах. Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий). На аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и (или) тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению институтом обеспечивается выпуск и использование на учебных занятиях альтернативных форматов печатных материалов

(крупный шрифт или аудиофайлы) а также обеспечивает обучающихся надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата материально-технические условия института обеспечивают возможность беспрепятственного доступа слушателей в учебные помещения, а также пребывания в них (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов; наличие специальных кресел и других приспособлений). На аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации лицам с ограниченными возможностями здоровья, имеющим нарушения опорно-двигательного аппарата могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).

5. СОДЕРЖАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

5.1. АУДИТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ

Наименование разделов	Содержание учебного материала и формы организации деятельности слушателей	Объем аудиторных часов
Динамика развития и современное состояние сельского хозяйства в России. Тенденции развития и инновационные технологии. Роль малого агробизнеса в развитии АПК РФ.	Динамика развития и современное состояние сельского хозяйства в России Агропромышленный комплекс (АПК) России в 2026 году остаётся ключевой отраслью экономики, обеспечивая продовольственную безопасность и формируя значительную часть несырьевого экспорта. В последние годы отрасль сталкивается с ростом себестоимости, финансовыми и технологическими ограничениями, а также с необходимостью адаптации к внешним санкциям и изменению рынков сбыта. Основные вызовы — удорожание техники, удобрений, кредитных ресурсов, зависимость от импортных семян и племенного материала, а также кадровый дефицит и климатические риски. Внутренний рынок насыщен, быстрый рост базовых сегментов невозможен, акцент смещается на экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью и технологическую модернизацию. Тенденции развития и инновационные технологии: Главные тренды — переход к глубокой переработке сырья, цифровизация и автоматизация производственных процессов, внедрение технологий точного земледелия, использование дронов, цифровых платформ и предиктивной аналитики. Это позволяет снижать издержки, повышать эффективность и компенсировать кадровый дефицит. Однако цифровизация развивается неравномерно: крупные агрохолдинги внедряют инновации быстрее, чем малые и средние хозяйства. Роль малого агробизнеса в развитии АПК РФ Малый агробизнес играет значительную роль: малые формы хозяйствования производят почти половину всей сельхозпродукции, особенно велика их доля в производстве овощей, картофеля, а также в животноводстве	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 2 часа

	(крупный рогатый скот, овцы, козы). В 2026 году запущен новый федеральный проект по поддержке малых форм хозяйствования, направленный на консолидацию мер господдержки, развитие инфраструктуры сбыта и повышение устойчивости фермерских хозяйств. Форма подачи материала Учебный материал структурирован по трём основным блокам: анализ текущего состояния и динамики отрасли, описание ключевых тенденций и инновационных технологий, а также характеристика роли малого бизнеса с примерами статистических данных и государственных инициатив.	
Особенности формирования цен на рынке продовольствия. Критические точки снижения маржинальности производства фермерской продукции.	Факторы ценообразования на рынке продовольствия. Влияние спроса и предложения, сезонности, издержек производства, логистики, государственной политики и мировых рынков на формирование цен. Структура себестоимости фермерской продукции. Анализ постоянных и переменных издержек, затрат на сырьё, технику, удобрения, оплату труда, хранение и транспортировку. Маржинальность производства: понятие и значение. Различие между маржой и рентабельностью. Как рассчитывается маржинальность и почему она критична для устойчивости фермерского бизнеса. Критические точки снижения маржинальности. Моменты, когда прибыльность производства резко падает: рост цен на ресурсы (ГСМ, удобрения), снижение закупочных цен, увеличение логистических и административных издержек, неблагоприятные погодные условия, усиление конкуренции. Риски и способы их минимизации. Диверсификация производства, заключение форвардных контрактов, кооперация, внедрение ресурсосберегающих технологий, участие в государственных программах поддержки. Ключевые выводы Формирование цен на продовольствие зависит от множества внутренних и внешних факторов. Для фермеров важно отслеживать структуру затрат и своевременно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Критические точки снижения маржинальности требуют особого внимания и разработки антикризисных мер для сохранения устойчивости бизнеса.	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 2 часа
Анализ целевой аудитории: конечный потребитель; оценка ёмкости рынка.	Анализ конечного потребителя Определение целевой аудитории: кто ваш клиент, его возраст, пол, доход, интересы. Сегментация рынка: деление аудитории на группы по схожим признакам. Изучение потребностей и мотивов: почему клиент выбирает ваш продукт, какие задачи он решает. Оценка ёмкости рынка	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 2 часа

	Определение объёма рынка: сколько потенциальных покупателей и каков общий спрос. Методы расчёта: «сверху вниз» (от общего рынка к нише) и «снизу вверх» (от продаж к общему объёму). Факторы, влияющие на ёмкость: тренды, конкуренция, сезонность. Практическое применение Как использовать полученные данные для разработки продукта, ценообразования и продвижения. Примеры расчётов и типичные ошибки при анализе.	
Организационно-правовые основы создания крестьянского (фермерского) хозяйства: государственная регистрация, открытие банковского счёта.	Понятие и формы КФХ. КФХ — это объединение граждан, связанных родством или свойством, для совместной сельскохозяйственной деятельности. Может быть создано как без образования юридического лица (чаще всего — в форме ИП), так и в форме юридического лица (например, ООО). Государственная регистрация. Для регистрации КФХ необходимо подготовить соглашение между членами (если их несколько), заявление по установленной форме, паспорт главы, квитанцию об оплате госпошлины. Документы подаются в ФНС. После регистрации сведения вносятся в ЕГРИП или ЕГРЮЛ. КФХ считается созданным с момента внесения записи в соответствующий реестр. Открытие банковского счёта. После регистрации глава КФХ может открыть расчётный счёт в любом банке. Это необходимо для ведения расчётов, получения субсидий и грантов, а также для уплаты налогов и взносов. Внутрихозяйственные отношения регулируются соглашением, где прописываются права, обязанности, порядок распределения доходов и имущества, а также условия вступления и выхода из КФХ. Имущество КФХ формируется за счёт вкладов членов, может находиться в совместной или долевой собственности. Распоряжение имуществом осуществляется главой КФХ в интересах хозяйства. Господдержка. Для КФХ доступны различные меры государственной поддержки: гранты, субсидии, льготные налоговые режимы (ЕСХН, УСН). КФХ можно зарегистрировать как ИП или юридическое лицо. Для регистрации нужны соглашение, заявление, паспорт, госпошлина. После регистрации открывается банковский счёт. Внутрихозяйственные отношения регулируются соглашением. КФХ может получать господдержку и пользоваться льготами.	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 2 часа
Налогообложение крестьянских (фермерских) хозяйств. Выбор эффективных режимов налогообложения	Налогообложение крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) и выбор эффективного режима: Доступные налоговые режимы для КФХ: Общая система налогообложения (ОСНО) — включает налог на прибыль, НДС, налог на имущество. Применяется по умолчанию, если не выбран специальный режим. Наиболее сложная и затратная система, но иногда выгодна при работе с крупными контрагентами, использующими НДС.	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 2 часа

	Упрощённая система налогообложения (УСН) — два варианта: «доходы» (ставка 6%) и «доходы минус расходы» (ставка 15%, может быть ниже в зависимости от региона). Позволяет снизить налоговую нагрузку, если есть подтверждённые расходы. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) — ставка 6% с разницы между доходами и расходами. Специально разработан для сельхозпроизводителей. Для применения ЕСХН не менее 70% доходов должно быть от сельхоздеятельности. Возможны льготы по НДС для малых хозяйств. Патентная система налогообложения (ПСН) — применяется только для ИП, ставка 6% от потенциально возможного дохода, установленного регионом. Возможна нулевая ставка для новых ИП в производственной сфере. Выгодна при стабильном и высоком доходе. Выбор режима зависит от: - организационно-правовой формы (ИП или юрлицо); - вида и объёма деятельности; - количества работников; - структуры расходов и доходов; - региональных особенностей и льгот; - необходимости работы с НДС и крупными контрагентами. Рекомендации: Для большинства КФХ наиболее выгоден ЕСХН, так как учитывает специфику сельского хозяйства и позволяет уменьшить налоговую базу на сумму расходов. УСН подходит при небольших расходах или если не выполняется условие 70% по ЕСХН. ОСНО выбирают при необходимости работы с НДС и крупными компаниями. ПСН выгодна для отдельных видов деятельности и при высоком потенциальном доходе.	
Нормативно-правовые основы предоставления земельных участков для ведения КФХ в условиях действующего законодательства Российской Федерации.	Нормативно-правовые основы предоставления земельных участков для ведения КФХ: Земельные участки для КФХ предоставляются из земель сельскохозяйственного назначения. Могут быть как в государственной, так и в муниципальной собственности. Для получения участка необходимо подать заявление в уполномоченный орган, указав цель — ведение фермерского хозяйства.. Право на получение участка имеют граждане РФ, а также (в ряде случаев) иностранные граждане и лица без гражданства. Члены КФХ — это, как правило, родственники (не более трёх семей), но допускается участие и посторонних лиц (до 5 человек). Порядок предоставления: Участки могут быть предоставлены в аренду или собственность, в том числе без торгов — по специальному порядку для КФХ. После получения участка гражданин обязан зарегистрироваться как ИП — глава КФХ или вступить в	2 час - лекции, 2 час- практические занятия

	существующее КФХ. Если в деятельности ИП не указано ведение КФХ, в предоставлении участка может быть отказано. Использование участка: На землях сельхозназначения допускается строительство одного жилого дома (не более 3 этажей, до 500 кв. м), если это не противоречит региональным законам. Раздел участка, приводящий к уменьшению его площади, не допускается, кроме случаев изъятия для государственных нужд. Законодательная база: Основные нормы содержатся в Земельном кодексе РФ, Федеральном законе № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», Гражданском кодексе РФ, а также в региональных актах. Особенности: Законодательство предусматривает добровольность участия членов семьи в КФХ. При создании КФХ одним лицом оно может нанимать работников, но не может передавать им свои обязанности по управлению.	
Разработка бизнес-модели. Бенчмаркинг, конкурентный анализ, ключевые факторы успеха. Продуктовая стратегия.	Бизнес-модель — это схема, описывающая, как компания создаёт, доставляет и получает ценность. Включает анализ целевой аудитории, ценностного предложения, каналов сбыта, структуры затрат и источников дохода. Бенчмаркинг — процесс сравнения показателей и процессов компании с лучшими практиками на рынке или у конкурентов. Позволяет выявить точки роста, оптимизировать процессы и повысить конкурентоспособность. Конкурентный анализ — оценка сильных и слабых сторон основных игроков рынка, их стратегий, продуктов и рыночных позиций. Включает анализ рыночной доли, ценовой политики, маркетинговых инструментов и клиентского опыта. Ключевые факторы успеха (КФУ) КФУ — это уникальные компетенции или ресурсы, которые обеспечивают компании устойчивое преимущество на рынке. Примеры: качество продукта, инновации, бренд, эффективность логистики, уровень сервиса. Продуктовая стратегия Продуктовая стратегия — определяет, какие продукты или услуги компания будет предлагать, для каких сегментов рынка, как будет развивать и позиционировать их. Включает этапы жизненного цикла продукта, дифференциацию, ценообразование и продвижение. Вывод Грамотно выстроенная бизнес-модель, регулярный бенчмаркинг и конкурентный анализ, а также чёткая продуктовая стратегия — основа устойчивого развития и конкурентоспособности компании.	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 2 часа
Экономические основы функционирования	Экономические основы функционирования малых форм хозяйствования (МФХ):	2 час - лекции, 2 час- практические занятия,

МФХ. Расчет экономических показателей и составление технологических карт-графиков. Определение стоимости выбранной технологии в целом и в расчете на ед. продукции	Расчёт экономических показателей — включает анализ себестоимости, рентабельности, точки безубыточности, окупаемости, а также оценку эффективности использования ресурсов и затрат на производство продукции. Составление технологических карт-графиков — это разработка документов, в которых отражаются последовательность операций, потребность в трудовых и материально-технических ресурсах, сроки выполнения работ, а также мероприятия по контролю качества и безопасности. Технологическая карта позволяет оптимизировать производственный процесс и снизить издержки. Определение стоимости выбранной технологии: В целом — рассчитывается сумма всех затрат на внедрение и реализацию технологии (оборудование, материалы, труд, организация производства). На единицу продукции — определяется себестоимость одной единицы, исходя из общих затрат, объёма выпуска и эффективности использования ресурсов. Это позволяет формировать конкурентоспособную цену и оценивать рентабельность производства Технико-экономические показатели — включают калькуляцию затрат труда и машинного времени, продолжительность работ, потребность в ресурсах, а также итоговую себестоимость и экономическую эффективность проекта. Практическое значение — грамотное экономическое обоснование и технологическое планирование обеспечивают устойчивую работу МФХ, позволяют минимизировать риски и повысить конкурентоспособность продукции.	самостоятельная работа 2 часа
Финансовая модель. Бюджетирование, как составная часть финансового планирования. Издержки постоянные и переменные, прямые и косвенные. Чистая прибыль. Прогнозные формы финансовой отчетности, сводная отчетность по проекту	Финансовая модель и бюджетирование Финансовая модель — это инструмент, отражающий структуру доходов, расходов, инвестиций и денежных потоков проекта или предприятия. Она служит основой для принятия управленческих решений и оценки эффективности бизнеса. Бюджетирование — процесс составления, утверждения и контроля бюджетов (доходов и расходов) как составная часть финансового планирования. Позволяет управлять ресурсами, контролировать исполнение планов и достигать финансовых целей. Издержки Постоянные — не зависят от объёма производства (аренда, зарплата управленцев). Переменные — изменяются пропорционально объёму выпуска (сырьё, сдельная оплата). Прямые — непосредственно связаны с производством конкретного продукта. Косвенные — относятся к нескольким продуктам или видам деятельности (общехозяйственные расходы). Чистая прибыль Разница между всеми доходами и расходами (включая налоги и проценты). Показывает реальный финансовый результат деятельности. Прогнозные формы финансовой отчётности	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 4 часа

	Включают прогнозный отчёт о прибылях и убытках, отчёт о движении денежных средств, баланс. Позволяют оценить будущую финансовую устойчивость и платёжеспособность проекта. Сводная отчётность по проекту Обобщает все финансовые данные по проекту, интегрирует бюджеты, фактические показатели и прогнозы. Используется для анализа эффективности, принятия решений и отчётности перед инвесторами или руководством.	
Анализ возможностей и рисков развития малого агробизнеса: меры государственной поддержки федерального и регионального уровня	Возможности: В 2026 году в России действует федеральный проект «Развитие малого агробизнеса» с отдельным финансированием (14,5 млрд рублей). Поддержка доступна как для начинающих, так и для действующих хозяйств. Новые направления: развитие сельских пекарен, газопоршневых установок, агроагрегаторов (кооперативов по сбыту), сельского туризма. Гранты, субсидии, льготное кредитование, возмещение затрат на технику, оборудование, переработку, логистику и создание туристической инфраструктуры. Особое внимание — поддержке участников СВО, развитию кооперации и экспортного потенциала. Риски: Высокая зависимость от государственной поддержки и субсидий. Сезонность, погодные риски, колебания цен на продукцию. Ограниченный доступ к рынкам сбыта, сложности с логистикой. Необходимость подтверждения расходов и соблюдения условий получения поддержки. Административные барьеры и конкуренция Меры поддержки: Федеральный уровень: гранты, субсидии, льготные кредиты, возмещение затрат на оборудование и технологии, поддержка кооперации и агроагрегаторов, развитие сельского туризма. Региональный уровень: адаптация федеральных программ под местную специфику, дополнительные субсидии, обучение, содействие сбыту, развитие инфраструктуры. Объёмы и условия поддержки определяются регионами Риски: Высокая зависимость от государственной поддержки и субсидий. Сезонность, погодные риски, колебания цен на продукцию. Ограниченный доступ к рынкам сбыта, сложности с логистикой. Необходимость подтверждения расходов и соблюдения условий получения поддержки.	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 2 часа

	Вывод: государство формирует комплексную систему поддержки малого агробизнеса, что открывает новые возможности для развития, модернизации и диверсификации, однако успех зависит от грамотного планирования, управления рисками и активного использования доступных инструментов.	
Доступные финансовые сервисы в сфере АПК (кредитные решения, помощь в выборе комплексного решения) Структура, оформление бизнес-плана. Особенности бизнес-планирования, сборка бизнес-плана	Доступные финансовые сервисы в сфере АПК Кредитные решения: Льготное кредитование для сельхозпроизводителей (ставка от 5%, срок до 15 лет). Индивидуальные условия, поддержка Минсельхоза, персональный менеджер. Необходимые шаги: консультация, подготовка документов, подача заявки, получение финансирования. Дополнительные сервисы: банковские гарантии, депозиты, расчётно-кассовое обслуживание, зарплатные проекты СберБанк Помощь в выборе комплексного решения: Финансовые организации предлагают экосистемные сервисы: лизинг техники, страхование, консультации по бизнес-планированию, сопровождение проектов. Подбор решений зависит от масштаба бизнеса, специфики деятельности и целей развития. Структура и оформление бизнес-плана Основные разделы: Резюме проекта. Описание продукта/услуги. Анализ рынка и конкурентов. Маркетинговая стратегия. Производственный и организационный план. Финансовый план (бюджет, прогноз доходов и расходов, окупаемость). Оценка рисков. Особенности бизнес-планирования в АПК: Учет сезонности, специфики производства, рисков. Включение мер государственной поддержки, льготных кредитов. Акцент на технологические карты, ресурсное обеспечение, экологические требования. Сборка бизнес-плана: Последовательное заполнение разделов, расчёт ключевых экономических показателей. Оформление согласно требованиям банков и инвесторов (чёткость, наглядность, достоверность данных). Вывод Грамотно составленный бизнес-план и правильный выбор финансовых сервисов — залог успешного старта и развития агробизнеса.	2 час - лекции, самостоятельная работа 1 час
Структура, оформление бизнес-плана. Особенности	Бизнес-план – это фундаментальный документ, определяющий траекторию развития предприятия и привлекающий инвестиции. Его структура должна отличаться логичностью, последовательностью и детальной проработкой каждого раздела.	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 2 часа

бизнес-планирования.	Традиционно бизнес-план состоит из следующих ключевых частей: резюме, описания компании и отрасли, анализа рынка, стратегии маркетинга и продаж, операционного плана, управления и структуры компании, финансового плана, анализа рисков и приложений. Резюме – это краткое изложение сути проекта, его целей и ожидаемых результатов. Оно должно быть убедительным и привлекательным для инвесторов, поскольку часто является первым, что они читают. Описание компании и отрасли предоставляет информацию об истории компании, ее миссии, видении, а также об общих тенденциях и перспективах развития отрасли, в которой она функционирует. Анализ рынка включает в себя оценку размера рынка, его сегментации, конкурентной среды, а также определение целевой аудитории и ее потребностей. Стратегия маркетинга и продаж описывает способы привлечения клиентов, увеличения объемов продаж и формирования лояльности к бренду.	
Особенности бухгалтерского учета в малом агробизнесе	Упрощённая отчётность. Малые предприятия могут использовать сокращённый пакет отчётности, но с 2025 года обязательно включать пояснения (табличная и текстовая часть) согласно ФСБУ 4/2023. Без пояснений отчётность считается непредставленной Упрощения для ИП и малых предприятий. Не требуется учитывать обесценение активов — балансовая стоимость определяется как разница между первоначальной стоимостью и амортизацией. Возможность применения УСН, если вид деятельности не входит в перечень ограничений (п. 3 ст. 346.12 НК РФ). Документооборот и контроль. Важно вести реестр документов, своевременно сдавать отчётность, контролировать сроки уплаты налогов и сдачи форм. Для автоматизации используются специальные сервисы, позволяющие не терять документы и не допускать просрочек Учёт специфики агробизнеса. Учитываются сезонность, особенности производства, государственные субсидии, льготные кредиты, а также специфические затраты (семена, корма, удобрения). Изменения с 2026 года. Вступают в силу новые лимиты и требования по УСН, НДС и другим налогам для ИП и малых предприятий Вывод Бухучёт в малом агробизнесе отличается рядом упрощений, но требует строгого соблюдения новых стандартов отчётности, грамотного документооборота и учёта отраслевой специфики.	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 1 час
Оптимизация на производстве. Ключевые	Ключевые задачи производственной аналитики: Сбор и анализ данных о производственных процессах.	2 час - лекции, 2 час- практические занятия,

задачи производственной аналитики Основы бережливого производства. Методы выявления, систематизации и устранения потерь.	Выявление «узких мест», неэффективных операций, причин простоев и брака. Оценка загрузки оборудования, производительности труда, себестоимости продукции. Прогнозирование и поддержка принятия решений для повышения эффективности. Бережливое производство — система управления, направленная на максимальное сокращение потерь и создание ценности для потребителя. Основные принципы: ориентация на клиента, непрерывный поток, минимизация запасов, вовлечение персонала, постоянное совершенствование (<i>кайдзен</i>). Виды потерь: перепроизводство, ожидания, лишняя транспортировка, избыточная обработка, лишние движения, брак, излишние запасы, нереализованный потенциал сотрудников. Методы выявления: Картирование потока создания ценности (<i>VSM</i>). Диаграмма Исикавы (анализ причин проблем). <i>5S</i> (организация рабочего места). <i>Pareto-анализ</i> (выделение ключевых проблем). Систематизация и устранение: Внедрение стандартов работы. Оптимизация планировки и логистики. Автоматизация и цифровизация процессов. Обучение персонала и вовлечение в процесс улучшений. Производственная аналитика и бережливое производство — инструменты для повышения эффективности, снижения издержек и повышения конкурентоспособности предприятия.	самостоятельная работа 2 часа
Основные риски и механизмы их нивелирования при создании агростартапов. Успешный кейсы и практики.	Основные риски при создании агростартапов Создание агростартапа сопряжено с рядом рисков, среди которых выделяются: Финансовые риски: недостаточное финансирование проекта, колебания цен на продукцию и сырье, высокие затраты на запуск бизнеса. Агроклиматические риски: непредсказуемость погодных условий, болезни растений и животных, недостаток воды. Маркетинговые риски: низкая осведомленность потребителей о продукте, трудности с выходом на рынок, конкуренция. Правовые и регуляторные риски: изменения в законодательстве, сложность соблюдения нормативных требований, бюрократия. Производственные риски: проблемы с качеством продукции, сбои в производственных процессах, отсутствие квалифицированных кадров. Механизмы снижения рисков Для минимизации указанных рисков рекомендуется применять следующие подходы: Диверсификация производства: выращивание разных культур или разведение различных видов животных	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 2 часа

	снижает зависимость от колебаний рынка конкретного продукта. Страхование урожая и поголовья: позволяет компенсировать убытки вследствие природных катаклизмов и болезней. Государственная поддержка: участие в программах субсидирования, грантов и льготных кредитов облегчает старт и развитие стартапа. Формирование маркетинговых каналов: активное продвижение бренда, сотрудничество с ритейлерами и логистическими компаниями улучшает продажи. Цифровая автоматизация процессов: внедрение современных технологий мониторинга полей, автоматизации управления животными и обработки данных повышает эффективность хозяйства. Развитие партнерских связей: взаимодействие с научными учреждениями, профильными вузами, бизнес-консалтингом помогает повысить качество продукции и оптимизировать процессы.	
Контроль качества и сертификация продукции.	Основные этапы контроля качества включают: Разработка стандартов: создание нормативных документов, определяющих требования к качеству продукции. Производственный контроль: проверка сырья, материалов и промежуточных этапов производства на соответствие заданным параметрам. Финальный контроль: тестирование готовой продукции перед выпуском на рынок. Анализ дефектов: выявление и устранение возможных недостатков и ошибок. Сертификация продукции включает процедуры подтверждения соответствия товара определенным стандартам и нормам. Основные виды сертификации: Добровольная сертификация: проводится производителем добровольно для повышения конкурентоспособности продукта. Обязательная сертификация: необходима для определенных видов продукции согласно законодательству.	2 час - лекции, самостоятельная работа 2 часа
Цифровые сервисы в АПК. ФГИСы	Цифровые сервисы в АПК и ФГИСы Единая цифровая платформа АПК: С 1 марта 2026 года в России заработала единая цифровая платформа агропромышленного комплекса. Она объединяет шесть ключевых федеральных государственных информационных систем (ФГИС) в одном «окне», что избавляет аграриев от необходимости работать в разрозненных интерфейсах. Основные ФГИС в составе платформы: <i>ФГИС «Зерно»</i> — отслеживает движение товарного зерна. <i>ФГИС «Семеноводство»</i> — контролирует сорта и гибриды семян. <i>ФГИС «Племенные ресурсы»</i> — ведёт учёт племенных животных. <i>ФГИС УСМТ</i> — регистрирует тракторы, самоходные машины и прицепы. <i>ЕФГИС ЗСН</i> — учитывает земли сельхозназначения. <i>ИАС НТОР-СХ</i> — мониторит научно-техническое обеспечение отрасли	4 часа лекции

	Возможности для сельхозпроизводителей: Быстро получать информацию о мерах господдержки, субсидиях, грантах. Подавать заявки на поддержку онлайн. Использовать калькуляторы для расчёта объёма субсидий. Вести электронную отчётность и контролировать доведение средств. Задавать вопросы специалистам Минсельхоза напрямую через платформу Преимущества: Единый дружелюбный интерфейс, одна авторизация для всех сервисов. Прозрачность, сокращение бюрократии и времени на взаимодействие с государством. Улучшение контроля и аналитики в АПК, поддержка принятия управленческих решений. Вывод: Цифровизация АПК и внедрение ФГИС создают современную инфраструктуру для эффективного взаимодействия государства и бизнеса, повышают прозрачность отрасли и упрощают доступ к господдержке.	
Особенности каналов продаж (оптовые продажи, прямые продажи, розничные продажи, тендеры, работа с сетями, работа с несетевой розницей, собственная розничная сеть, работа с маркетплейсами), разработка плана формирования и наполнения выбранных каналов реализации продукции.	Особенности каналов продаж Оптовые продажи Продажа товаров крупными партиями посредникам, дистрибьюторам или другим организациям, занимающимся дальнейшей реализацией продукции конечному потребителю. Отличается большими объемами поставок, меньшими ценами за единицу товара и долгосрочными контрактами. Прямые продажи Прямая продажа товаров конечным покупателям без посредников. Характерна наличием собственных торговых точек, онлайн-магазинов, личного контакта продавцов с клиентами, высокой марже и большей гибкости взаимодействия с покупателями. Розничные продажи Реализация товаров непосредственно населению через магазины, торговые сети или специализированные точки. Основные характеристики включают широкий ассортимент, удобный доступ покупателей, ориентацию на удобство клиентов и разнообразие форматов обслуживания. Тендеры Конкурентные процедуры закупок, проводимые государственными органами, муниципальными учреждениями или коммерческими организациями. Участники предлагают лучшие условия поставки товаров или услуг, побеждает тот, кто предложит наиболее выгодные условия. Работа с сетями Организация сотрудничества с крупными торговыми сетями (магазины, супермаркеты). Требуется высоких объемов производства, согласованных условий поставки,	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 1 час

	соблюдения стандартов качества и постоянного мониторинга спроса. Работа с несетевой розницей Работа с небольшими магазинами и предпринимателями, не объединенными в крупные сети. Включает индивидуальные договоренности, небольшие объемы поставок, часто более высокую цену реализации и гибкость условий договора. Собственная розничная сеть Создание собственной торговой инфраструктуры для прямой реализации товаров клиентам. Это позволяет контролировать весь процесс сбыта, качество сервиса и получать дополнительную прибыль. Работа с маркетплейсами Использование специализированных платформ электронной торговли (например, Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет) для продвижения и продажи товаров. Преимущества включают большой охват аудитории, упрощение логистических процессов и автоматизацию многих операций. Однако требуют знания особенностей каждой площадки и конкуренции среди продавцов.	
Создание собственных торговых точек. Проведение переговоров с представителями продуктовых рынков, сегмента HoReCa.	Создание собственной торговой точки включает несколько ключевых этапов и аспектов: 1. Анализ рынка и выбор ниши Прежде всего важно провести исследование рынка, оценить спрос и предложение, определить целевую аудиторию и выбрать подходящую товарную категорию или услугу. 2. Выбор формата торговли Определите формат будущей торговой точки: стационарный магазин, павильон, киоск, онлайн-магазин или сочетание офлайн и онлайн продаж. 3. Подбор помещения Необходимо подобрать подходящее помещение, учитывая расположение, проходимость, инфраструктуру района, наличие конкурентов поблизости и арендную плату. 4. Регистрация бизнеса Оформление юридического лица или индивидуального предпринимателя, получение необходимых разрешений и лицензий, регистрация кассового аппарата. 5. Закупка оборудования и товаров Приобретение торгового оборудования, мебели, кассовых аппаратов, закупка первой партии товара согласно выбранной ассортиментной матрице. 6. Организация персонала Подбор сотрудников, включая продавцов-консультантов, администраторов, бухгалтеров, охрану и уборщиц, обучение персонала работе с клиентами и оборудованием. 7. Маркетинг и продвижение Разработка маркетинговой стратегии, создание бренда, рекламная кампания, акции и скидки для привлечения клиентов. 8. Запуск и управление бизнесом	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 1 час

	Открытие магазина, контроль над работой персонала, ведение учета, анализ финансовых показателей, принятие управленческих решений.	
Разработка собственного продающего сайта или размещение продукции на маркетплейсе: формирование страниц, наполнение контентом. Создание и разработка коммерческих аккаунтов в социальных сетях. Современные цифровые решения и маркетплейсы для продвижения с/х продукции, сервисы экосистемы «Свое фермерство»	Собственный сайт или маркетплейс: Для эффективного продвижения сельхозпродукции можно выбрать между созданием собственного сайта (интернет-магазин, лендинг) и размещением на специализированных маркетплейсах. Ключевые этапы: анализ рынка, разработка структуры, дизайн, наполнение контентом (карточки товаров с фото, описания, отзывы), интеграция с платёжными системами и службами доставки, настройка удобной навигации и фильтров. Важно обеспечить простоту регистрации для продавцов и покупателей, безопасность данных, мобильную адаптацию и техподдержку Коммерческие аккаунты в соцсетях: Создание и оформление бизнес-страниц, регулярное наполнение контентом (посты, сторис, видео), взаимодействие с аудиторией, запуск таргетированной рекламы. Использование визуальных платформ (<i>Instagram</i>, <i>VK</i>, <i>Telegram</i>) для демонстрации продукции, отзывов, организации акций и прямых продаж. Современные цифровые решения для АПК: Экосистема «Свое фермерство» (проект «Свое родное») — бесплатный маркетплейс для фермеров, где можно размещать продукцию, управлять ассортиментом, получать заказы и использовать сервисы доставки. Платформа объединяет производителей и покупателей натуральных продуктов, поддерживает агротуризм, предоставляет инструменты для продвижения и обучения фермеров Преимущества цифровых сервисов: Расширение каналов сбыта, снижение издержек на маркетинг, доступ к широкой аудитории, автоматизация продаж и отчётности. Возможность использовать калькуляторы господдержки, интегрировать сервисы аналитики, получать обратную связь от клиентов. Грамотное использование цифровых платформ, маркетплейсов и соцсетей позволяет сельхозпроизводителям эффективно продвигать продукцию, увеличивать продажи и строить долгосрочные отношения с покупателями.	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 2 часа
Правовые аспекты кадровой работы. Набор, адаптация, обучение и развитие сотрудников. Практические стратегии найма	Правовые аспекты кадровой работы. Набор, адаптация, обучение и развитие сотрудников. Практические стратегии найма Правовые основы: Трудовой кодекс РФ — главный документ, регулирующий отношения между работником и работодателем. Ключевые этапы: оформление трудового договора, ведение кадрового делопроизводства, соблюдение прав сотрудников, оформление отпусков, больничных, увольнений. Ответственность за нарушение трудового законодательства.	2 час - лекции, 2 час- практические занятия, самостоятельная работа 2 часа

	Набор персонала: Этапы: анализ потребности, формирование профиля кандидата, поиск (работные сайты, соцсети, рекомендации), отбор (собеседования, тестирование), оформление. Практические стратегии: использование структурированных интервью, оценка не только профессиональных, но и личностных качеств, привлечение кандидатов через цифровые каналы. Адаптация: Введение в должность, знакомство с коллективом и корпоративной культурой. Наставничество, программа испытательного срока, регулярная обратная связь. Юридические нюансы: оформление испытательного срока, возможность увольнения по его итогам. Обучение и развитие: Внутреннее и внешнее обучение, повышение квалификации, наставничество. Документальное оформление: ученический договор, планы развития, оценка результатов. Вложения в обучение как инструмент мотивации и удержания сотрудников. Вывод: Грамотное кадровое делопроизводство и современные стратегии найма и адаптации — основа стабильной и эффективной работы предприятия. Соблюдение правовых норм снижает риски, а системный подход к развитию персонала повышает конкурентоспособность бизнеса.	
Личная эффективность руководителя. Принятие решений в условиях множества критериев, риска и неопределенности. Бизнес-мышление.	Личная эффективность руководителя: Самоорганизация, управление временем, приоритизация задач. Развитие лидерских качеств, эмоционального интеллекта, стрессоустойчивости. Постоянное обучение и саморазвитие. Принятие решений в условиях неопределённости: Анализ ситуации, сбор и оценка информации. Использование методов структурирования решений: матрицы критериев, SWOT-анализ, сценарное планирование. Оценка рисков, построение «дерева решений», учёт вероятностей исходов. Делегирование и командная работа при сложных решениях. Бизнес-мышление: Ориентация на результат, стратегическое видение, умение видеть взаимосвязи между процессами. Критическое мышление, поиск нестандартных решений, инновационность. Фокус на ценности для клиента и экономической эффективности. Вывод: Эффективный руководитель сочетает личную дисциплину, системный подход к принятию решений и развитое бизнес-мышление, что позволяет ему действовать уверенно даже в условиях риска и неопределённости.	2 час - лекции, 2 час- практические занятия
Искусство управления командой.	Матрица распределения полномочий и ответственности:	2 час - лекции, самостоятельная работа 2 часа

Применение матрицы распределения полномочий и ответственности в системе управления бизнес-процессами. Создание культуры доверия и сотрудничества. Разрешение трудовых конфликтов.	Инструмент для чёткого определения, кто за что отвечает в бизнес-процессах. Позволяет избежать дублирования функций, повысить прозрачность и управляемость. В матрице фиксируются роли, задачи, уровни ответственности и полномочия каждого участника команды. Создание культуры доверия и сотрудничества: Открытая коммуникация, регулярная обратная связь, признание заслуг. Вовлечение сотрудников в принятие решений, развитие командных ценностей. Формирование атмосферы взаимного уважения и поддержки. Разрешение трудовых конфликтов: Выявление причин конфликта, анализ интересов сторон. Применение медиации, переговоров, поиска компромиссов. Разработка и внедрение корпоративных стандартов поведения и процедур урегулирования споров. Вывод Эффективное управление командой строится на прозрачном распределении ролей, формировании культуры доверия и умении конструктивно разрешать конфликты, что способствует слаженной работе и достижению общих целей.	
Стратегия развития хозяйства. Вывод новых продуктов на рынок, освоение новых рынков, кооперация, развитие агротуризма и т.д.	Стратегия развития хозяйства: новые продукты, рынки, кооперация, агротуризм Вывод новых продуктов на рынок: Анализ спроса, разработка уникального торгового предложения. Тестирование, адаптация продукции, сертификация. Продвижение через цифровые каналы, участие в выставках, работа с отзывами. Освоение новых рынков: Выход на региональные и зарубежные рынки, развитие экспортных поставок. Использование маркетплейсов, создание собственных каналов сбыта. Государственная поддержка экспорта, участие в международных программах. Кооперация: Объединение малых хозяйств для совместного сбыта, закупки, переработки. Участие в сельскохозяйственных кооперативах и агроагрегаторах. Преимущества: снижение издержек, повышение конкурентоспособности, доступ к новым технологиям. Развитие агротуризма: Создание туристических объектов на базе хозяйства (гостевые дома, экскурсии, мастер-классы). Получение грантов и субсидий (до 10 млн рублей) на развитие инфраструктуры. Включение в региональные и федеральные программы поддержки, обязательное соблюдение требований к документам и отчётности. Вывод: Стратегия развития хозяйства строится на диверсификации деятельности, активном использовании мер господдержки, кооперации и внедрении новых направлений (агротуризм, переработка, экспорт), что обеспечивает устойчивость и рост бизнеса.	2 час - лекции, 2 час- практические занятия

Сельхозкооперация – создание и развитие кооператива	Сельхозкооперация: создание и развитие кооператива Понятие и виды: Сельскохозяйственный кооператив — это добровольное объединение сельхозпроизводителей (физических и юридических лиц) для совместной деятельности (производство, переработка, сбыт, снабжение, услуги). Основные виды: производственные (артели, коопхозы) и потребительские (перерабатывающие, сбытовые, обслуживающие, снабженческие) кооперативы. Принципы создания и функционирования: Добровольность членства. Демократическое управление (один член — один голос). Взаимопомощь и экономическая выгода для участников. Распределение прибыли с учётом трудового или хозяйственного участия. Ограничение участия лиц, не являющихся членами кооператива. Доступность информации для всех членов. Порядок создания: Инициативная группа, разработка устава, проведение учредительного собрания. Государственная регистрация кооператива как юридического лица. Внесение паевых взносов, формирование паевого фонда. Минимальное число членов для производственного кооператива — не менее пяти. Развитие и поддержка: Кооперативы могут объединяться в союзы (ассоциации). Государство гарантирует право на создание и поддержку сельхозкооперативов, предоставляет меры поддержки (гранты, субсидии, льготное кредитование). Важна прозрачность отчётности и соблюдение требований законодательства Практические преимущества: Совместная закупка ресурсов, сбыт продукции, снижение издержек. Доступ к господдержке, обучение, обмен опытом. Повышение конкурентоспособности малых и средних хозяйств.	2 час - лекции, самостоятельная работа 2 часа
Изучение опыта действующих хозяйств		6 час- практические занятия 2 час- самостоятельная работа
Итоговая аттестация	Тестирование	4 часа
Всего		144 часа

6. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

6.1. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ

Формой итоговой аттестации по итогам освоения программы является зачет в виде тестирования.

6.2 ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ

6.2.1 Итоговая аттестация осуществляется в форме тестирования после освоения всех тем программы и подтверждается оценкой «зачет» или «незачет».

6.2.2 Итоговая аттестация оформляется зачетной ведомостью, в которых отражают результат эффективности обучения слушателей и принимают решение о выдаче слушателям, успешно освоившим программу и прошедшим итоговую аттестацию, удостоверения о повышении квалификации.

6.2.3 Лицам, не прошедшим итоговой аттестации или получившим на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть программы и (или) отчисленным из ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ выдается справка об обучении или о периоде обучения по образцу, самостоятельно устанавливаемому ИПКА

6.3. Критерии оценки знаний:

Оценка «зачтено» выставляется при условии правильного ответа слушателя на 51% и более тестовых заданий. Оценка «не зачтено» выставляется при условии правильного ответа слушателя на 50% и менее тестовых заданий.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Основная литература

1. Грищенко, Л.А. Болезни рыб с основами рыбоводства/ Л.А.Грищенко, М.Р. Акбаев – КолосС – 2013 г – 480 с.
2. Кузнецов, В. В. Справочник технолога молочного производства. Технология и рецептуры. Т. 3 Сыры. / В. В. Кузнецов, Г. Г. Шилер ; ред. Г. Г. Шилер. – Санкт-Петербург : ГИОРД. 2003 – 512 с.
3. Ларионов, Г. А. Ветеринарно-санитарная экспертиза. Молоко и молочные продукты / Г. А. Ларионов. – Чебоксары : ФГБОУ ВО Чувашская ГСХА, 2016 – 160 с. –
4. Ларионов, Г. А. Технология производства мягких сыров / Г. А. Ларионов. – Чебоксары : ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ, 2020 – 184 с.
5. Нестеров, М.В. Гидротехнические сооружения и рыбоводные пруды/М.В. Нестеров, И.Н. Нестерова – Лань, 2012 г – 682 с.
6. Нечаев В.И. Организация производства и предпринимательство в АПК: учебник / В.И. Нечаев, П.Ф. Парамонов, Ю.И. Бершицкий; под общей ред. П.Ф. Парамонова. – 3-е изд., стер. – Санкт-Петербург: Лань, 2018 – 472 с.
7. Плодоводство: учебное пособие / Н. П. Кривко, Е. В. Агафонов, В. В. Чулков, В.В. Турчин. – Санкт-Петербург: Лань, 2014 – 416 с.
8. Гаспарян, И.Н. Картофель: технологии возделывания и хранения : учебное пособие / И.Н. Гаспарян, Ш.В. Гаспарян. - 2-е изд., стер. - Санкт-Петербург: Лань, 2018 - 256с.
9. Губанова, В.М. Практикум по овощеводству [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.М. Губанова. — Электрон. дан. — Санкт-Петербург: Лань, 2018 — 316 с.
10. Киселева, Л.В. Кормопроизводство: методические указания / Л.В. Киселева, О.П. Кожевникова. - Самара: СамГАУ, 2018 — 36 с. Минаков, И. А. Экономика отраслей АПК : учебник для вузов / И. А. Минаков.
11. Основы агробизнеса: учебное пособие / П.В. Лещиловский, В.С. Чеканов, А.В. Мозоль [и др.]; под ред. П.В. Лещиловского. – Мн.: БГЭУ, 2020. – 366 с. 2. Бусел, И.П. Агробизнес: Практикум: учебное пособие / И.П. Бусел, П.И. Малихтарович. – Мн.: Беларусь, 2019. – 204с. 3. Грядов, С.И. 12. Теория предпринимательства: учеб. пособие / С.И. Грядов. – М.: КолосС, 2019. – 328с. 4. Сельская экономика: учебник / С.В. Киселев [и др.]; под ред. С.В. Киселева. – ИНФРА-М, 2019. -572 с.

7.2. Дополнительная литература:

1. Минаков, И.А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК: учебное пособие / И.А. Минаков. – М.: КолосС, 2019. – 264с.
2. Организация предпринимательской деятельности: учебник / С.И. Грядов [и др.]; под ред. С.И. Грядова. – М.: КолосС, 2019. – 416с.
3. Нечаев, В.И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК: учебник / В.И. Нечаев, П.Ф. Парамонов. – М.: КолосС, 2019. – 312с.

4. Дёмина, Н.Ф. Аграрная экономика: учебное пособие / Н.Ф. Дёмина, Д.В. Ходос, С.А. Булыгина. – Красноярск: КрасГАУ, 2019. – 368 с.

7.3. Интернет – ресурсы:

1. Экономика. Федеральный фонд учебных курсов // <http://www.ido.rudn.ru/ffec/econ-index.html>
2. Экономический портал // <http://instituciones.com/index.php?start=245>
3. Экономическая энциклопедия // <http://www.rosreferat.ru/economy/zareconomyst.htm>
4. Экономический словарь // http://dic.academic.ru/contents.nsf/econ_dict/

7.4. Материально-техническое обеспечение

Для преподавания дисциплины используются: учебная аудитория № 25 ИПКА, оснащенная специализированной мебелью, техническими средствами обучения для представления учебной информации.

Состав оборудования рабочего места: ноутбук Lenovo, проектор, колонки

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

8.1. Тестовые задания

1. На каком этапе начинается процесс становления агробизнеса?

- а) На этапе поиска инвесторов
- б) На этапе разработки бизнес-плана
- в) **На этапе формирования идеи и оценки ее перспективности**
- г) На этапе регистрации юридического лица

2. Что является ключевым документом, определяющим стратегию развития агробизнеса?

- а) Маркетинговое исследование
- б) **Бизнес-план**
- в) Финансовый отчет
- г) Техническое задание

3. Какой фактор является наиболее значимым при выборе земельного участка для агробизнеса?

- а) Близость к городу
- б) **Плодородие почвы и доступность водных ресурсов**
- в) Наличие готовой инфраструктуры
- г) Низкая стоимость аренды

4. Что такое "вертикальная интеграция" в агробизнес-модели?

- а) Объединение нескольких предприятий одного производственного цикла
- б) **Контроль над различными стадиями производственной цепочки, от сырья до конечного продукта**
- в) Создание франшизной сети
- г) Партнерство с розничными сетями

5. Какой метод является наиболее эффективным для снижения рисков в агробизнесе, связанных с погодными условиями?

- а) Инвестирование в дорогостоящую технику
- б) **Диверсификация выращиваемых культур и использование современных методов защиты растений**
- в) Увеличение площади посевов
- г) Снижение закупочных цен на семена

6. Какой из перечисленных факторов является наиболее важным при выборе ниши для агробизнеса на сельской территории?

- а) Личные предпочтения предпринимателя
- б) Наличие конкурентов на рынке
- в) **Соответствие местным природно-климатическим условиям и рыночному спросу**
- г) Удаленность от населенных пунктов

7. Что такое "земельная рента" в контексте агробизнеса?

- а) Доход от продажи земельного участка
- б) **Плата за использование земли, полученная владельцем от сельскохозяйственного производителя**
- в) Стоимость аренды сельскохозяйственной техники
- г) Субсидия от государства на развитие сельского хозяйства

8. Какой юридический статус наиболее подходит для начинающего фермера, планирующего самостоятельно вести хозяйство?

- а) **Крестьянское (фермерское) хозяйство (К(Ф)Х)**
- б) Общество с ограниченной ответственностью (ООО)
- в) Индивидуальный предприниматель (ИП)
- г) Акционерное общество (АО)

9. Для успешного старта агробизнеса, без каких документов, как правило, нельзя обойтись?

- а) Только свидетельство о регистрации бизнеса
- б) **Бизнес-план, документы на землю, разрешительные документы на виды деятельности**
- в) Рекомендательные письма от соседей
- г) Диплом о высшем образовании в сфере агрономии

Правильный ответ: б)

10. Какая форма государственной поддержки наиболее актуальна для развития малого и среднего агробизнеса в сельской местности?

- а) Льготное кредитование
- б) Субсидии на покупку техники
- в) Гранты на развитие фермерских хозяйств
- г) **Все вышеперечисленное**

11. Какой из перечисленных этапов является первым и основополагающим при создании агробизнеса?

- а) Разработка маркетинговой стратегии
- б) **Оценка рыночных возможностей и формирование бизнес-идеи**
- в) Привлечение инвестиций
- г) Регистрация юридического лица

12. Что включает в себя анализ рыночных возможностей на начальном этапе создания агробизнеса?

- а) Определение целевой аудитории и ее потребностей
- б) Исследование конкурентной среды и выявление ниш
- в) Анализ существующих технологий производства
- г) **Все вышеперечисленное**

13. Ключевым элементом бизнес-плана агробизнеса является:

- а) Маркетинговый план
- б) Финансовый план
- в) **Организационный план**

г) **Производственный план**

14. Цель маркетинга в агробизнесе заключается в:

- а) Максимальном увеличении объемов производства
- б) **Удовлетворении потребностей потребителей и получении прибыли**
- в) Снижении себестоимости продукции
- г) Привлечении новых поставщиков

15. Какое из маркетинговых исследований является наиболее важным при выходе агробизнеса на новый рынок?

- а) Анализ продаж конкурентов
- б) **Изучение потребительских предпочтений на новом рынке**
- в) Оценка логистической инфраструктуры
- г) Исследование ценовой политики конкурентов

16. Какой основной фактор, влияющий на эффективность работы команды в агробизнесе:

- а) Уровень урожайности;
- б) Наличие современной техники;
- в) **Сплоченность коллектива и эффективность коммуникаций;**
- г) Объем складских помещений.

17. Для чего необходимо командообразование в сельскохозяйственных предприятиях:

- а) Для увеличения числа работников;
- б) **Для оптимизации производственных процессов и повышения производительности;**
- в) Для сокращения затрат на удобрения;
- г) Для улучшения логистики.

18. Какой тип командной роли, согласно модели Белбина, особенно важен в агробизнесе, учитывая частые изменения погодных условий и рыночной конъюнктуры:

- а) Специалист;
- б) Исполнитель;
- в) Изобретатель;
- г) **Критик-аналитик.**

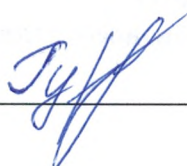
19. Какие методы командообразования наиболее эффективны для сотрудников агробизнеса, работающих в разных локациях (полевые работники, сотрудники фермы, администрация):

- а) Совместные полевые работы;
- б) **Регулярные общие собрания и использование цифровых коммуникационных платформ;**
- в) Организация спортивных мероприятий;
- г) Корпоративные выезды на выставки.

20. Каковы признаки неэффективной команды в агробизнесе:

- а) Высокая урожайность и своевременная уборка;
- б) **Частые конфликты, низкая мотивация, невыполнение поставленных задач;**
- в) Активное внедрение новых технологий;
- г) Регулярное проведение обучения.

Составитель программы:

/  / О.А. Гурная