



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
дополнительного профессионального образования
«Российская академия кадрового обеспечения агропромышленного комплекса»

РАССМОТРЕНА И ОДОБРЕНА:

решением административного совета
ФГБОУ ДПО РАКО АПК
от «08» июня 2026 г.
протокол № 14

УТВЕРЖДЕНА:

Приказом ректора
ФГБОУ ДПО РАКО АПК
от «08» июня 2026 № 134-А
Е.А. Ижмулкина



**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
«Агротехстартап: как найти свою бизнес-возможность в АПК»**

Общий объем: 72 часа

Москва, 2026

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	3
1.1	Цель реализации программы.....	3
1.2	Основные характеристики.....	3
1.3	Содержание профессиональной программы.....	5
1.4	Планируемые результаты обучения.....	5
2.	ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ.....	10
2.1	Учебный план.....	10
2.2.	Календарный учебный график.....	13
2.3.	Учебно-тематический план.....	13
2.4.	Рабочие программы учебных дисциплин (модулей).....	24
2.5.	Формы аттестации.....	29
2.6.	Оценочные и методические материалы.....	29
	Шкала соответствия оценок и уровней сформированности компетенций и	30
	трудовой функции.....	30
2.7.	Материально-технические условия.....	32

1. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1 Цель реализации программы

Цель программы:

– формирование новых профессиональных компетенций в области стратегического и операционного управления, необходимых для создания агротехстартапа его финансовой устойчивости и конкурентоспособности.

В результате освоения образовательной программы планируется формирование профессиональных компетенций:

ПК-1 Способен анализировать рыночную ситуацию, приоритетные векторы технологического развития АПК, выявлять существующие проблемы, формулировать гипотезы решения для собственного проекта; разрабатывать продуктовую стратегию и конкурентоспособную бизнес-модель для агротехнологического бизнеса.

ПК-2 Способен проводить тестирование гипотез, проверять их ценность на основе быстрых экспериментов, выявлять потенциальных клиентов, выстраивать эффективные каналы сбыта, использовать цифровые инструменты для продвижения продукции.

ПК-3 Способен построить устойчивую бизнес-модель агротехстартапа, проводить конкурентный анализ и анализ альтернативных решений, а также рассчитывать экономические показатели, составлять финансовую модель агробизнеса.

ПК-4 Способен привлекать инвестиции, используя меры государственной поддержки, формировать и развивать команду агростартапа, распределять полномочия (матрица RACI), разрешать конфликты и принимать управленческие решения в условиях риска и неопределённости.

1.2 Основные характеристики

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Агротехстартап: как найти свою бизнес-возможность в АПК» (далее - дополнительная профессиональная программа) разработана в соответствии со следующими нормативными правовыми актами:

– Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

– Постановление Правительства Российской Федерации от 11.10.2023 № 1678 «Об утверждении правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;

– Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 24.03.2025 № 266 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;

– Устав федерального государственного бюджетного образовательного учреждения дополнительного профессионального образования «Российская академия кадрового обеспечения агропромышленного комплекса», утвержденный приказом Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 19 июня 2025 года № 408.

Программа разработана с учетом:

- Профессионального стандарта «Экономист предприятия», утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30.03.2021 № 161н;
- Профессионального стандарта «Маркетолог», утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 08.11.2023 № 790н.

1	Общий объем программы:	72 академических часа, включая все виды контактной и самостоятельной учебной работы. Продолжительность обучения – 3 недели. Режим занятий: не более 8 часов в день.
2	Целевая аудитория (категория обучающихся):	Начинающие предприниматели и инициативные специалисты в области сельского хозяйства, агробизнеса и агротехнологий, которые мечтают реализовать свои идеи с нуля и сделать свой первый шаг в предпринимательстве.
3	Требования к уровню подготовки поступающего на обучение	Лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование. Лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.
4	Форма обучения:	Очная с применением дистанционных образовательных технологий
5	Образовательные технологии:	Применение современных информационных образовательных технологий; активные форм и методы преподавания: лекции с рассмотрением практических примеров, в том числе из собственного профессионального/ делового опыта лектора и обучающихся; деловые игры.
6	Вступительные испытания:	Мотивированное эссе
7	Документ о квалификации:	Лицам, успешно освоившим дополнительную профессиональную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации на бланке установленного образца, по утвержденной в ФГБОУ ДПО РАКО АРК форме. Лицам, параллельно получающим среднее профессиональное и (или) высшее образование, удостоверение о повышении квалификации выдается после получения среднего профессионального и (или) высшего образования и предоставления соответствующего документа. Лицам, не прошедшим итоговую аттестацию, а также лицам, освоившим часть дополнительной профессиональной программы и (или) отчисленным в ходе освоения дополнительной профессиональной программы из ФГБОУ ДПО РАКО АРК, выдается справка об обучении или о периоде обучения по образцу, установленному в ФГБОУ ДПО РАКО АРК.

1.3 Содержание профессиональной программы

Дополнительная профессиональная программа разработана для начинающих предпринимателей и инициативных специалистов в области сельского хозяйства, агробизнеса и агротехнологий, которые мечтают реализовать свои идеи с нуля и сделать свой первый шаг в предпринимательстве. Обучающиеся углубят компетенции в области финансового моделирования, сбыта, логистики и управления командой с учетом специфики отечественного агробизнеса, освоят современные подходы к оценке бизнес-моделей агротехнологических предприятий.

1.4 Планируемые результаты обучения

Планируемые результаты обучения учитывают положения профессиональных стандартов:

— 08.043 «Экономист предприятия», утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30.03.2021 № 161н;

— 08.035 «Маркетолог», утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 08.11.2023 № 790н.

Функциональная карта вида профессиональной деятельности

	Профессиональный стандарт	
	08.043 «Экономист предприятия» (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30.03.2021 № 161н)	08.035 «Маркетолог» (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 08.11.2023 № 790н)
Обобщенные трудовые функции	А. Экономический анализ деятельности организации В. Планирование и прогнозирование экономической деятельности организации	А. Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга
Трудовые функции, уровень квалификации	А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей деятельности организации А/02.6 Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации В/01.7 Подготовка экономических обоснований для стратегических и оперативных планов развития организации В/02.7 Стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами	А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования; А/02.6 Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
Наименование вида профессиональной деятельности	Осуществление экономической деятельности организации	Разработка и реализация комплекса мер и подходов к ведению бизнеса, обеспечивающих

		организацию маркетинговой деятельности и эффективное управление ею
Трудовые действия	A/01.6 Сбор и обработка исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации A/02.6 Проведение расчетов экономических и финансово-экономических показателей на основе типовых методик с учетом нормативных правовых актов. Определение экономической эффективности организации труда и производства, внедрение инновационных технологий B/01.7 Ведение учета экономических показателей результатов производственной деятельности организации и ее подразделений, а также учета заключенных договоров Разработка мер по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, снижению издержек на производство и реализацию продукции, устранению потерь и непроизводительных расходов B/02.7 Разработка стратегий развития и функционирования организации и ее подразделений	A/01.6 Анализ конъюнктуры рынка товаров и услуг A/02.6 Формирование предложений по совершенствованию ценовой политики

Требования к результатам обучения

Соотношение с трудовыми функциями	Результаты обучения
ПК-1. Способен анализировать рыночную ситуацию, приоритетные векторы технологического развития АПК, выявлять существующие проблемы, формулировать гипотезы решения для собственного проекта; разрабатывать продуктовую стратегию и конкурентоспособную бизнес-модель для агротехнологического бизнеса.	
	Знать: текущее состояние и ключевые тенденции развития агропромышленного комплекса России, а также концепцию технологического суверенитета в отрасли, приоритетные направления развития АПК, основные вызовы и ограничения, с которыми сталкивается сектор, принципы системного мышления и его применение для выявления узких мест в бизнес-процессах, методы и инструменты анализа взаимосвязей внутри системы для принятия

	обоснованных решений, техники выявления проблем и потребностей пользователей и участников аграрных цепочек (интервью, наблюдение, анализ рабочих операций); процесс картирования цепочки создания ценности в АПК для выявления потерь и неэффективностей, подходы к формированию проблемной гипотезы с использованием дизайн-мышления; методологию Jobs to Be Done для проверки значимости проблем и понимания потребностей клиентов; процесс разработки гипотез решений и критерии оценки их реализуемости и потенциальной ценности для рынка. Уметь: анализировать текущее состояние и тенденции развития АПК, выявлять приоритетные направления и ключевые вызовы, применять системное мышление для идентификации реальных проблем и узких мест в агропромышленных бизнес-процессах; использовать методы и инструменты для анализа взаимосвязей в системе и принятия более обоснованных решений; проводить интервью, наблюдение и анализ рабочих операций для выявления проблем и потребностей пользователей и участников аграрных цепочек; картировать цепочки создания ценности в АПК, идентифицировать потери, неэффективности и скрытые издержки; формулировать проблемные гипотезы, используя принципы дизайн-мышления; применять методологию Jobs to Be Done для проверки значимости выявленных проблем и глубокого понимания потребностей клиентов; разрабатывать гипотезы решений и оценивать их реализуемость и потенциальную ценность для рынка; самостоятельно описывать проблему и формулировать гипотезу решения для собственного проекта в сфере АПК. Владеть: навыками системного анализа проблемных ситуаций в агропромышленном комплексе; инструментарием для выявления и анализа потребностей пользователей и участников аграрных цепочек; методами картирования и оптимизации цепочек создания ценности; техниками формирования и проверки проблемных гипотез; подходами к разработке и предварительной оценке гипотез решений; способностью к критическому мышлению и принятию обоснованных решений на основе анализа данных; навыками практического применения полученных знаний для поиска возможностей и формулирования решений в сфере АПК.
ПК-2. Способен проводить тестирование гипотез, проверять их ценность на основе быстрых экспериментов, выявлять потенциальных клиентов, выстраивать эффективные каналы сбыта, использовать цифровые инструменты для продвижения продукции	
	Знать: методологию Customer Discovery как фундаментальный этап в создании продукта и развитии бизнеса; различные методы проведения интервью с потенциальными клиентами и участниками агроцепочек для выявления и валидации проблем и потребностей; техники формулирования вопросов, позволяющие получить объективную и ценную информацию от целевой аудитории; принципы анализа данных, полученных в ходе интервью, для формирования глубокого понимания рынка и минимизации рисков; экспериментальные подходы к проверке гипотез ценности, широко используемые в стартапах; методы проведения тестов и экспериментов для подтверждения или опровержения востребованности продукта/услуги; концепцию минимально жизнеспособного продукта (MVP) и стратегии создания его упрощенных версий; принципы быстрого получения обратной связи

	от пользователей и адаптации продукта на основе реальных данных. Уметь: самостоятельно планировать и проводить исследования Customer Discovery, включая разработку сценариев интервью; эффективно проводить интервью с потенциальными пользователями и участниками агроцепочек, задавая правильные вопросы и активно слушая; анализировать полученные данные, выявлять ключевые инсайты и формировать объективное представление о целевой аудитории; формулировать и проверять гипотезы ценности продукта/услуги с использованием экспериментальных методов; разрабатывать и проводить быстрые эксперименты для получения обратной связи от рынка; создавать упрощенные версии продукта (MVP) для проверки ключевых гипотез с минимальными затратами; интерпретировать результаты экспериментов и принимать обоснованные решения по дальнейшему развитию продукта; адаптировать продукт или услугу на основе полученных данных и обратной связи от пользователей. Владеть: навыками критического мышления и системного анализа при работе с информацией о клиентах и рынке; инструментами для проведения интервью, сбора и анализа данных; методиками быстрого прототипирования и тестирования идей; способностью к быстрой адаптации и гибкости в процессе разработки продукта; умением минимизировать риски на ранних этапах развития проекта за счет глубокого понимания потребностей рынка; навыками эффективной коммуникации с потенциальными пользователями и стейкхолдерами; подходом, ориентированным на клиента, при создании инновационных решений в агропромышленном комплексе.
	ПК-3. Способен построить устойчивую бизнес-модель агротехстартапа, проводить конкурентный анализ и анализ альтернативных решений, а также рассчитывать экономические показатели, составлять финансовую модель агробизнеса Знать: основы формирования ценностного предложения, как выявить реальные потребности и проблемы целевой аудитории и сформулировать уникальное предложение, которое их решает; принципы бизнес-моделирования, структуру и компоненты бизнес-модели, методы конкурентного анализа, как исследовать рынок, выявлять конкурентов, оценивать их сильные и слабые стороны, а также анализировать существующие альтернативные решения; ключевые аспекты экономики стартапа, как формируются источники доходов и структура затрат, понимать концепцию юнит-экономики и ее значение для оценки прибыльности; финансовые показатели эффективности, определения и назначение таких метрик, как стоимость привлечения клиента (CAC), пожизненная ценность клиента (LTV), маржинальность и точка безубыточности; особенности финансового планирования в агросекторе, как сезонность и цикличность производства влияют на финансовое планирование агротехстартапов. Уметь: определять и сегментировать целевую аудиторию, разрабатывать методы для выявления потенциальных клиентов и анализа их запросов; формулировать уникальное ценностное предложение, создавать продукт или услугу, максимально отвечающие потребностям рынка; разрабатывать продуктовую стратегию, определять позиционирование, дифференциацию и планировать жизненный цикл продукта; визуализировать бизнес-модель; использовать Business Model Canvas для наглядного представления всех

	ключевых элементов бизнес-модели; проводить конкурентный анализ; оценивать конкурентную среду, выявлять конкурентные преимущества и определять свою нишу на рынке; анализировать риски и возможности; оценивать потенциальные угрозы и перспективы, связанные с альтернативными технологиями и продуктами; формировать финансовую модель стартапа: Определять основные статьи доходов и расходов, рассчитывать юнит-экономику; рассчитывать ключевые финансовые показатели, вычислять SAC, LTV, маржинальность и точку безубыточности для оценки эффективности проекта; разрабатывать финансовый план с учетом специфики агросектора; учитывать сезонные и циклические факторы при планировании. Владеть: навыками самостоятельной разработки бизнес-модели, инструментами анализа и синтеза информации, навыками командной работы и критического мышления; практическими навыками применения концепций бизнес-моделирования и финансового планирования.
ПК-4. Способен привлекать инвестиции, используя меры государственной поддержки, формировать и развивать команду агростартапа, распределять полномочия (матрица RACI), разрешать конфликты и принимать управленческие решения в условиях риска и неопределённости.	
	Знать: механизмы государственной поддержки, различные формы финансовой и нефинансовой помощи для агротехнологических стартапов, включая субсидии, гранты, налоговые льготы и другие программы; ключевые институты развития; функции и возможности фондов, технопарков, бизнес-инкубаторов, а также способы взаимодействия с ними для получения поддержки; факторы инвестиционной привлекательности; критерии, по которым инвесторы оценивают агротехнологические стартапы (потенциал рынка, инновационность, команда, масштабируемость, социальная/экологическая значимость); типы инвесторов и их ожидания; различия между венчурными фондами, бизнес-ангелами, стратегическими инвесторами и их подходы к финансированию; основы предпринимательского лидерства; качества эффективного лидера, стили управления и методы мотивации команды; структуру эффективной питч-презентации: Ключевые элементы и содержание каждого слайда (проблема, решение, продукт, рынок, бизнес-модель, команда, финансы, запрос на инвестиции). Уметь: идентифицировать и использовать меры господдержки; находить подходящие программы субсидирования, гранты и льготы для своего проекта; взаимодействовать с институтами развития; эффективно обращаться за помощью в фонды, технопарки и бизнес-инкубаторы; оценивать инвестиционную привлекательность проекта; анализировать свой стартап с точки зрения потенциальных инвесторов и выявлять его сильные стороны; разрабатывать стратегию привлечения инвестиций; определять подходящие типы инвесторов и формировать предложения, соответствующие их ожиданиям; формировать и мотивировать команду; применять принципы предпринимательского лидерства для создания сильной и эффективной команды; создавать убедительную питч-презентацию; разрабатывать четкую, логичную и визуально привлекательную презентацию своего проекта; уверенно и убедительно доносить суть своей идеи, отвечать на вопросы и "продавать" свой проект инвесторам и экспертам.

	Владеть: навыками стратегического планирования; способностью разрабатывать долгосрочные планы развития для своего агротехнологического предприятия; управленческими компетенциями, навыками публичных выступлений и презентации; способностью уверенно и харизматично представлять свой проект перед любой аудиторией; навыками ведения переговоров; умением отстаивать интересы своего проекта и заключать выгодные сделки с инвесторами и партнерами; предпринимательским мышлением; способностью видеть возможности, принимать риски и проявлять инициативу в развитии инновационных проектов; лидерскими качествами; способностью вдохновлять, мотивировать и вести за собой команду к достижению поставленных целей.
--	---

2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

2.1 Учебный план

№№	Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудовое мощность, часов	в том числе		
			Лекции	Практические занятия	Проектная работа
1.	Поиск возможностей через анализ проблем АПК	26	12	10	4
1.1	Современное состояние и тренды развития АПК в России. Технологический суверенитет АПК Российской Федерации - приоритетные векторы развития. Карта ключевых вызовов и ограничений отрасли	4	2	2	
1.2	Системное мышление предпринимателя. Как находить узкие места, а не придумывать идеи. Инструменты анализа системных связей	4	2	2	
1.3	Методика выявления проблем пользователей и участников агроцепочек. Интервью, наблюдение, анализ процессов	4	2	2	
1.4	Картирование цепочки создания ценности в АПК. Поиск потерь, неэффективностей и скрытых издержек	4	2	2	

№№	Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, часов	в том числе		
			Лекции	Практические занятия	Проектная работа
1.5	Формирование проблемной гипотезы. Дизайн мышление. Проверка значимости проблемы. Методология Jobs To Be Done и ее практическое применение	4	2	2	
1.6	Разработка гипотез решения. Оценка реализуемости и потенциальной ценности	2	2		
1.7	Проектная работа: поиск и описание проблемы и формулировка гипотезы решения для собственного проекта	4			4
2	Тестирование гипотез и разработка продукта	16	6	6	4
2.1	Выявление клиента (Customer Discovery). Интервью и валидация проблем	4	2	2	
2.2	Проверка гипотез ценности. Экспериментальный подход в стартапах	2	2		
2.3	Минимальный жизнеспособный продукт (MVP) и быстрые эксперименты. Как проверить решение без создания полноценного продукта	4	2	2	
2.4	Метрики стартапа. Критерии подтверждения и опровержения гипотез	2		2	
2.5	Проектная работа: проведение интервью и оформление результатов тестирования гипотез	4			4
3	Построение устойчивой бизнес-модели агротехстартапа	16	8	6	2
3.1	Ценностное предложение и продуктовая стратегия	4	2	2	

№№	Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, часов	в том числе		
			Лекции	Практические занятия	Проектная работа
3.2	Бизнес-моделирование. Шаблон бизнес-модели (Business Model Canvas) для агротехнологических проектов	4	2	2	
3.3	Конкурентный анализ и анализ альтернативных решений проблемы	2	2		
3.4	Экономика стартапа: источники доходов, структура затрат, юнит-экономика	4	2	2	
3.5	Проектная работа: разработка бизнес-модели проекта	2			2
4	Выход на рынок, инвестиции и лидерство	10	2	8	0
4.1	Меры государственной поддержки инновационных проектов в АПК. Институты развития	2	2		
4.2	Привлечение инвестиций. Что интересно инвестору в агротехстартапе	2		2	
4.3	Команда стартапа. Предпринимательское лидерство и принятие решений в условиях неопределенности	2		2	
4.4	Подготовка презентации для инвесторов и экспертов и защита проекта	4		4	
ИА	Итоговая аттестация: презентация проекта для инвесторов и экспертов	4			
	Итого:	72	28	30	10

2.2. Календарный учебный график

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость всего, час.	Период обучения*			
		(учебные дни, недели, месяцы)			
		1 день (неделя)	2 день (неделя)	3 день (неделя)	4 день (неделя)
1. Поиск возможностей через анализ проблем АПК	26	26			
2 Тестирование гипотез и разработка продукта	16		16		
3. Построение устойчивой бизнес-модели агротехстартапа	16			16	
4. Выход на рынок, инвестиции и лидерство	10				10
Итоговая аттестация	4				4
ИТОГО	72				
*Даты обучения будут определены в расписании занятий при наборе группы на обучение					

2.3. Учебно-тематический план

Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, час.	Тема и/или содержание		
		Лекции	Практические занятия	Проектная работа
1. Поиск возможностей через анализ проблем АПК				
1.1. Современное состояние и тренды развития АПК в России. Технологический суверенитет АПК Российской Федерации - приоритетные векторы развития. Карта ключевых вызовов и ограничений отрасли	4	Обзор текущей ситуации и основных направлений развития сельского хозяйства и смежных отраслей в России. Определение ключевых направлений для достижения независимости в технологиях АПК. Выявляются главные вызовы и ограничения, с которыми сталкивается сектор.	Идентификация основных трудностей и ограничений, с которыми сталкивается отрасль.	
1.2. Системное мышление предпринимателя. Как находить узкие места, а не придумывать идеи.	4	Тема посвящена развитию системного мышления у	Методы анализа взаимосвязей и зависимостей	

Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, час.	Тема и/или содержание		
		Лекции	Практические занятия	Проектная работа
Инструменты анализа системных связей		предпринимателей, что помогает не просто генерировать идеи, а выявлять реальные узкие места в бизнес-процессах. Рассматриваются методы и инструменты, позволяющие анализировать взаимосвязи внутри системы и принимать более обоснованные решения.	внутри бизнес-системы.	
1.3. Методика выявления проблем пользователей и участников агроцепочек. Интервью, наблюдение, анализ процессов	4	Представлены методы выявления проблем и потребностей пользователей и участников аграрных цепочек. Особое внимание уделяется таким техникам, как проведение интервью, наблюдение за процессами и детальный анализ рабочих операций для получения объективной информации.	Практические инструменты: беседы с людьми, наблюдение за их работой, анализ рабочих процессов.	
1.4. Картирование цепочки создания ценности в АПК. Поиск потерь, неэффективностей и скрытых издержек	4	Рассматривается процесс картирования цепочки создания ценности в агропромышленном комплексе. Цель — выявить потери, неэффективности и скрытые издержки,	Выявление этапов, где происходят потери, снижается эффективность и возникают неочевидные расходы.	

Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, час.	Тема и/или содержание		
		Лекции	Практические занятия	Проектная работа
		которые снижают общую производительность и конкурентоспособность отрасли. Визуализация всех этапов создания продукта в сельском хозяйстве, от поля до потребителя.		
1.5.Формирование проблемной гипотезы. Дизайн мышление. Проверка значимости проблемы. Методология Jobs To Be Done и ее практическое применение	4	Лекция посвящена формированию проблемной гипотезы с использованием подходов дизайн-мышления. Обсуждается, как проверить значимость выявленных проблем с помощью методологии Jobs to Be Done и применить её на практике для более точного понимания потребностей клиентов. Как точно определить, какая проблема действительно важна для решения. Оценка важности выявленной проблемы.	Применение принципов дизайн-мышления и методологии "Задачи, которые нужно решить" (Jobs To Be Done) для понимания истинных потребностей.	
1.6.Разработка гипотез решения. Оценка реализуемости и потенциальной ценности	2	В этой лекции рассматривается процесс разработки гипотез решений, а также методы оценки их реализуемости и потенциальной		

Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, час.	Тема и/или содержание		
		Лекции	Практические занятия	Проектная работа
		ценности для рынка. Особое внимание уделяется критериям, которые помогают определить перспективность предложенных идей. Разработка возможных способов решения выявленных проблем.		
1.7.Проектная работа: поиск и описание проблемы и формулировка гипотезы решения для собственного проекта	4			Самостоятельный поиск и описание конкретной проблемы в агросекторе. Формулирование гипотезы о том, как эту проблему можно решить
2. Тестирование гипотез и разработка продукта				
2.1.Выявление клиента (Customer Discovery). Интервью и валидация проблем	4	Тема посвящена выявлению клиента (Customer Discovery) — ключевому этапу в разработке продукта и построении успешного бизнеса. Рассматриваются методы проведения интервью с потенциальными пользователями и участниками агроцепочек, направленные на валидацию выявленных	Проведение интервью и проверка того, действительно ли выявленные проблемы актуальны для этих людей.	

Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, час.	Тема и/или содержание		
		Лекции	Практические занятия	Проектная работа
		проблем и потребностей. Особое внимание уделяется техникам постановки вопросов, анализу полученных данных и формированию объективного понимания целевой аудитории, что позволяет минимизировать риски при дальнейшем развитии проекта.		
2.2. Проверка гипотез ценности. Экспериментальный подход в стартапах	2	Рассматривается проверка гипотез ценности с использованием экспериментального подхода, широко применяемого в стартапах. Описываются методы проведения тестов и экспериментов, направленных на подтверждение или опровержение предположений о востребованности и полезности продукта или услуги. Акцент делается на быстром получении обратной связи от пользователей и адаптации решения на основе реальных данных, что способствует эффективному развитию		

Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, час.	Тема и/или содержание		
		Лекции	Практические занятия	Проектная работа
		инноваций в агропромышленном комплексе.		
2.3. Минимальный жизнеспособный продукт (MVP) и быстрые эксперименты. Как проверить решение без создания полноценного продукта	4	Создание минимально жизнеспособного продукта (MVP) для проверки концепции. Обсуждаются стратегии создания упрощённых версий продукта, которые позволяют проверить ключевые гипотезы без значительных затрат времени и ресурсов. Рассматриваются примеры и инструменты, помогающие предпринимателям и разработчикам быстро оценить реакцию рынка и внести необходимые коррективы	Методы проведения быстрых экспериментов для оценки жизнеспособности идеи.	
2.4. Метрики стартапа. Критерии подтверждения и опровержения гипотез	2		Практическое использование критериев для оценки прогресса и принятия решений Ключевые критерии, которые помогут подтвердить или опровергнуть разработанные гипотезы, оценить	

Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, час.	Тема и/или содержание		
		Лекции	Практические занятия	Проектная работа
			прогресс и принимать обоснованные решения	
2.5. Проектная работа: проведение интервью и оформление результатов тестирования гипотез	4			Проведение интервью с потенциальными клиентами для проверки ваших гипотез. Систематизация и оформление полученных данных и выводов.
3. Построение устойчивой бизнес-модели агротехстартапа				
3.1. Ценностное предложение и продуктовая стратегия	4	Методы выявления целевой аудитории, анализ её запросов и создание продукта, который будет максимально полезен и востребован. Этапы разработки продуктовой стратегии, включая позиционирование, дифференциацию и планирование жизненного цикла продукта. Как создать продукт, который будет отвечать этим потребностям лучше, чем любые другие варианты.	Четкое определение того, какую уникальную пользу продукт или услуга приносит клиентам и как это отличает их от других. Формулирование уникальных преимуществ, определение позиционирования на рынке.	
3.2. Бизнес-моделирование. Шаблон бизнес-модели (Business Model Canvas) для агротехнологических проектов	4	Инструменты визуализации бизнес-модели — Business Model Canvas, адаптированные под специфику	Использование Canvas для визуализации ключевых партнеров, видов деятельности,	

Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, час.	Тема и/или содержание		
		Лекции	Практические занятия	Проектная работа
		агротехники. Разбор девяти блоков: ключевые партнеры, виды деятельности, ресурсы, ценностное предложение, отношения с клиентами, каналы сбыта, сегменты клиентов, структура затрат и источники доходов. Особенности аграрного сектора, такие как сезонность, логистика и специфика рынка.	ресурсов, ценностных предложений, отношений с клиентами, каналов сбыта, сегментов клиентов, структуры затрат и потоков доходов.	
3.3. Конкурентный анализ и анализ альтернативных решений проблемы	2	Методы оценки конкурентов, их сильных и слабых сторон, а также анализ существующих на рынке решений, которые могут конкурировать с вашим продуктом. Как выявить конкурентные преимущества и определить нишу для выхода на рынок. Подходы к анализу рисков и возможностей, связанных с альтернативными технологиями или продуктами.		
3.4. Экономика стартапа: источники доходов, структура затрат, юнит-экономика	4	Формирование финансовой модели стартапа, включая основные статьи доходов и	Определение моделей монетизации, расчет операционных	

Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, час.	Тема и/или содержание		
		Лекции	Практические занятия	Проектная работа
		расходов. Особое внимание уделяется понятию юнит-экономики — анализу прибыльности на единицу продукта или услуги. Расчет ключевых показателей эффективности, такие как САС (стоимость привлечения клиента), LTV (пожизненная ценность клиента), маржинальность и точку безубыточности. Также стоит рассмотреть особенности финансового планирования в агротехнологических стартапах с учётом сезонности и цикличности производства.	и капитальных затрат, анализ прибыльности на уровне отдельной транзакции или клиента.	
3.5. Проектная работа: разработка бизнес-модели проекта	2			Итеративный процесс, где слушатели создают, тестируют и дорабатывают свою бизнес-модель, адаптируя ее к реалиям рынка и обратной связи от потенциальных клиентов и партнеров. Это живой

Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, час.	Тема и/или содержание		
		Лекции	Практические занятия	Проектная работа
				документ, который должен развиваться вместе со агротехстартапом.
4. Выход на рынок, инвестиции и лидерство				
4.1. Меры государственной поддержки инновационных проектов в АПК. Институты развития	2	Возможности для поддержки инновационных агротехнологических проектов существуют на государственном уровне. Программы финансирования, гранты, субсидии, какие организации (институты развития) могут помочь в реализации идей агротехстартапа.		
4.2. Привлечение инвестиций. Что интересно инвестору в агротехстартапе	2		Поиск финансирования для агротехстартапа. Что привлекает инвесторов в агротехнологических стартапах, какие критерии для них важны, и как подготовить предложение, которое их заинтересует.	
4.3. Команда стартапа. Предпринимательское лидерство и принятие решений в условиях неопределенности	2		Ключевые роли в стартапе, необходимые компетенции и навыки. Особое внимание	

Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, час.	Тема и/или содержание		
		Лекции	Практические занятия	Проектная работа
			уделяется предпринимательскому лидерству: его качествам, стилям управления и способности вдохновлять команду. Как лидеры стартапов принимают решения в условиях неполной информации, высокой степени риска и постоянных изменений, а также как управлять конфликтами и поддерживать здоровую корпоративную культуру. Как собрать сильную команду, как развивать лидерские качества и как принимать взвешенные решения, когда будущее неясно и риски высоки.	
4.4. Подготовка презентации для инвесторов и экспертов и защита проекта	4			Создание убедительной презентации, которая четко и лаконично доносит суть проекта, его

Наименование разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость, час.	Тема и/или содержание		
		Лекции	Практические занятия	Проектная работа
				потенциал и привлекательность для инвесторов и экспертов, а также умение эффективно представить и защитить свои идеи. Структурирование информации, выделение ключевых преимуществ, демонстрация рыночного потенциала и финансовой модели, отработка навыков публичных выступлений и ответов на вопросы.

2.4. Рабочие программы учебных дисциплин (модулей)

1. Поиск возможностей через анализ проблем АПК

В рамках раздела рассматриваются текущее состояние агропромышленного комплекса России, анализируются основные тенденции его развития, а также обсуждается вопрос технологического суверенитета отрасли. Особое внимание уделяется ключевым направлениям, которые считаются приоритетными для дальнейшего роста, и выявляются главные вызовы и ограничения, с которыми сталкивается сектор. Занятия посвящены развитию системного мышления у предпринимателей, что помогает не просто генерировать идеи, а выявлять реальные узкие места в бизнес-процессах. Рассматриваются методы и инструменты, позволяющие анализировать взаимосвязи внутри системы и принимать более обоснованные решения.

Особое внимание уделяется методам выявления проблем и потребностей пользователей и участников аграрных цепочек, в том числе таким техникам, как проведение интервью, наблюдение за процессами и детальный анализ рабочих операций для получения объективной информации. Рассматривается процесс картирования цепочки создания ценности в агропромышленном комплексе. Цель — выявить потери, неэффективности и скрытые издержки, которые снижают общую производительность и конкурентоспособность отрасли.

Изучаются подходы к формированию проблемной гипотезы с использованием дизайн-мышления. Обсуждается, как проверить значимость выявленных проблем с помощью методологии Jobs to Be Done и применить её на практике для более точного понимания потребностей клиентов. Рассматривается процесс разработки гипотез решений, а также методы оценки их реализуемости и потенциальной ценности для рынка. Особое внимание уделяется критериям, которые помогают определить перспективность предложенных идей.

Практическая часть курса направлена на то, что участники самостоятельно ищут и описывают проблему, а затем формулируют гипотезу решения для собственного проекта. Это позволяет закрепить теоретические знания на практике и подготовиться к дальнейшей работе.

По завершению освоения раздела обучающиеся должны:

- **знать:** текущее состояние и ключевые тенденции развития агропромышленного комплекса России, а также концепцию технологического суверенитета в отрасли, приоритетные направления развития АПК, основные вызовы и ограничения, с которыми сталкивается сектор, принципы системного мышления и его применение для выявления узких мест в бизнес-процессах, методы и инструменты анализа взаимосвязей внутри системы для принятия обоснованных решений, техники выявления проблем и потребностей пользователей и участников аграрных цепочек (интервью, наблюдение, анализ рабочих операций); процесс картирования цепочки создания ценности в АПК для выявления потерь и неэффективностей, подходы к формированию проблемной гипотезы с использованием дизайн-мышления; методологию Jobs to Be Done для проверки значимости проблем и понимания потребностей клиентов; процесс разработки гипотез решений и критерии оценки их реализуемости и потенциальной ценности для рынка;

- **уметь:** анализировать текущее состояние и тенденции развития АПК, выявлять приоритетные направления и ключевые вызовы, применять системное мышление для идентификации реальных проблем и узких мест в агропромышленных бизнес-процессах; использовать методы и инструменты для анализа взаимосвязей в системе и принятия более обоснованных решений; проводить интервью, наблюдение и анализ рабочих операций для выявления проблем и потребностей пользователей и участников аграрных цепочек; картировать цепочки создания ценности в АПК, идентифицировать потери, неэффективности и скрытые издержки; формулировать проблемные гипотезы, используя принципы дизайн-мышления; применять методологию Jobs to Be Done для проверки значимости выявленных проблем и глубокого понимания потребностей клиентов; разрабатывать гипотезы решений и оценивать их реализуемость и потенциальную ценность для рынка; самостоятельно описывать проблему и формулировать гипотезу решения для собственного проекта в сфере АПК;

- **владеть:** навыками системного анализа проблемных ситуаций в агропромышленном комплексе; инструментарием для выявления и анализа потребностей пользователей и участников аграрных цепочек; методами картирования и оптимизации цепочек создания ценности; техниками формирования и проверки проблемных гипотез; подходами к разработке и предварительной оценке гипотез решений; способностью к критическому мышлению и принятию обоснованных решений на основе анализа данных; навыками практического применения полученных знаний для поиска возможностей и формулирования решений в сфере АПК.

2. Тестирование гипотез и разработка продукта

Содержание тем раздела посвящено методическим подходам к выявлению клиента (Customer Discovery) — ключевому этапу в разработке продукта и построении успешного бизнеса. Рассматриваются методы проведения интервью с потенциальными пользователями и участниками агроцепочек, направленные на валидацию выявленных проблем и потребностей. Особое внимание уделяется техникам постановки вопросов, анализу полученных данных и формированию объективного понимания целевой аудитории, что позволяет минимизировать риски при дальнейшем развитии проекта.

Рассматривается проверка гипотез ценности с использованием экспериментального подхода, широко применяемого в стартапах. Описываются методы проведения тестов и экспериментов, направленных на подтверждение или опровержение предположений о востребованности и полезности продукта или услуги. Акцент делается на быстром получении обратной связи от пользователей и адаптации решения на основе реальных данных, что способствует эффективному развитию инноваций в агропромышленном комплексе.

Обсуждаются стратегии создания упрощённых версий продукта, которые позволяют проверить ключевые гипотезы без значительных затрат времени и ресурсов на основе концепции минимального жизнеспособного продукта (MVP) и проведения быстрых экспериментов. Рассматриваются примеры и инструменты, помогающие предпринимателям и разработчикам быстро оценить реакцию рынка и внести необходимые коррективы

По завершению освоения раздела обучающиеся должны

- **знать:** методологию Customer Discovery как фундаментальный этап в создании продукта и развитии бизнеса; различные методы проведения интервью с потенциальными клиентами и участниками агроцепочек для выявления и валидации проблем и потребностей; техники формулирования вопросов, позволяющие получить объективную и ценную информацию от целевой аудитории; принципы анализа данных, полученных в ходе интервью, для формирования глубокого понимания рынка и минимизации рисков; экспериментальные подходы к проверке гипотез ценности, широко используемые в стартапах; методы проведения тестов и экспериментов для подтверждения или опровержения востребованности продукта/услуги; концепцию минимально жизнеспособного продукта (MVP) и стратегии создания его упрощенных версий; принципы быстрого получения обратной связи от пользователей и адаптации продукта на основе реальных данных;

- **уметь:** самостоятельно планировать и проводить исследования Customer Discovery, включая разработку сценариев интервью; эффективно проводить интервью с потенциальными пользователями и участниками агроцепочек, задавая правильные вопросы и активно слушая; анализировать полученные данные, выявлять ключевые инсайты и формировать объективное представление о целевой аудитории; формулировать и проверять гипотезы ценности продукта/услуги с использованием экспериментальных методов; разрабатывать и проводить быстрые эксперименты для получения обратной связи от рынка; создавать упрощенные версии продукта (MVP) для проверки ключевых гипотез с минимальными затратами; интерпретировать результаты экспериментов и принимать обоснованные решения по дальнейшему развитию продукта; адаптировать продукт или услугу на основе полученных данных и обратной связи от пользователей;

- **владеть:** навыками критического мышления и системного анализа при работе с информацией о клиентах и рынке; инструментами для проведения интервью, сбора и анализа данных; методиками быстрого прототипирования и тестирования идей; способностью к быстрой адаптации и гибкости в процессе разработки продукта; умением минимизировать риски на ранних этапах развития проекта за счет глубокого понимания потребностей рынка; навыками эффективной коммуникации с потенциальными пользователями и стейкхолдерами; подходом, ориентированным на клиента, при создании инновационных решений в агропромышленном комплексе.

3. Построение устойчивой бизнес-модели агротехстартапа

Формирование уникального предложения для клиентов, которое решает их конкретные проблемы или удовлетворяет потребности. Методы выявления целевой аудитории, анализ её запросов и создание продукта, который будет максимально полезен и востребован. Этапы разработки продуктовой стратегии, включая позиционирование, дифференциацию и планирование жизненного цикла продукта.

Бизнес-моделирование и шаблон Business Model Canvas для агротехнологических проектов, инструменты визуализации бизнес-модели — Business Model Canvas, адаптированные под специфику агротехстартапа.

Конкурентный анализ и анализ альтернативных решений проблемы. Методы оценки конкурентов, их сильных и слабых сторон, а также анализ существующих на рынке решений, которые могут конкурировать с предлагаемым продуктом. Выявление конкурентных преимуществ и определение ниши для выхода на рынок. Подходы к анализу рисков и возможностей, связанных с альтернативными технологиями или продуктами.

Экономика стартапа: источники доходов, структура затрат, юнит-экономика. Здесь нужно объяснить, как формируется финансовая модель стартапа, включая основные статьи доходов и расходов. Особое внимание уделяется понятию юнит-экономики — анализу прибыльности на единицу продукта или услуги. Расчет ключевых показателей эффективности, такие как САС (стоимость привлечения клиента), LTV (пожизненная ценность клиента), маржинальность и точку безубыточности. Также стоит рассмотреть особенности финансового планирования в агротехнологических стартапах с учётом сезонности и цикличности производства.

Проектная работа заключается в разработке бизнес-модели проекта. Слушатели самостоятельно разрабатывают бизнес-модель своего проекта. Важно организовать процесс поэтапно: от определения целевой аудитории и ценностного предложения до построения финансовой модели и стратегии выхода на рынок. Уделяется внимание коллективной работе, обмену идеями и критическому анализу предложенных решений. Практическая часть поможет закрепить знания и выявить слабые места в проекте для дальнейшей доработки.

Раздел направлен на формирование практических компетенций по построению устойчивой бизнес-модели агротехстартапа. По завершению освоения модуля обучающиеся должны:

- **знать:** основы формирования ценностного предложения, как выявить реальные потребности и проблемы целевой аудитории и сформулировать уникальное предложение, которое их решает; принципы бизнес-моделирования, структуру и компоненты бизнес-модели, методы конкурентного анализа, как исследовать рынок, выявлять конкурентов, оценивать их сильные и слабые стороны, а также анализировать существующие альтернативные решения; ключевые аспекты экономики стартапа, как формируются источники доходов и структура затрат, понимать концепцию юнит-экономики и ее значение для оценки прибыльности; финансовые показатели эффективности, определения и назначение таких метрик, как стоимость привлечения клиента (САС), пожизненная ценность клиента (LTV), маржинальность и точка безубыточности; особенности финансового планирования в агросекторе, как сезонность и цикличность производства влияют на финансовое планирование агротехстартапов;

- **уметь:** определять и сегментировать целевую аудиторию, разрабатывать методы для выявления потенциальных клиентов и анализа их запросов; формулировать уникальное ценностное предложение, создавать продукт или услугу, максимально отвечающие потребностям рынка; разрабатывать продуктовую стратегию, определять позиционирование, дифференциацию и планировать жизненный цикл продукта; визуализировать бизнес-модель; использовать Business Model Canvas для наглядного представления всех ключевых элементов бизнес-модели; проводить конкурентный анализ; оценивать конкурентную среду, выявлять конкурентные преимущества и определять свою нишу на рынке; анализировать риски и возможности; оценивать потенциальные угрозы и перспективы, связанные с альтернативными технологиями и продуктами; формировать финансовую модель стартапа: Определять основные статьи доходов и расходов, рассчитывать юнит-экономику; рассчитывать ключевые финансовые показатели, вычислять САС, LTV, маржинальность и точку безубыточности для оценки эффективности проекта; разрабатывать финансовый план с учетом специфики агросектора; учитывать сезонные и циклические факторы при планировании;

- **владеть:** навыками самостоятельной разработки бизнес-модели, инструментами анализа и синтеза информации, навыками командной работы и критического мышления; практическими навыками применения концепций бизнес-моделирования и финансового планирования.

4. Выход на рынок, инвестиции и лидерство

В содержании модуля значительное внимание уделяется существующим механизмам государственной поддержки агротехнологических стартапов, программам субсидирования, грантам, налоговым льготам и другим формам финансовой и нефинансовой помощи, предоставляемой государством. Представлен обзор ключевых институтов развития, таких как фонды, технопарки, бизнес-инкубаторы, которые оказывают поддержку инновационным проектам в аграрном секторе, как стартапы могут воспользоваться их услугами.

Детально рассматривается, какие факторы делают агротехнологический стартап привлекательным для инвесторов. Это включает в себя: потенциал роста рынка, инновационность технологии, наличие сильной команды, масштабируемость бизнес-модели, а также социальную и экологическую значимость проекта. Различные типы инвесторов (венчурные фонды, бизнес-ангелы, стратегические инвесторы) и их ожидания.

Особое внимание уделяется предпринимательскому лидерству: его качествам, стилям управления и способности вдохновлять команду.

Завершающий раздел посвящен практической подготовке к презентации проекта. Необходимо детально разобрать структуру эффективной питч-презентации, включая ключевые слайды: проблему, решение, продукт, рынок, бизнес-модель, команду, финансовые прогнозы и запрос на инвестиции. Важно научить участников четко и убедительно доносить суть своего проекта, отвечать на сложные вопросы экспертов и инвесторов, а также демонстрировать уверенность и готовность к дальнейшему развитию. Особое внимание уделяется навыкам публичных выступлений и умению "продавать" свою идею.

Модуль направлен на развитие у обучающихся управленческих компетенций, необходимых для эффективного руководства малым технологическим предприятием и построения сильной, мотивированной и компетентной команды.

По завершению освоения раздела обучающиеся должны

- **знать:** механизмы государственной поддержки, различные формы финансовой и нефинансовой помощи для агротехнологических стартапов, включая субсидии, гранты, налоговые льготы и другие программы; ключевые институты развития; функции и возможности фондов, технопарков, бизнес-инкубаторов, а также способы взаимодействия с ними для получения поддержки; факторы инвестиционной привлекательности; критерии, по которым инвесторы оценивают агротехнологические стартапы (потенциал рынка, инновационность, команда, масштабируемость, социальная/экологическая значимость); типы инвесторов и их ожидания; различия между венчурными фондами, бизнес-ангелами, стратегическими инвесторами и их подходы к финансированию; основы предпринимательского лидерства; качества эффективного лидера, стили управления и методы мотивации команды; структуру эффективной питч-презентации: Ключевые элементы и содержание каждого слайда (проблема, решение, продукт, рынок, бизнес-модель, команда, финансы, запрос на инвестиции);

- **уметь:** идентифицировать и использовать меры господдержки; находить подходящие программы субсидирования, гранты и льготы для своего проекта; взаимодействовать с институтами развития; эффективно обращаться за помощью в фонды, технопарки и бизнес-инкубаторы; оценивать инвестиционную привлекательность проекта; анализировать свой стартап с точки зрения потенциальных инвесторов и выявлять его сильные стороны; разрабатывать стратегию привлечения инвестиций; определять подходящие типы инвесторов и формировать предложения, соответствующие их ожиданиям; формировать и мотивировать команду; применять принципы предпринимательского лидерства для создания сильной и эффективной команды; создавать убедительную питч-

презентацию; разрабатывать четкую, логичную и визуально привлекательную презентацию своего проекта; уверенно и убедительно доносить суть своей идеи, отвечать на вопросы и "продавать" свой проект инвесторам и экспертам;

- **владеть:** навыками стратегического планирования; способностью разрабатывать долгосрочные планы развития для своего агротехнологического предприятия; управленческими компетенциями, навыками публичных выступлений и презентации; способностью уверенно и харизматично представлять свой проект перед любой аудиторией; навыками ведения переговоров; умением отстаивать интересы своего проекта и заключать выгодные сделки с инвесторами и партнерами; предпринимательским мышлением; способностью видеть возможности, принимать риски и проявлять инициативу в развитии инновационных проектов; лидерскими качествами; способностью вдохновлять, мотивировать и вести за собой команду к достижению поставленных целей.

2.5. Формы аттестации

После успешного завершения дополнительной профессиональной программы проводится итоговая аттестация, которая подтверждает полученные профессиональные компетенции.

Итоговая аттестация проводится в форме защиты презентации бизнес-модели и дорожной карты развития проекта.

К итоговой аттестации допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные дополнительной профессиональной программой и посетившие все темы, предусмотренные учебным планом.

Лицам, успешно освоившим дополнительную профессиональную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается документ о квалификации – удостоверение о повышении квалификации на бланке установленного образца, по утвержденной в ФГБОУ ДПО РАКО АРК форме. Лицам, не прошедшим итоговую аттестацию, а также лицам, освоившим часть дополнительной профессиональной программы и (или) отчисленным в ходе освоения дополнительной профессиональной программы из ФГБОУ ДПО РАКО АРК, выдается справка об обучении или о периоде обучения по образцу, установленному в ФГБОУ ДПО РАКО АРК.

2.6. Оценочные и методические материалы

2.6.1 Фонд оценочных средств

Проектная работа для итоговой аттестации представляется в виде презентации бизнес-модели и дорожной карты развития проекта и имеет следующую структуру:

- Проблема и ее решение;
- Название продукта, базовые и дополнительные характеристики;
- Типовой портрет покупателя;
- География сбыта и каналы продаж;
- Стартовые параметры проекта
- Планируемые инвестиции;
- График реализации проекта;
- Производственные издержки за год;
- План производства и реализации продукции;
- Кадровая стратегия проекта;
- Финансовый план проекта.

2.6.2. Критерии оценивания

Шкала соответствия оценок и уровней сформированности компетенций и трудовой функции

Качественная оценка уровня сформированности компетенций	Уровень знаний, умений, владений
«Зачтено»	Слушатель успешно освоил учебный материал по теме, представил свою бизнес-модель и дорожную карту развития проекта, свободно оперирует специализированной терминологией, демонстрирует умение осуществлять анализ; отвечает на поставленные преподавателем вопросы; способен достоверно обосновать свою точку зрения примерами из практического материала
«Не зачтено»	Слушатель не приступал к освоению теоретического вопроса; не владеет знаниями нормативно-правового регулирования, не способен объяснить кейс-задания или примеры из практической деятельности, не представил свою бизнес-модель и дорожную карту развития проекта.

2.6.3 Учебно-методические материалы

Основная литература:

1. Спиридонова, Е. А. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5534-14065-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496848>
2. Лапин, Н. И. Теория и практика инноватики : учебник для вузов / Н. И. Лапин, В. В. Карачаровский. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11073-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495302>
3. Бизнес-планирование деятельности предприятий аграрной сферы: теория и практика: учебное пособие/ Е.В. Скиперская, Н.А. Довготько, И.В. Грузков и др. – Ставрополь, 2024. – 120 с.
4. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14024-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488831>
5. Управление в агропромышленном комплексе: учебное пособие/А.А. Ананских, А.Г. Нечепорук, Е.Н. Третьякова, К.В. Брыксина, - Курск: изд-во ЗАО «Университетская книга», 2023. – 11 с.
6. Организация малого бизнеса в аграрной сфере: учебное пособие /под. Общей редакцией Г.М. Демишкевич. – М.:ФГБОУ ДПО РАКО АПК. 2019. -310 с.

Дополнительная литература:

1. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник
2. для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 372 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2452-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/508951>
3. Мишуров Н.П., Неменуца Л.А., Коршунов С.А., Любовецкая А.А., Манохина А.А., Осмоловский П.Д. Перспективные технологии производства органической овощной продукции: аналит. обзор. — М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2022. — 72 с.
7. Основы экономики сельскохозяйственного предприятия: учебное пособие для СПО / И.В. Кондратьева. — 3-е изд., стер. — Санкт-Петербург: Лань, 2024. — 232 с.
8. Основы экономики, менеджмента и маркетинга (для специальностей сельскохозяйственного профиля): учебное пособие/ А.В. Назаренко, А.Н. Байдаков, О.Н. Кусякина и [др.]. — Москва: КНОРУС, 2023. — 218 с.
9. Технологический проект скотоводства и овцеводства с кормопроизводством в условиях малых форм хозяйствования / В.М. Тараторкин, Т.Г. Самарханов, В.П. Тарасев — М.: РУСАЙНС, 2022. - 238 с.
6. Учебно-методическое пособие «Практические рекомендации по разработке бизнес плана для инвестиционного проекта» - Орел: Издательство «Картуш», 2020. — 68 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_44061585_57543008.pdf.
10. Экономика отраслей сельского хозяйства: учебное пособие для СПО / И.В. Кондратьева. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург: Лань, 2021. — 184 с.: ил. — Текст: непосредственный.
11. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03107-2. — Текст : электронный //Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490497>

Нормативно-правовые акты:

1. Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" от 29 декабря 2006 года N 264-ФЗ // [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://www.consultant.ru/>
2. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 31.07.2025) "О науке и государственной научно-технической политике" // [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://www.consultant.ru/>
3. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://www.consultant.ru/>
4. Федеральный закон от 11.06.2003 № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». // [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://www.consultant.ru/>
5. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». // [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://www.consultant.ru/>
6. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717 "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия" (с изменениями и дополнениями). // [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://www.consultant.ru/>

Учебные документальные фильмы:

- Анна Кудинова агротех стартап «ExactFarming». <https://yandex.ru/video/preview/13395490872130191776> Искусственный интеллект в АПК: реальные кейсы внедрения

2.7. Материально-технические условия

Наименование специализированных учебных помещений	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа - 411	Лекции	Комплект специализированной мебели: - столы – 20 шт., стулья – 40 шт.; - технические средства обучения: персональный компьютер с выходом в сеть «Интернет» – 1 шт. - учебная доска, доска д/информации, маркерная, магнитно-меловая; - плазменная панель – 3 шт.
Учебная аудитория для проведения занятий практического типа - 407	Практические занятия; текущий контроль	Комплект специализированной мебели: - столы – 15 шт., стулья – 30 шт.; - технические средства обучения: персональный компьютер с выходом в сеть «Интернет» – 1 шт. - учебная доска, доска д/информации, маркерная, магнитно-меловая; - плазменная панель – 4 шт. - презентационные материалы с кейс-задачами и ситуационными задачами;
Образовательное пространство: библиотека, читальный зал с выходом в Интернет	Самостоятельная работа, Консультации	Оборудование и оснащение: - специализированная мебель: столы – 15 шт., стулья – 30 шт.; - технические средства обучения: персональный компьютер с выходом в сеть «Интернет» – 12 шт.;
Компьютерный класс - 313	Практические и лабораторные занятия, итоговая аттестация	Оборудование и оснащение: - персональный компьютер с выходом в сеть «Интернет» – 12 шт.