



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 «10» марта 2026 г.
протокол № 5

УТВЕРЖДЕНА:

Приказом врио ректора
ФГБОУ ДПО РАКО АПК
от «11» марта 2026 № 41-А

Е.А. Ижмулкина



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

«Эффективное управление малым агробизнесом»

Общий объем: 144 часа

Москва, 2026

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	3
1.1 Цель реализации программы.....	3
1.2 Основные характеристики	3
1.3 Содержание профессиональной программы.....	4
1.4 Планируемые результаты обучения.....	5
2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ.....	9
2.1 Учебный план.....	9
2.2. Календарный учебный график.....	11
2.3. Учебно-тематический план.....	11
2.4. Рабочие программы учебных дисциплин (модулей).....	21
2.5. Формы аттестации.....	24
2.6. Оценочные и методические материалы.....	24
2.7. Материально-технические условия.....	27

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 повышения эффективности производства, финансовой устойчивости и конкурентоспособности отечественного малого агробизнеса.

В результате освоения образовательной программы планируется формирование профессиональных компетенций:

ПК-1 Способен анализировать рыночную ситуацию, сегментировать потребителей, оценивать ёмкость рынка, разрабатывать продуктовую стратегию, стратегию развития хозяйства и конкурентоспособную бизнес-модель для малого агробизнеса.

ПК-2 Способен рассчитывать экономические показатели, составлять технологические карты и финансовую модель, а также осуществлять правовую регистрацию хозяйства, выбирать оптимальный налоговый режим, оформлять земельные участки, вести бухгалтерский учет и обеспечивать сертификацию продукции.

ПК-3 Способен выстраивать эффективные каналы сбыта, проводить переговоры с контрагентами, использовать цифровые инструменты для продвижения фермерской продукции.

ПК-4 Способен формировать и развивать команду, применять методы бережливого производства для устранения потерь, распределять полномочия (матрица RACI), разрешать конфликты и принимать управленческие решения в условиях риска и неопределённости.

1.2 Основные характеристики

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Эффективное управление малым агробизнесом» (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:	144 академических часа, включая все виды
---	------------------------	--

		контактной и самостоятельной учебной работы. Продолжительность обучения – 6 недель. Режим занятий: не более 8 часов в день.
2	Целевая аудитория (категория обучающихся):	владельцы личных подсобных хозяйств; предприниматели с проектами на стадии идеи, имеющие ресурсы в сельской территории, с мотивацией создать агростартап, студенты, начинающие специалисты, желающие получить профильное образование
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 действующих руководителей и собственников малых форм хозяйствования в АПК; специалистов, планирующих открытие или развитие собственного агробизнеса.

Обучающиеся углубят компетенции в области финансового моделирования, сбыта, логистики и управления командой в специфике отечественного агробизнеса, освоят современные подходы к оценке бизнес-моделей фермерских хозяйств.

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	А/01.6 Сбор и обработка исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации А/02.6 Проведение расчетов	А/01.6 Анализ конъюнктуры рынка товаров и услуг А/02.6 Формирование предложений по совершенствованию ценовой политики

	экономических и финансово-экономических показателей на основе типовых методик с учетом нормативных правовых актов. Определение экономической эффективности организации труда и производства, внедрение инновационных технологий В/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 В/02.7 Разработка стратегий развития и функционирования организации и ее подразделений	
--	--	--

Требования к результатам обучения

Соотношение с трудовыми функциями	Результаты обучения
ПК-1. Способен анализировать рыночную ситуацию, сегментировать потребителей, оценивать ёмкость рынка, разрабатывать продуктовую стратегию, стратегию развития хозяйства и конкурентоспособную бизнес-модель для малого агробизнеса.	
	Знать: нормативные правовые акты, регулирующие финансово-хозяйственную деятельность организации; порядок разработки нормативов материальных, бизнес-планов, трудовых, финансовых ресурсов организации в соответствии с отраслевой направленностью. Уметь: составлять проекты финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации; осуществлять экономический анализ хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявлять резервы производства; применять информационные технологии для обработки экономических данных; анализировать результаты расчетов финансово-экономических показателей и обосновывать полученные выводы; собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации. Владеть: алгоритмами сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации.
ПК-2. Способен рассчитывать экономические показатели, составлять технологические карты и финансовую модель, а также осуществлять правовую регистрацию хозяйства, выбирать	

оптимальный налоговый режим, оформлять земельные участки, вести бухгалтерский учет и обеспечивать сертификацию продукции.	
	Знать: методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью; технологические и организационно-экономические условия производства в соответствии с отраслевой направленностью деятельности организации; методы определения экономической эффективности внедрения инновационных технологий организации труда; информационные технологии для осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации; методы определения экономической эффективности внедрения новой техники и технологии, организации труда, инновационных предложений; порядок разработки перспективных и годовых планов финансово-хозяйственной и производственной деятельности организации. Уметь: анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и интерпретировать полученные результаты; рассчитывать экономические и финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; применять методики определения экономической эффективности производства; собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; использовать методы осуществления проектной деятельности; составлять и анализировать финансово-экономическую отчетность организации; принимать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности организации; составлять бизнес-проекты, перспективные и годовые планы, прогноз основных финансово-экономических показателей деятельности организации. Владеть: методиками расчетов экономических и финансово-экономических показателей с учетом нормативных правовых актов, определения экономической эффективности организации труда и производства, внедрение инновационных технологий; алгоритмами учета экономических показателей результатов производственной деятельности организации, мерами по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, снижению издержек на производство и реализацию продукции, устранению потерь и непроизводительных расходов; навыками разработки стратегий развития и функционирования организации.
ПК-3. Способен с контрагентами, использовать цифровые инструменты для продвижения фермерской продукции.	выстраивать эффективные каналы сбыта, проводить переговоры
	Знать: нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность; принципы системного анализа; основы управления инновационными проектами, дизайн-мышления в разработке новых продуктов; особенности кросс-культурного взаимодействия

	с клиентами, партнерами и коллегами; рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики; особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг; методы проведения маркетингового исследования; методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства; методы, инструменты и цифровые технологии оценки клиентского опыта. Уметь: определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования; подготавливать комплексный план проведения маркетингового исследования; анализировать текущую рыночную конъюнктуру; составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования; осуществлять постановку задач исследования исходя из целей, выявленных проблем и возможностей, с учетом особенностей стратегии взаимоотношений с клиентами исследуемого типа рынка; систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации; использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков; проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга; публиковать мультимедиа контент в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Владеть: анализом конъюнктуры рынка товаров и услуг; принципами формирования предложений по совершенствованию ценовой политики.
ПК-4. Способен формировать и развивать команду, применять методы бережливого производства для устранения потерь, распределять полномочия (матрица RACI), разрешать конфликты и принимать управленческие решения в условиях риска и неопределённости.	
	Знать: технологии и методики поиска, привлечения, подбора и отбора персонала; методика планирования потребности организации в поиске и привлечении персонала; нормативные правовые акты, определяющие нормы трудового права; основы экономики, организации труда и управления персоналом; специализированные информационные системы, цифровые услуги и сервисы в области обеспечения персоналом, границы их применения; локальные акты организации, регулирующие порядок подбора персонала; методы управления развитием и эффективностью организации, методы анализа выполнения планов и программ, определения их экономической эффективности, методы обеспечения кадровой безопасности; методы проведения аудита, контроля оперативных управленческих процессов, социологических исследований; бюджетное проектирование; формы, методы и системы материального и нематериального стимулирования труда персонала. Уметь: определять критерии поиска, привлечения, подбора и отбора персонала; составлять и контролировать статьи расходов на обеспечение персоналом для планирования бюджетов; обеспечивать соблюдение требований законодательства Российской Федерации и политик работодателя в области обработки персональных данных и конфиденциальной информации; обеспечивать документационное сопровождение выхода кандидата на работу и перемещения персонала; работать с информационными системами, цифровыми услугами и сервисами по вопросам обеспечения персоналом, ведения поиска и учета кандидатов на вакантные

	должности (профессии, специальности); применять методы анализа бизнес-процессов организации. Владеть: способами и методами привлечения персонала в соответствии с планами и ограничениями организации; процессами ведения документооборота по вопросам обеспечения персоналом; комплексом инструментов управления персоналом и методиками анализа факторов, влияющих на отклонение фактических показателей от плановых.
--	--

2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

2.1 Учебный план

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час. всего	Контактная работа, в том числе, час.			
		всего	лекции	практич. занятия/лабор. работы/семинар.	проектная работа, час.
1	2	3	4	5	6
Модуль 1. Анализ рыночной ситуации и построение конкурентоспособной бизнес-модели	42	42	14	14	14
1.1. Динамика развития и современное состояние сельского хозяйства в России. Тенденции развития и инновационные технологии. Роль малого агробизнеса в развитии АПК РФ. Практика: Стартовые условия проекта	6	6	2	2	2
1.2. Особенности формирования цен на рынке продовольствия. Критические точки снижения маржинальности производства фермерской продукции. Практика: Сравнительный анализ цен на различные категории товаров: молоко, мясо, фрукты и овощи. Факторы, влияющие на цену.	6	6	2	2	2
1.3. Анализ целевой аудитории: конечный потребитель; оценка ёмкости рынка.	6	6	2	2	2
1.4. Организационно-правовые основы создания крестьянского (фермерского) хозяйства: государственная регистрация, открытие банковского счета.	6	6	2	2	2
1.5. Налогообложение крестьянских (фермерских) хозяйств. Выбор эффективных режимов налогообложения	6	6	2	2	2
1.6. Нормативно-правовые основы предоставления земельных участков для ведения КФХ в условиях действующего законодательства Российской Федерации.	4	4	2	2	
1.7. Разработка бизнес-модели. Бенчмаркинг, конкурентный анализ, ключевые факторы успеха. Продуктовая стратегия.	6	6	2	2	2
Групповые консультации по проектной работе	2	2			2
Модуль 2. Экономика и финансовая модель фермерского хозяйства	52	52	22	14	16
2.1. Экономические основы функционирования МФХ. Расчет экономических показателей и составление технологических карт-графиков. Определение стоимости выбранной технологии в целом и в расчете на ед. продукции	6	6	2	2	2
2.2. Финансовая модель. Бюджетирование, как составная часть финансового планирования. Издержки постоянные и переменные, прямые и косвенные. Чистая прибыль.	6	6	2	2	2
2.3. Прогнозные формы финансовой отчетности, сводная отчетность по проекту					
2.4. Анализ возможностей и рисков развития малого агробизнеса: меры государственной поддержки федерального и	6	6	2	2	2

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час. всего	Контактная работа, в том числе, час.			
		всего	лекции	практич. занятия/ лабор. работы/ семинар.	проект- ная работа, час.
1	2	3	4	5	6
регионального уровня					
2.5.Поиск и привлечение дополнительного финансирования для проектов малого агробизнеса	2	2	2		
2.6.Структура, оформление бизнес-плана. Особенности бизнес-планирования, сборка бизнес-плана	6	6	2	2	2
2.7.Особенности бухучета в малом агробизнесе	4	4	2	2	
2.8.Оптимизация на производстве. Ключевые задачи производственной аналитики Основы бережливого производства. Методы выявления, систематизации и устранения потерь.	6	6	2	2	2
2.9.Основные риски и механизмы их нивелирования при создании агростартапов. Успешный кейсы и практики.	6	6	2	2	2
2.10.Контроль качества и сертификация продукции.	4	4	2		2
2.11.Цифровые сервисы в АПК. ФГИСы	4	4	4		
Групповые консультации по проектной работе	2	2			2
Модуль 3. Технология продаж и логистика фермерской продукции	16	16	6	6	4
3.1.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.	4	4	2	2	
3.2.Создание собственных торговых точек. Проведение переговоров с представителями продуктовых рынков, сегмента HoReCa.	4	4	2	2	
3.3.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»	6	6	2	2	2
Групповые консультации по проектной работе	2	2			2
Модуль 4. Формирование команды и основы стратегического лидерства	22	22	10	6	6
4.1.Правовые аспекты кадровой работы. Набор, адаптация, обучение и развитие сотрудников. Практические стратегии найма	6	6	2	2	2
4.2.Личная эффективность руководителя. Принятие решений в условиях множества критериев, риска и неопределенности. Бизнес-мышление.	4	4	2	2	
4.3.Искусство управления командой. Применение матрицы распределения полномочий и ответственности в системе управления бизнес-процессами. Создание культуры доверия и сотрудничества. Разрешение трудовых конфликтов.	4	4	2		2
4.4.Стратегия развития хозяйства. Вывод новых продуктов на рынок, освоение новых рынков, кооперация, развитие агротуризма и т.д.	4	4	2	2	
4.5.Сельхозкооперация – создание и развитие кооператива	4	4	2		2
Изучение опыта действующих хозяйств	6	6			
Групповые консультации	2	2			
Итоговая аттестация: презентация дорожных карт развития проекта	4	4			
Итого:	144	144	52	40	40

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)	5 день (неделя)	6 день (неделя)
1	2	3	4	5	6	7	8
Модуль 1. «Анализ рыночной ситуации и построение конкурентоспособной бизнес-модели»	42	26	16				
Модуль 2 «Экономика и финансовая модель фермерского хозяйства»	52		10	24	18		
Модуль 3. «Технология продаж и логистика фермерской продукции»	16				6	10	
Модуль 4. «Формирование команды и основы стратегического лидерства»	22					12	10
Учебная практика	6						6
Групповые консультации	2						2
Итоговая аттестация	4						4
ИТОГО	144						
*Даты обучения будут определены в расписании занятий при наборе группы на обучение							

2.3. Учебно-тематический план

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
Модуль 1. «Анализ рыночной ситуации и построение конкурентоспособной бизнес-модели»				
1.1. Динамика развития и современное состояние сельского хозяйства в России. Тенденции развития и инновационные технологии. Роль малого агробизнеса в развитии АПК РФ. Практика: Стартовые условия проекта	6	Структура сельского хозяйства, классификация малых форм хозяйствования. Доля крупного, среднего, малого бизнеса в валовой продукции. Динамика основных показателей за последние 5-7 лет (посевные площади, поголовье скота, урожайность, надои) в условиях санкций и импортозамещения. Госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков	Оценка стартовых условий проекта малого агробизнеса	Анализ конкурентной среды и оценка рыночных трендов в выбранной нише

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
		сельхозпродукции. Региональная специфика. Ключевые тенденции и инновационные технологии в АПК: цифровая трансформация; биотехнологии; автоматизация и роботизация; ресурсосберегающие технологии. Кооперация как драйвер роста малых хозяйств, примеры успешных СПоК.		
1.2. Особенности формирования цен на рынке продовольствия. Критические точки снижения маржинальности производства фермерской продукции. Практика: Сравнительный анализ цен на различные категории товаров: молоко, мясо, фрукты и овощи. Факторы, влияющие на цену.	6	Отличие рынка АПК от других товарных рынков. Методы ценообразования для малого агробизнеса. Факторы, влияющие на цену конкретных товарных категорий, критические точки снижения маржинальности фермерской продукции	Сравнительный анализ цен и поиск точек повышения маржинальности.	Определить критические точки для своего кейса. Разработать меры по повышению маржинальности
1.3. Анализ целевой аудитории: конечный потребитель; оценка ёмкости рынка.	6	Роль сегментирования рынка для развития в малом агробизнесе. Особенности, критерии, типичные ошибки сегментации для малого агробизнеса. Портрет целевого потребителя и каналы коммуникации. Понятие ёмкости	Расчет ёмкости рынка и сегментирование аудитории для фермерского проекта.	Сегментирование потребителей для своего кейса. Оценка общей емкости локального рынка для продукта из кейса.

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
		рынка, факторы ее ограничивающие для малого производителя и методы расчета ёмкости для малого агробизнеса		
1.4. Организационно-правовые основы создания крестьянского (фермерского) хозяйства: государственная регистрация, открытие банковского счета.	6	Сравнительная характеристика КФХ, ИП, ЛПХ, СПоК. Пошаговый алгоритм регистрации КФХ. Особенности регистрации КФХ с несколькими членами. Распространённые ошибки при регистрации. Открытие банковского счета и начало операционной деятельности.	Регистрация КФХ «под ключ». Решение кейс-задач	Анализ реального кейса. Решение расчетно-аналитической задачи.
1.5. Налогообложение крестьянских (фермерских) хозяйств. Выбор эффективных режимов налогообложения	6	Обзор налоговых режимов, доступных для КФХ и ИП в сельском хозяйстве. Преимущества и особенности ЕСХН. Критерии выбора оптимального режима налогообложения. Условия для применения налоговых каникул.	Расчет налоговой нагрузки и выбор оптимального режима для КФХ	Расчетный кейс для своего проекта. Анализ реальной ситуации из практики.
1.6. Нормативно-правовые основы предоставления земельных участков для ведения КФХ в условиях действующего законодательства Российской Федерации.	4	Правовой режим земель сельскохозяйственного назначения в Российской Федерации. Способы предоставления земельных участков для КФХ. Обзор льготного порядка аренды земельного участка для КФХ в Российской Федерации. Особенности	Оформление земельного участка для КФХ: работа с документами и разбор кейсов.	

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
		оформления, необходимые документы и типичные ошибки.		
1.7. Разработка бизнес-модели. Бенчмаркинг, конкурентный анализ, ключевые факторы успеха. Продуктовая стратегия.	6	Бизнес-модель фермерского хозяйства: понятие, инструменты. Бенчмаркинг и конкурентный анализ в агробизнесе. Инструменты конкурентного анализа. Ключевые факторы успеха для малого агробизнеса. Продуктовая стратегия фермерского хозяйства. Основные типы продуктовых стратегий для малого агробизнеса. Ценообразование в рамках продуктовой стратегии, упаковка и брендинг, политика ассортимента, жизненный цикл продукта.	Построение бизнес-модели и конкурентной карты для фермерского проекта	Разработка бизнес-модели для собственного проекта. Анализ кейса.
Модуль 2. «Экономика и финансовая модель фермерского хозяйства»				
2.1. Экономические основы функционирования МФХ. Расчет экономических показателей и составление технологических карт-графиков. Определение стоимости выбранной технологии в целом и в расчете на ед. продукции	6	Экономическая сущность фермерского хозяйства. Основные экономические категории для МФХ. Расчет экономических показателей (КРІ для фермера, порядок расчета себестоимости, технологические карты-графики). Определение стоимости технологии в целом и на единицу продукции.	Составление технологической карты и расчет себестоимости продукции	Разработка технологической карты для своего проекта
2.2. Финансовая модель.	6	Финансовая модель фермерского хозяйства:	Построение финансовой	Построение полной

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
Бюджетирование, как составная часть финансового планирования. Издержки постоянные и переменные, прямые и косвенные. Чистая прибыль. Прогнозные формы финансовой отчетности, сводная отчетность по проекту		понятие и структура. Бюджетирование как инструмент финансового планирования в МФХ. Виды бюджетов для фермерского хозяйства. Издержки: классификация и влияние на чистую прибыль. Прогнозные формы финансовой отчетности и сводная отчетность. Сводная отчетность по проекту.	модели и бюджетов для КФХ	финансовой модели для своего проекта на три года
2.3. Анализ возможностей и рисков развития малого агробизнеса: меры государственной поддержки федерального и регионального уровня	6	Система государственной поддержки малого агробизнеса в Российской Федерации. Классификация мер поддержки для КФХ. Условия получения господдержки. Риски развития малого агробизнеса и способы их минимизации. Анализ рисков на этапе планирования.	Оценка рисков и разработка стратегии получения господдержки для КФХ	Анализ рисков для собственного. Сбор и анализ региональных мер поддержки
2.4. Поиск и привлечение дополнительного финансирования для проектов малого агробизнеса	2	Банковские кредитные продукты для малого агробизнеса. Специфика кредитования сельхозпроизводителей Лизинг, факторинг и иные финансовые сервисы. Алгоритм выбора оптимального финансового решения для КФХ. Разбор типичных ошибок фермеров при выборе финансового сервиса.		Сравнительный анализ финансовых продуктов для конкретной ситуации

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
2.5. Структура, оформление бизнес-плана. Особенности бизнес-планирования, сборка бизнес-плана	6	Назначение бизнес-плана и его структура для КФХ. Особенности бизнес-планирования в малом агробизнесе. Оформление и презентация бизнес-плана.	Разработка и сборка бизнес-плана КФХ под конкретную цель.	Анализ реального бизнес-плана
2.6. Особенности бухучета в малом агробизнесе	4	Нормативная база и варианты ведения бухгалтерского учета в КФХ. Учетная политика и первичные документы в КФХ. Учет активов и затрат в малом агробизнесе. Отчетность малого агробизнеса.	Ведение бухгалтерского учета в КФХ	Решение кейс-задач
2.7. Оптимизация на производстве. Ключевые задачи производственной аналитики Основы бережливого производства. Методы выявления, систематизации устранения потерь	6	Производственная аналитика в малом агробизнесе: цели и ключевые задачи. Основы бережливого производства применительно к КФХ (виды муда в агроконтексте, принципы бережливого производства для фермера). Методы выявления, систематизации и инструменты устранения потерь для КФХ. Примеры успешного внедрения бережливого производства в малых хозяйствах.	Выявление потерь и оптимизация процессов на примере КФХ	Решение кейс-задач
2.8. Основные риски и механизмы их нивелирования при создании агростартапов. Успешные кейсы и практики	6	Специфика рисков агростартапов и их классификация. Механизмы нивелирования рисков в агростартапах. Успешные кейсы	Разработка карты агростартапа и анализ успешных кейсов	Решение кейс-задач

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
		агростартапов и извлеченные уроки		
2.9. Контроль качества и сертификация продукции	4	Нормативно-правовая база качества и безопасности сельхозпродукции. Система контроля качества на малом фермерском хозяйстве. Обязательная сертификация и декларирование продукции		Анализ требований к конкретному продукту
2.10. Цифровые сервисы в АПК. ФГИСы	4	Цифровая трансформация АПК: цели, задачи, нормативная база. ФГИС – обязательный инструмент для прозрачной работы КФХ Обзор ключевых ФГИС в сфере АПК; практические аспекты регистрации и работы в них. Разбор типичных ошибок		
Модуль 3. «Технология продаж и логистика фермерской продукции»				
3.1. 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	4	Классификация каналов сбыта для фермерской продукции. Детальная характеристика каналов: плюсы, минусы, требования. Разработка плана формирования и наполнения каналов.	Разработка плана сбыта для КФХ: выбор каналов и дорожная карта.	Разработка плана сбыта для собственного проекта.

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
3.2. Создание собственных торговых точек. Проведение переговоров с представителями продуктовых рынков, сегмента HoReCa	4	Создание собственной торговой точки фермерской продукции. Виды, преимущества, недостатки, юридические и административные аспекты собственных торговых точек. Переговоры с представителями продуктовых рынков. Алгоритм переговоров. Правила поведения на переговорах. Проведение переговоров с сегментом HoReCa (кафе, рестораны, столовые). Алгоритм переговоров с HoReCa. Как удержать клиента из HoReCa. Разбор типичных ошибок при ведении переговоров, способы их преодоления.	Решение кейс-задач	Разработка бизнес-кейса «Открытие собственной торговой точки»
3.3. 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	6	Собственный сайт для фермерского хозяйства. Варианты создания сайта для малого бюджета, структура продающего сайта фермера. Классификация маркетплейсов для фермерской продукции. Алгоритм размещения, требования к продукции на маркетплейсах. Создание коммерческих аккаунтов в соцсетях. Структура продающего аккаунта, привлечение	Создание карточки товара для маркетплейса и контент-плана для соцсетей.	Регистрация на маркетплейсе и создание карточки товара

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
продукции, сервисы экосистемы «Свое фермерство»		подписчиков. Экосистема «Свое фермерство» и другие цифровые сервисы. Регистрация и использование цифровых платформ для продвижения фермерской продукции.		
Модуль 4. «Формирование команды и основы стратегического лидерства»				
4.1. Правовые аспекты кадровой работы. Набор, адаптация, обучение и развитие сотрудников. Практические стратегии найма	6	Правовые основы кадровой работы в КФХ: статус работодателя; основные нормативные акты; оформление трудовых отношений; ведение кадровой документации; ответственность работодателя. Набор персонала: источники и стратегии. Типичные ошибки при найме в селе. Адаптация нового работника в КФХ. Обучение, развитие и мотивация сотрудников.	Решение кейс-задач	Решение кейс-задач
4.2. Личная эффективность руководителя. Принятие решений в условиях множества критериев, риска и неопределенности. Бизнес-мышление	4	Ключевые компетенции эффективного руководителя фермерского хозяйства. Типы управленческих решений, методы их принятия в КФХ. Принятие решений при множестве решений, в условиях риска, неопределенности. Что такое бизнес-мышление. Базовые установки бизнес-мышления.	Решение кейс-задач	
4.3. Искусство	4	Основы управления		Решение кейс-

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
управления командой. Применение матрицы распределения полномочий и ответственности в системе управления бизнес-процессами. Создание культуры доверия и сотрудничества. Разрешение трудовых конфликтов.		командой в малом агробизнесе: специфика команд в КФХ; принципы эффективного управления командой; роли в фермерской команде; стили управления. Матрица распределения полномочий и ответственности (RACI). Преимущества и ограничения применения матрицы. Культура доверия – конкурентное преимущество малой фермы. Создание культуры доверия и сотрудничества. Разрешение трудовых конфликтов в КФХ: типичные конфликты в малом агробизнесе; алгоритм разрешения конфликта; профилактика конфликтов.		задач
4.4. Стратегия развития хозяйства. Вывод новых продуктов на рынок, освоение новых рынков, кооперация, развитие агротуризма и т.д.	4	Стратегия развития КФХ: понятие, этапы разработки. Вывод новых продуктов на рынок: понятие, этапы вывода нового продукта, риски. Освоение новых рынков сбыта. Стратегии выхода на новый рынок. Кооперация как стратегия развития. Преимущества, риски малого хозяйства. Агротуризм как дополнительный	Решение кейс-задач	

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
		источник дохода.		
4.5. Сельхозкооперация – создание и развитие кооператива	4	Сельскохозяйственная кооперация: понятие, виды, нормативная база. Преимущества кооперации для малых хозяйств Создание, управление и развитие кооператива. Меры господдержки кооперативов		Решение кейс-задач
Учебная практика	6			
Групповые консультации	2			
Итоговая аттестация	4		защита презентации бизнес-модели и дорожной карты развития проекта	

2.4. Рабочие программы учебных дисциплин (модулей)

Модуль 1. «Анализ рыночной ситуации и построение конкурентоспособной бизнес-модели»

В рамках модуля рассматриваются ключевые тренды и современное состояние отечественного АПК, инновационные технологии, а также роль малого агробизнеса в обеспечении продовольственной безопасности. Рассматриваются методы изучения целевой аудитории и оценки ёмкости локального рынка, особенности ценообразования на продовольствие, критические точки снижения маржинальности фермерской продукции.

Модуль направлен на формирование системного понимания агропромышленного рынка в Российской Федерации и практических инструментов для создания устойчивой бизнес-модели малого фермерского хозяйства

По завершению освоения модуля обучающиеся должны:

- **знать:** нормативные правовые акты, регулирующие финансово-хозяйственную деятельность организации; порядок разработки нормативов материальных, бизнес-планов, трудовых, финансовых ресурсов организации в соответствии с отраслевой направленностью
- **уметь:** составлять проекты финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации; осуществлять экономический анализ хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявлять резервы производства; применять информационные технологии для обработки экономических данных; анализировать результаты расчетов финансово-экономических показателей и обосновывать полученные выводы; собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации

- **владеть:** алгоритмами сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации.

Модуль 2. «Экономика и финансовая модель фермерского хозяйства»

В рамках модуля изучаются методы расчета себестоимости продукции, алгоритмы разработки прогнозных форм отчетности и анализа чистой прибыли. Особое внимание уделяется доступным финансовым сервисам в АПК, мерам господдержки федерального и регионального уровней, а также анализу рисков агростартапов и способам их минимизации. Затрагиваются практические аспекты бухгалтерского учета в малом агробизнесе, оптимизации производственных процессов на основе бережливого производства, а также цифровые сервисы (ФГИС «Меркурий», «Сатурн», «Зерно» и др.).

Модуль формирует у обучающихся комплексное понимание экономических механизмов функционирования малого фермерского хозяйства и практические навыки построения финансовой модели, необходимой для управления, получения грантов и кредитов.

По завершению освоения модуля обучающиеся должны

- **знать:** методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью; технологические и организационно-экономические условия производства в соответствии с отраслевой направленностью деятельности организации; методы определения экономической эффективности внедрения инновационных технологий организации труда; информационные технологии для осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации; методы определения экономической эффективности внедрения новой техники и технологии, организации труда, инновационных предложений; порядок разработки перспективных и годовых планов финансово-хозяйственной и производственной деятельности организации

- **уметь:** анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и интерпретировать полученные результаты; рассчитывать экономические

и финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; применять методики определения экономической эффективности производства; собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; использовать методы осуществления проектной деятельности; составлять и анализировать финансово-экономическую отчетность организации; принимать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности организации; составлять бизнес-проекты, перспективные и годовые планы, прогноз основных финансово-экономических показателей деятельности организации

- **владеть:** методиками расчетов экономических и финансово-экономических показателей с учетом нормативных правовых актов, определения экономической эффективности организации труда и производства, внедрение инновационных технологий; алгоритмами учета экономических показателей результатов производственной деятельности организации, мерами по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, снижению издержек на производство и реализацию продукции, устранению потерь и непроизводительных расходов; навыками разработки стратегий развития и функционирования организации.

Модуль 3. «Технология продаж и логистика фермерской продукции»

Особое внимание уделяется цифровым инструментам продвижения: разработка продающего сайта, создание коммерческих аккаунтов в социальных сетях, размещение продукции на маркетплейсах, формирование карточек товара и контент-стратегии. В рамках модуля также рассматриваются современные цифровые решения для фермеров, включая сервисы экосистемы «Свое фермерство».

Модуль направлен на формирование практических компетенций по организации эффективного сбыта и логистики продукции малого фермерского хозяйства. Предлагается изучить особенности различных каналов продаж (оптовые, розничные каналы, работа с сетевыми магазинами и несетевой розницей, сотрудничество с сегментом HoReCa), создание собственных торговых точек.

По завершению освоения модуля обучающиеся должны

- **знать:** нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность; принципы системного анализа; основы управления инновационными проектами, дизайн-мышления в разработке новых продуктов; особенности кросс-культурного взаимодействия с клиентами, партнерами и коллегами; рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики; особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг; методы проведения маркетингового исследования; методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства; методы, инструменты и цифровые технологии оценки клиентского опыта

- **уметь:** определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;

подготавливать комплексный план проведения маркетингового исследования; анализировать текущую рыночную конъюнктуру; составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования; осуществлять постановку задач исследования исходя из целей, выявленных проблем и возможностей, с учетом особенностей стратегии взаимоотношений с клиентами исследуемого типа рынка; систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации; использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков; проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга; публиковать мультимедиа контент в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

- **владеть:** анализом конъюнктуры рынка товаров и услуг; принципами формирования предложений по совершенствованию ценовой политики.

Модуль 4. «Формирование команды и основы стратегического лидерства»

В рамках модуля рассматриваются правовые аспекты кадровой работы: оформление трудовых отношений, адаптация, обучение и развитие сотрудников, а также практические стратегии найма в сельской местности. Предлагаются для изучения инструменты повышения эффективности руководителя, методы принятия управленческих решений в условиях множеств критериев, риска и неопределенности, основы бизнес-мышления.

Особое внимание уделяется искусству управления командой: применение матрицы распределения полномочий ответственности, создание культуры доверия и сотрудничества, разрешение трудовых конфликтов. Также модуль охватывает стратегическое планирование развития фермерского хозяйства.

Модуль направлен на развитие у обучающихся управленческих компетенций, необходимых для эффективного руководства малым фермерским хозяйством и построения устойчивой команды.

По завершению освоения модуля обучающиеся должны

- **знать:** технологии и методики поиска, привлечения, подбора и отбора персонала; методика планирования потребности организации в поиске и привлечении персонала; нормативные правовые акты, определяющие нормы трудового права; основы экономики, организации труда и управления персоналом; специализированные информационные системы, цифровые услуги и сервисы в области обеспечения персоналом, границы их

применения; локальные акты организации, регулирующие порядок подбора персонала; методы управления развитием и эффективностью организации, методы анализа выполнения планов и программ, определения их экономической эффективности, методы обеспечения кадровой безопасности; методы проведения аудита, контроля оперативных управленческих процессов, социологических исследований; бюджетное проектирование; формы, методы и системы материального и нематериального стимулирования труда персонала

- **уметь:** определять критерии поиска, привлечения, подбора и отбора персонала; составлять и контролировать статьи расходов на обеспечение персоналом для планирования бюджетов; обеспечивать соблюдение требований законодательства Российской Федерации и политик работодателя в области обработки персональных данных и конфиденциальной информации; обеспечивать документационное сопровождение выхода кандидата на работу и перемещения персонала; работать с информационными системами, цифровыми услугами и сервисами по вопросам обеспечения персоналом, ведения поиска и учета кандидатов на вакантные должности (профессии, специальности); применять методы анализа бизнес-процессов организации

- **владеть:** способами и методами привлечения персонала в соответствии с планами и ограничениями организации; процессами ведения документооборота по вопросам обеспечения персоналом; комплексом инструментов управления персоналом и методиками анализа факторов, влияющих на отклонение фактических показателей от плановых.

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:

- 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, свободно оперирует специализированной терминологией, слушатель демонстрирует умение осуществлять анализ; отвечает на поставленные преподавателем вопросы; способен достоверно обосновать свою точку зрения примерами из практического материала, представил свою бизнес-модель и дорожную карту развития проекта
«Не зачтено»	Слушатель не приступал к освоению теоретического вопроса; не владеет знаниями нормативно-правового регулирования в сфере пчеловодства, 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. 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.
2. Самарханов Т.Г. Экономика и организация в крестьянских (фермерских) хозяйствах: учебное пособие. - М.: ФГБОУ ДПО РАКО АПК, 2024. - 282 с.
3. 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.
4. Основы экономики сельскохозяйственного предприятия: учебное пособие для СПО / И.В. Кондратьева. – 3-е изд., стер. – Санкт-Петербург: Лань, 2024. – 232 с.
5. Бухгалтерский учет и анализ в крестьянских (фермерских) хозяйствах: учебное пособие для вузов/4-е изд., стер. – Санкт-Петербург: Лань, 2025. – 308 с.
6. Учет на предприятиях малого бизнеса: учебно-методическое пособие/ О.В. Баянова, - Пермь: изд-во Пермский государственный аграрно-технологический университет им. акад. Д.Н. Прянишникова, 2022. – 95 с.

7. 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.
8. 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. Мишуров Н.П., Неменушая 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.
2. Самарханов Т.Г. Земельные отношения в фермерском секторе экономики: учебное пособие. - М.: ФГБОУ ДПО РАКО АПК, 2024. - 149 с.
3. Самарханов Т.Г. Создание и эффективное функционирование крестьянских (фермерских) хозяйств. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2018. – 260 с.
2. Башмачников, В. Ф. Фермерству в России быть: монография / В. Ф. Башмачников [и др.]. - М.: Перо, 2019. - 607 с.
3. Региональный опыт создания и развития крестьянских (фермерских) хозяйств начинающих фермеров и семейных животноводческих ферм: инстр. - метод. издание. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2016. – 180 с. 2.
5. Технологический проект скотоводства и овцеводства с кормопроизводством в условиях малых форм хозяйствования / В.М. Тараторкин, Т.Г. Самарханов, В.П. Тарасеев – 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.
9. Экономика отраслей сельского хозяйства: учебное пособие для СПО / И.В. Кондратьева. – 2-е изд., стер. – Санкт-Петербург: Лань, 2021. – 184 с.: ил. – Текст: непосредственный.

Нормативно-правовые акты:

1. 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/>
2. Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" от 29 декабря 2006 года N 264-ФЗ // [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://www.consultant.ru/>
3. Федеральный закон от 24.07.2002 № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». // [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 «Об органической продукции и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 №280.
6. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». // [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://www.consultant.ru/>
7. 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/>
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 июля 2011 г. № 612 «Об утверждении критериев существенного снижения плодородия земель

сельскохозяйственного назначения» (с изменениями и дополнениями).
 // [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://www.consultant.ru/>

Учебные документальные фильмы:

1. Прямой эфир: «Особенности регулирования деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств». [Электронный ресурс] // VK Видео. — Дата публикации: 08.10.2025. — URL: https://vkvideo.ru/video-38227308_456239913
2. Семинар-совещание «Комплексное развитие территорий и развитие малых форм хозяйствования в АПК» [Электронный ресурс] // VK Видео. — Дата публикации: 22.10.2022. — URL: https://vkvideo.ru/video-171550368_456239073

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.