

ЧОУ ДО «ЕВРОПЕЙСКАЯ ШКОЛА КОРРЕСПОНДЕНТСКОГО ОБУЧЕНИЯ»

УТВЕРЖДЕНА

приказом ЧОУ ДО «ЕШКО»
от 26 декабря 2025 г. № 9

Принята

решением УМС ЧОУ ДО «ЕШКО»
Протокол № 5 от 25 декабря 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

курса

«Как начать собственное дело»

Направленность: социально-гуманитарная.

Курс разработан Европейской школой корреспондентского обучения.

Белгород, 2026

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1. Цели образовательного процесса и актуальность программы

Программа курса «Как начать собственное дело» является дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программой, реализуемой с целью удовлетворения индивидуальных образовательных потребностей и интересов обучающихся в получении необходимых базовых знаний и навыков в сфере бизнеса и предпринимательской деятельности для:

- развития интеллектуального потенциала личности;
- формирования предпринимательского мышления;
- совершенствования организаторских и управленческих способностей;
- профессионального самоопределения и реализации программ самозанятости;
- планирования карьеры и профессионального роста;
- повышения уровня самореализации и конкурентоспособности в деловой среде.

Актуальность программы обусловлена запросом общества на получение комплекса базовых компетенций в сфере предпринимательской деятельности для решения индивидуальных практических задач.

1.2. Рекомендуемый возрастной уровень и базовые знания

Курс ориентирован на обучение взрослых. Предварительная подготовка не требуется.

1.3. Язык, на котором осуществляется обучение: русский

1.4. Форма обучения на курсе: заочная.

1.5. Формат учебных материалов курса: электронный (цифровые учебные журналы с уроками – в формате pdf).

1.6. Программа реализуется с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

В Личном кабинете на интернет-сайте ЕШКО обучающимся предоставляется доступ к электронным образовательным ресурсам и сервисам, позволяющим в режиме онлайн изучать и отрабатывать учебные материалы уроков, выполнять и предоставлять на проверку домашние работы с целью текущего контроля знаний и взаимодействия с личным преподавателем, проходить промежуточную аттестацию и заочное письменное экзаменационное тестирование онлайн для получения Свидетельства ЕШКО.

1.7. Минимальные системные требования к оборудованию при реализации программы с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

Системные требования для персонального компьютера (PC/Mac):

- браузер с поддержкой HTML5;
- подключение к Интернету (рекомендуемая скорость более 1 Мб/сек);
- Adobe Reader;

– минимальный размер экрана 1024x768.

Системные требования для персонального планшетного компьютера (Android/iOS):

– подключение к Интернету (рекомендуемая скорость более 1 Мб/сек);

– система: Android 4.2 и новее/iOS 7 и новее;

– минимальный размер экрана 7 дюймов.

1.8. Нормативный срок освоения программы курса с учетом прохождения итоговой аттестации (сдачи письменного заочного итогового экзамена):

– 14 месяцев в нормальном темпе обучения (освоение одного учебного журнала в месяц);

– 8 месяцев в ускоренном темпе обучения (освоение двух учебных журналов в месяц);

– 6 месяцев в ускоренном темпе обучения (освоение трех учебных журналов в месяц).

1.9. Общий объем учебной работы: 196 часов. Включает изучение учебных материалов курса, выполнение практических заданий и домашних работ (192 часа) + выполнение заданий письменного заочного итогового экзаменационного теста (нормативное время – 4 часа).

1.10. Рекомендуемое время изучения 1 учебного журнала, содержащего 2 урока: 16 часов в месяц / 4 часа в неделю / не менее 30 минут в день.

1.11. Учебно-методическое обеспечение

• **Информационно-ознакомительные материалы в свободном доступе на интернет-сайте ЕШКО:**

– *Пробный урок.* Дает представление о системе обучения на курсе, методе подачи материала, содержании курса. Включает советы и рекомендации по организации эффективной работы над учебным материалом, фрагменты уроков курса, упражнения, образец домашнего задания.

• **Учебные материалы в рамках программного комплекта курса:**

1) *Письмо старшего преподавателя.* Включает методические рекомендации и разъяснения, касающиеся основных этапов организации учебного процесса. Высылается по электронной почте при предоставлении доступа к курсу.

В Личном кабинете на сайте ЕШКО обучающимся предоставляется доступ к следующим учебно-методическим материалам:

2) *Учебные журналы с уроками в электронном (цифровом) формате – pdf (общее количество учебных журналов: 12 / уроков: 24 – по 2 урока в каждом учебном журнале).* Содержат теоретический материал, практические упражнения, методические рекомендации, правовые тексты, домашние работы. Учебный журнал с уроками 1–2 включает *программу курса (содержание).*

3) *Домашние задания (общее количество: 24).* Доступ для выполнения в режиме онлайн в Личном кабинете в разделе «Домашние работы и итоговый тест».

4) *Итоговый экзаменационный тест для получения Свидетельства ЕШКО.* Построен на материале всего курса, включает теоретическую и практическую части. Допуск к экзаменационному тестированию предоставляется в соответствии с условиями обучения.

1.12. Дополнительное учебно-методическое обеспечение

Обучающимся предоставляется возможность доступа к вебинарам/архиву видеозаписей, онлайн-консультациям и иным дополнительным образовательным услугам и ресурсам ЕШКО, предлагаемым к использованию посредством информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

1.13. Планируемые результаты освоения образовательной программы

В результате изучения программного материала курса обучающийся должен:

ЗНАТЬ:

– определения ключевых понятий и терминов; организационную структуру предприятия; правовые отношения и требования, связанные с ведением предпринимательской деятельности; порядок ведения соответствующей документации; правила рыночной ориентации бизнеса; субъектно-объектные аспекты рыночной сферы; формы и виды страхования, структуру налогообложения и основы ведения бухгалтерского учета на предприятии; особенности основных правовых форм трудоустройства и увольнения персонала; специфику экономических и правовых отношений при заключении различных видов договоров купли-продажи и договоров по оказанию услуг; техники и приемы формирования репутации предприятия с помощью PR;

УМЕТЬ:

– предоставлять экономическое обоснование своего предприятия; проводить анализ тенденций рынка и составлять бизнес-план; ориентироваться в маркетинговой сфере для ведения успешной хозяйственной деятельности в условиях свободного рынка; осуществлять стратегическое и оперативное планирование; реализовывать функции процесса управления; вести соответствующую бухгалтерскую документацию, регулировать трудовые отношения с персоналом предприятия на основании ТК РФ; устанавливать для сотрудников условия труда и отдыха в соответствии с трудовым законодательством и спецификой выполняемой работы; определять содержание соответствующего договора купли-продажи с учетом особенностей заключаемой сделки; производить финансовые расчеты предприятия согласно договорным обязательствам на основании положений ГК организовывать систему мероприятий по продвижению товаров и услуг на рынок; устанавливать с клиентами долгосрочное и эффективное сотрудничество;

ВЛАДЕТЬ:

– представлениями об основных областях ведения предпринимательской деятельности; целях, субъекте и предмете бизнеса; факторах, определяющих выбор вида предпринимательской деятельности; этапах основания фирмы (предприятия); особенностях различных форм предпринимательства; видах юридических лиц и порядке ведения ими хозяйственной деятельности; значении и принципах маркетинговой политики на предприятии; методах обеспечения конкурентоспособности предприятия и создания его положительного имиджа.

1.14. Форма и способ организации текущего контроля успеваемости

Качество усвоения учебного материала контролируется преподавателем поурочно путем проверки домашних работ, выполненных обучающимся.

Домашние работы предоставляются на проверку в режиме онлайн. Оцениваются по пяти-балльной шкале. Общее количество домашних работ, предусмотренных программой курса – 24.

1.15. Промежуточная аттестация

Проводится по результатам выполнения всех домашних работ, предусмотренных программой курса, по критерию «аттестован»/«неаттестован».

Обучающийся считается аттестованным, если минимальное значение среднего балла по результатам выполнения всех домашних работ курса, предусмотренных программой, соответствует оценке 3 (удовлетворительно).

Допуск к сдаче письменного заочного экзамена осуществляется на основании удовлетворительного результата промежуточной аттестации.

1.16. Форма итоговой аттестации

Обучение на курсе завершается обязательной итоговой аттестацией в форме письменного заочного экзамена (тестирования).

Сдача итогового экзамена входит в нормативный срок освоения программы курса, выбранный обучающимся с учетом темпа обучения. Срок прохождения итоговой аттестации составляет не более 2-х месяцев.

Задания письменного заочного итогового экзамена предоставляются обучающемуся в виде итогового экзаменационного теста, охватывающего программу всего курса и включающего 2 части (теоретическую и практическую).

По результатам выполнения теоретической и практической частей экзаменационного теста выставляется общая итоговая оценка.

Выпускникам, имеющим результат итоговой аттестации не ниже оценки «удовлетворительно», выдается Свидетельство ЕШКО, подтверждающее обучение на курсе, его окончание и успешную сдачу письменного заочного итогового экзамена с указанием полученной оценки и общего количества учебных часов.

2. УЧЕБНО – ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№	Наименование темы	Количество		Объем самостоятельной работы в часах	
		уроки (№№ уроков)	дом. работы	теоретическая часть	практическая часть
1	Понятие бизнеса и предпринимательской деятельности	1 (ур.1)	1	7	9
2	Выбор вида предпринимательской деятельности	1 (ур.2)	1		
3	Требования к ведению предпринимательской деятельности	1 (ур.3)	1	7	9
4	Субъекты предпринимательства	1 (ур.4)	1		
5	Анализ тенденций рынка	1 (ур.5)	1	6	10
6	Бизнес-план	1 (ур.6)	1		
7	Хозяйственная деятельность юридических лиц	1 (ур.7)	1	6	10
8	Основание фирмы	1 (ур.8)	1		
9	Обязательное социальное страхование в предпринимательской деятельности	1 (ур.9)	1	7	9
10	Другие виды страхования	1 (ур.10)	1		
11	Управление фирмой и ее представительство	1 (ур.11)	1	6	10
12	Принципы и основы организации учета	1 (ур.12)	1		
13	Маркетинг на предприятии — значение и выгоды	1 (ур.13)	1	7	9
14	Клиент в центре интересов фирмы	1 (ур.14)	1		

15	Трудоустройство и увольнение персонала	1 (ур.15)	1	7	9
16	Режим работы, отпуск и оплата труда персонала	1 (ур.16)	1		
17	Договор купли-продажи	1 (ур.17)	1	6	10
18	Договоры по оказанию услуг	1 (ур.18)	1		
19	Посредничество в хозяйственной деятельности	1 (ур.19)	1	6	10
20	Финансовые расчеты в хозяйственной деятельности	1 (ур.20)	1		
21	Налогообложение в хозяйственной деятельности I	1 (ур.21)	1	6	10
22	Налогообложение в хозяйственной деятельности II	1 (ур.22)	1		
23	Ответственность перед клиентами и бюджетом	1 (ур.23)	1	5	11
24	Практические советы и рекомендации по ведению предпринимательской деятельности	1 (ур.24)	1		
Итого:		24	24	76	116
Выполнение заданий письменного заочного итогового экзаменационного теста				4	
				ИТОГО: 196	

3. УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

3.1. График предоставления учебных материалов по выбору обучающегося в соответствии с договором на оказание платных образовательных услуг:

- поэтапное (помесячное) получение доступа к учебным материалам в соответствии с выбранным темпом обучения;
- получение доступа к полному комплекту учебных материалов курса единовременно.

3.2. Продолжительность обучения на курсе с учетом темпа освоения учебного материала и срока прохождения итоговой аттестации:

- 14 месяцев – при нормальном темпе обучения (*освоение одного учебного журнала в месяц - 1/1*)

Месяц обучения	Кол-во учебных журналов • доступ в Личном кабинете *	№№ уроков	Объем учебной работы в часах
1 месяц	1	уроки 1-2	16
2 месяц	1	уроки 3-4	16
3 месяц	1	уроки 5-6	16
4 месяц	1	уроки 7-8	16
5 месяц	1	уроки 9-10	16
6 месяц	1	уроки 11-12	16
7 месяц	1	уроки 13-14	16
8 месяц	1	уроки 15-16	16
9 месяц	1	уроки 17-18	16
10 месяц	1	уроки 19-20	16
11 месяц	1	уроки 21-22	16
12 месяц	1	уроки 23-24	16
13 месяц 14 месяц	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ (доступ к итоговому экзаменационному тесту в Личном кабинете на сайте ЕШКО)		4
ИТОГО:	12	24	196

- * при выборе графика получения учебных материалов курса полным комплектом доступ ко всем учебно-методическим материалам предоставляется в 1-й месяц обучения

- 8 месяцев – при ускоренном темпе обучения (освоение двух учебных журналов в месяц - 2/1)

Месяц обучения	Кол-во учебных журналов • доступ в Личном кабинете *	№№ уроков	Объем учебной работы в часах
1 месяц	2	уроки 1-4	32
2 месяц	2	уроки 5-8	32
3 месяц	2	уроки 9-12	32
4 месяц	2	уроки 13-16	32
5 месяц	2	уроки 17-20	32
6 месяц	2	уроки 21-24	32
7 месяц 8 месяц	итоговая аттестация (доступ к итоговому экзаменационному тесту в Личном кабинете на сайте ЕШКО)		4
ИТОГО:	12	24	196

- 6 месяцев – при ускоренном темпе обучения (освоение трех учебных журналов в месяц - 3/1)

Месяц обучения	Кол-во учебных журналов • доступ в Личном кабинете *	№№ уроков	Объем учебной работы в часах
1 месяц	3	уроки 1-6	48
2 месяц	3	уроки 7-12	48
3 месяц	3	уроки 13-18	48
4 месяц	3	уроки 19-24	48
5 месяц 6 месяц	итоговая аттестация (доступ к итоговому экзаменационному тесту в Личном кабинете на сайте ЕШКО)		4
ИТОГО:	12	24	196

* при выборе графика получения учебных материалов курса полным комплектом доступ ко всем учебно-методическим материалам предоставляется в 1-й месяц обучения

4. СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

4.1. Понятие бизнеса и предпринимательской деятельности

Бизнес и его составляющие. Система нормативного регулирования предпринимательской деятельности. Основные области предпринимательской деятельности.

Домашняя работа.

4.2. Выбор вида предпринимательской деятельности

Предпосылки к принятию решения. Виды предпринимательской деятельности. Факторы, определяющие выбор вида предпринимательской деятельности. Анализ SWOT. Правовые тексты.

Домашняя работа.

4.3. Требования, к ведению предпринимательской деятельности

Профессионализм. Регистрация предпринимательской деятельности. Открытие банковского счета. Лицензирование. Ведение бухгалтерских книг и учета. Налоговые обязанности, связанные с предпринимательской деятельностью. Права, обязанности и ответственность хозяйствующих субъектов.

Домашняя работа.

4.4. Субъекты предпринимательства

Формы предпринимательской деятельности. Физическое лицо как субъект предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность, осуществляемая юридическим лицом. Организационные вопросы, касающиеся предпринимательской деятельности. Правовые тексты.

Домашняя работа.

4.5. Анализ тенденций рынка

Понятие маркетинговой деятельности. Механизм рынка и его элементы. Маркетинговая среда организации.

Домашняя работа.

4.6. Бизнес-план

Основы бизнес-планирования. Содержание основных элементов бизнес-плана. Типовая структура бизнес-плана. Правовые тексты.

Домашняя работа.

4.7. Хозяйственная деятельность юридических лиц

Понятие юридического лица. Государственная регистрация юридического лица. Виды юридических лиц.

Домашняя работа.

4.8. Основание фирмы

Выбор наименования и формы хозяйственной деятельности. Местонахождение организации. Оснащение фирмы. Правовые тексты.

Домашняя работа.

4.9. Обязательное социальное страхование в предпринимательской деятельности

Пенсионное страхование. Социальное страхование. Медицинское страхование. Единый социальный налог.

Домашняя работа.

4.10. Другие виды страхования

Личное страхование. Имущественное страхование. Страхование гражданской ответственности. Правовые тексты.

Домашняя работа.

4.11. Управление фирмой и ее представительство

Принципы и процесс управления. Планирование и бюджетирование. Организационная структура предприятия. Представительство фирмы.

Домашняя работа.

4.12. Принципы и основы организации учета

Бухгалтерский учет. Книга учета доходов и расходов. Дополнительный учет. Правовые тексты.

Домашняя работа.

4.13. Маркетинг на предприятии – значение и выгоды

Понятие и сущность маркетинга. Стратегия и инструменты маркетинговой деятельности. Продвижение товара на рынок.

Домашняя работа.

4.14. Клиент в центре интересов фирмы

Ориентация на покупателя. Факторы, влияющие на удовлетворенность потребителя. Связи с общественностью (PR). Цели и функции PR. Правовые тексты.

Домашняя работа.

4.15. Трудоустройство и увольнение персонала

Виды трудоустройства. Договоры гражданско-правового характера. Налогообложение гражданско-правовых договоров. Трудовой договор.

Домашняя работа.

4.16. Режим работы, отпуск и оплата труда персонала

Рабочее время. Очередной отпуск. Оплата труда персонала. Правовые тексты.

Домашняя работа.

4.17. Договор купли-продажи

Понятие договора купли-продажи. Виды договора купли-продажи. Качество товара и гарантии. Ответственность продавца. Договор розничной купли-продажи.

Домашняя работа.

4.18. Договор по оказанию услуг

Услуги и их виды. Договоры, регулирующие действия невещественного характера. Договоры, направленные на обеспечение сохранности имущества. Правовые тексты.

Домашняя работа.

4.19. Посредничество в хозяйственной деятельности

Виды посредничества. Договор поручения. Договор комиссии. Агентский договор. Франчайзинг.

Домашняя работа.

4.20. Финансовые расчеты в хозяйственной деятельности

Понятие, виды и формы расчетов. Место, сроки и момент оплаты. Наличный расчет. Безналичные расчеты. Расчеты в валюте. Правовые тексты.

Домашняя работа.

4.21. Налогообложение в хозяйственной деятельности I

Налоги на имущество. Налоги с доходов. Налоги с оборота.
Домашняя работа.

4.22. Налогообложение в хозяйственной деятельности II

Налог на доходы физических лиц. Правовые тексты.
Домашняя работа.

4.23. Ответственность перед клиентами и бюджетом

Ответственность перед клиентами. Ответственность перед бюджетом. Ответственность по таможенным обязательствам.
Домашняя работа.

4.24. Практические советы и рекомендации по ведению предпринимательской деятельности.

Памятка начинающему предпринимателю. Правовые тексты.
Домашняя работа.

ПРИМЕЧАНИЕ: структура каждого тематического блока включает в себя теоретический материал, практические и домашние задания.

5. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА И ЭЛЕКТРОННЫЕ УЧЕБНЫЕ ИЗДАНИЯ

5.1. Браун Д. Стартап: 20 лайфхаков как открыть прибыльный бизнес с нуля. – Ridero, 2019. – 332с. – Текст: электронный.

5.2. Коняхина А. Локальный бизнес. Как найти удачное место и превратить его в кофейню, салон красоты, винотеку или другое дело. – М.: Бомбора, 2023. – 213с. – Текст: электронный.