



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 «15» июля 2026 г.
протокол № 16

УТВЕРЖДЕНА:

Приказом ректора
ФГБОУ ДПО РАКО АПК
от «15» июля 2026 № 166/1-А

Е.А. Ижмулкина

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**

«Сырный бизнес с нуля: от выбора модели до прибыльных продаж»

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.....	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.....	И
2.4.	Рабочие программы учебных дисциплин (модулей).....	15
2.5.	Формы аттестации.....	17
2.6.	Оценочные и методические материалы.....	17
2.7.	Материально-технические условия.....	19

1. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1 Цель реализации программы

Цель программы:

— формирование новых профессиональных компетенций в области создания и ведения прибыльного сыродельного бизнеса, включая выбор оптимальной бизнес-модели, организацию производства, финансовое планирование, выстраивание эффективных каналов сбыта и соблюдение санитарных требований.

В результате освоения образовательной программы планируется формирование профессиональных компетенций:

ПК-1 Способен анализировать рыночную ситуацию в сыродельной отрасли, оценивать ниши и конкурентную среду, выбирать бизнес-модель (собственное молоко или покупное сырье) и разрабатывать конкурентоспособную стратегию развития.

ПК-2 Способен организовать производство сыров: выбирать помещение, оборудование, сырьевую базу, разрабатывать ассортиментную матрицу, внедрять санитарную программу и систему контроля качества.

ПК-3 Способен разрабатывать финансовую модель, рассчитывать себестоимость, точку безубыточности, инвестиционные и операционные затраты, управлять рисками и составлять бизнес-план для получения грантов и кредитов.

ПК-4 Способен выстраивать систему сбыта, использовать различные каналы продаж (розница, HoReCa, маркетплейсы, агрегаторы, федеральные сети), создавать цифровые инструменты продвижения и формировать лояльную клиентскую базу.

1.2 Основные характеристики

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Сырный бизнес с нуля: от выбора модели до прибыльных продаж» (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, владельцы КФХ и ЛПХ, действующие сыровары и технологи, инвесторы, студенты выпускных курсов
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:	- дистанционные образовательные технологии; - современные информационные образовательные технологии; - активные формы и методы преподавания: лекции с рассмотрением практических примеров, в том числе из собственного профессионального/ делового опыта лектора и обучающихся; - кейс-метод
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 и потенциальных предпринимателей в сфере сыроделия, фермеров, технологий молочной промышленности, а также инвесторов, планирующих создание или развитие сыроваренного бизнеса. Обучающиеся систематизируют знания о рынке сыров, освоят методы выбора бизнес-модели (собственное молоко или покупное сырье), научатся проектировать производственное помещение, подбирать оборудование, разрабатывать санитарную программу и предотвращать типичные нарушения.

Особое внимание уделяется финансовому планированию: расчет себестоимости, точки безубыточности, инвестиционных затрат, управление рисками. Программа включает детальный разбор каналов сбыта – от фермерских ярмарок до федеральных сетей и маркетплейсов, а также практические занятия по созданию продающего сайта и аккаунтов в социальных сетях. Выездная практика в действующие сыроварни позволяет закрепить полученные знания и перенять опыт успешных хозяйств.

Итоговая работа – защита индивидуального бизнес-плана сыроварни с финансовыми расчетами и дорожной картой развития.

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)

Обобщенная трудовая функция	А. Экономический анализ деятельности организации
Трудовая функция	А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации
Трудовые действия	- Сбор и обработка исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации - Выполнение расчетов по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг
Трудовая функция	А/02.6 Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации
Трудовые действия	- Формирование и проверка планов финансово-экономического развития организации - Проведение расчетов экономических и финансово-экономических показателей на основе типовых методик с учетом нормативных правовых актов

Профессиональный стандарт 08.035 «Маркетолог» (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 08.11.2023 № 790н)

Обобщенная трудовая функция	А. Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга
Трудовая функция	А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования;
Трудовые действия	- Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации - Анализ конъюнктуры рынка товаров и услуг
Трудовая функция	А/02.6 Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
Трудовые действия	- Планирование и организация сбора первичной и вторичной маркетинговой информации - Формирование предложений по совершенствованию товарной политики

	- Формирование предложений по совершенствованию ценовой политики - Формирование предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж - Формирование предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
--	--

Требования к результатам обучения

Соотношение с трудовыми функциями	Результаты обучения
ПК-1. Способен анализировать рыночную ситуацию в сыродельной отрасли, оценивать ниши и конкурентную среду, выбирать бизнес-модель (собственное молоко или покупное сырье) и разрабатывать конкурентоспособную стратегию развития	
А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования (профстандарт 08.035)	Знать: – нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность; – принципы системного анализа; – рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики; – особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг; – методы проведения маркетингового исследования Уметь: – анализировать текущую рыночную конъюнктуру; – определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования; – подготавливать комплексный план проведения маркетингового исследования; – выявлять проблемы и формулировать цели исследования; – осуществлять постановку задач исследования исходя из целей, выявленных проблем и возможностей Владеть: – методами сбора, средствами хранения и обработки маркетинговой информации; – алгоритмами поиска первичной и вторичной маркетинговой информации; – навыками анализа конъюнктуры рынка товаров и услуг
ПК-2. Способен организовать производство сыров: выбирать помещение, оборудование, сырьевую базу, разрабатывать ассортиментную матрицу, внедрять санитарную программу и систему контроля качества	
А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации (профстандарт 08.043)	Знать: – нормативные правовые акты, регулирующие финансово-хозяйственную деятельность организации; – технологические и организационно-экономические условия производства в соответствии с отраслевой направленностью деятельности организации; – порядок разработки нормативов материальных, трудовых, финансовых ресурсов организации; – методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов Уметь: – собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей; – осуществлять экономический анализ хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявлять резервы производства;

	– оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации; – применять информационные технологии для обработки экономических данных. Владеть: – методами сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации; – навыками выполнения расчетов по материальным, трудовым и финансовым затратам; – алгоритмами мониторинга изменения данных для проведения расчетов экономических показателей
ПК-3 Способен разрабатывать финансовую модель, рассчитывать себестоимость, точку безубыточности, инвестиционные и операционные затраты, управлять рисками и составлять бизнес-план для получения грантов и кредитов	
А/02.6 Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации (профстандарт 08.043)	Знать: – нормативные правовые акты, регулирующие финансово-хозяйственную деятельность организации; – методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; – порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью; – методические материалы по планированию, учету и анализу деятельности организации; – методы определения экономической эффективности внедрения инновационных технологий. Уметь: – рассчитывать экономические и финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; – применять методики определения экономической эффективности производства; – строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и интерпретировать полученные результаты; – анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации; – выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты. Владеть: – методиками расчетов экономических и финансово-экономических показателей с учетом нормативных правовых актов; – навыками выбора и применения статистических, экономико-математических методов; – алгоритмами расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации; – методами определения резервов повышения эффективности деятельности организации
ПК-4 Способен выстраивать систему сбыта, использовать различные каналы продаж (розница, HoReCa, маркетплейсы, агрегаторы, федеральные сети), создавать цифровые инструменты продвижения и формировать лояльную клиентскую базу	
А/02.6 Проведение маркетингового исследования с использованием	Знать: – методики расчета показателей прибыли, эффективности,

инструментов комплекса маркетинга	рентабельности и издержек производства; – особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг; – методы, инструменты и цифровые технологии оценки клиентского опыта; – основы управления инновационными проектами, дизайн-мышления в разработке новых продуктов. Уметь: – 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»; – давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга; – формировать предложения по совершенствованию товарной, ценовой политики, систем сбыта и продаж, системы продвижения товаров. Владеть: – методами анализа конъюнктуры рынка товаров и услуг; – принципами формирования предложений по совершенствованию ценовой политики; – навыками работы со специализированными программами для сбора информации и управления маркетинговыми инструментами; – способами создания отчетов и рекомендаций по результатам маркетинговых исследований
-----------------------------------	---

2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

2.1 Учебный план

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Грудоемкость в час. всего	лекции	практич. занятия/ лабор. работы/ семинар.	проектная работа, час.	Сам. раб. слуш.
1	2	3	4	5	6
Модуль 1. Анализ рыночной ситуации и построение конкурентоспособной бизнес-модели	10	4	4	0	2
1.1. Рынок сыров России: возможности и ниши. Анализ динамики, трендов, конкурентной среды. Практика: анализ регионального рынка, выбор ниши	5	2	2		1
1.2. Сравнительный анализ бизнес-моделей: собственное молоко или покупное сырье. Факторы выбора. Практика: расчет инвестиционных и операционных затрат, точки безубыточности	5	2	2		1
Модуль 2. Организация производства сыров	28	14	6	4	4
2.1. Сырьевая база: требования к молоку, контроль качества, работа с поставщиками	3	2			1
2.2. Ассортиментная матрица: мягкие, полутвердые, твердые, крафтовые сыры	6	2	2	1	1
2.3. Выбор помещения для сыроварни: площадь, планировка, инженерные коммуникации, камеры созревания	3	2			1
2.4. Комплект базового оборудования и инвентаря. Практика: составление сметы	4,5	2	1	1	0,5
2.5. Закваски и ферменты: выбор, хранение, работа с поставщиками	4,5	2	1	1	0,5
2.6. Сертификация сыра. Санитарная программа на сыродельном производстве	2	2			
2.7. Оптимизация на производстве. Ключевые задачи производственной аналитики Основы бережливого производства. Методы выявления, систематизации и устранения потерь.	5	2	2	1	
Модуль 3. Бизнес-планирование и финансовая модель	17	6	6	5	0
3.1. Структура бизнес-плана	3	2		1	
3.2. Финансовая модель: постоянные и переменные издержки, инвестиционный план	3	2		1	
3.3. Расчет себестоимости сыра (собственное / покупное молоко), операционные расходы, точка безубыточности. Маржинальная, операционная и чистая прибыль. Разработка финансовой модели.	3		2	1	

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, в час. всего	лекции	практич. занятия/ лабор. работы/ семинар.	проектная работа, час.	Сам. раб. слуш.
1	2	3	4	5	6
3.4. Выбор организационно-правовой формы, системы налогообложения.	3		2	1	
3.5. Управление рисками: брак, качество сырья, сезонность, колебания цен	5	2	2	1	
Модуль 4. Сбыт и каналы продаж	9	4	4	1	0
4.1. Особенности каналов продаж (местные розничные сети, федеральные сети (через агрегаторы), прямые продажи, розничные продажи, тендеры, работа с сетями, работа с несетевой розницей, фермерские ярмарки и рынки, фирменный магазин при производстве, Рестораны и HoReCa, работа с маркетплейсами), разработка плана формирования и наполнения выбранных каналов реализации продукции. Практика: Разработка индивидуальной стратегии сбыта	5	2	2		
4.2. Разработка собственного продающего сайта или размещение продукции на маркетплейсе: формирование страниц, наполнение контентом. Создание и разработка коммерческих аккаунтов в социальных сетях.	4	2	2	1	
5. Учебная практика (выезд в действующие хозяйства)	6	—	6	—	—
6. Индивидуальные консультации	1				
6. Итоговая аттестация	1	—	—	—	—
Итого:	72	28	26	10	6

2.2. Календарный учебный график

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость всего, час.	Период обучения*		
		(учебные дни, недели, месяцы)		
		1 неделя	2 неделя	3 неделя
1	2	3	4	5
Модуль 1. Анализ рыночной ситуации и построение конкурентоспособной бизнес-модели	10	38		
Модуль 2. Организация производства сыров	28			
Модуль 3. Бизнес-планирование и финансовая модель	17		26	
Модуль 4. Сбыт и каналы продаж	9			
5. Учебная практика (выезд в действующие хозяйства)	6			8
6. Итоговая аттестация и инд. консультации	2			
ИТОГО	72			

*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. Рынок сыров России: возможности и ниши. Анализ динамики, трендов, конкурентной среды. Практика: анализ регионального рынка, выбор ниши	5	Современное состояние рынка: динамика производства (с 384 тыс. т в 2014 до ~860 тыс. т в 2024), потребление (7,9 кг/чел.), доля импорта. Тренды: крафтовые сыры, козьи/овечьи сорта, сыры с высоким белком. Конкурентная среда: крупнейшие игроки и малые производства. Стратегии выживания и роста	Анализ регионального рынка: сбор данных по производству, ценам, конкурентам; выбор перспективной ниши. Оценка стартовых условий (наличие молока, помещений, каналов сбыта)	
1.2. Сравнительный анализ бизнес-моделей: собственное молоко или покупное сырье. Факторы выбора. Практика: расчет инвестиционных и операционных затрат, точки безубыточности	5	Детальное сравнение моделей: капитальные затраты, операционные издержки, риски, рентабельность. Факторы выбора: стартовый капитал, земельные ресурсы, сырьевая база, цели масштабирования. Гибридные схемы: кооперация, аренда стада, долгосрочные контракты	Расчет инвестиционных и операционных затрат для обеих моделей на основе реальных данных. Определение точки безубыточности при разных объемах (10, 30, 50 т/год). Сравнительный анализ эффективности	
Модуль 2. Организация производства сыров				

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
2.1. Сырьевая база: требования к молоку, контроль качества, работа с поставщиками	3	Оценка сыропригодности: жир, белок, плотность, бактериальная обсемененность. Использование анализаторов («Лактан», «Клевер М-2», «Эксперт Профи»). Работа с поставщиками: выбор, проверка, заключение контрактов		Составление чек-листа оценки поставщика
2.2. Ассортиментная матрица: мягкие, полутвердые, твердые, крафтовые сыры	6	Классификация сыров: мягкие, полутвердые, твердые, выдержанные, авторские. Технологические особенности каждого типа. Формирование ассортимента в зависимости от рынка и оборудования	Дегустация и оценка разных видов сыров, разбор рецептур. Составление ассортиментной матрицы для своего проекта с прогнозом продаж	Разработка карт продукции для выбранного ассортимента (состав, сроки созревания, особенности хранения)
2.3. Выбор помещения для сыроварни: площадь, планировка, инженерные коммуникации, камеры созревания	3	Требования к площади (от 30 до 100+ кв. м), зонирование: приемка → производство → созревание → склад → бытовые помещения. Инженерные коммуникации (вода, канализация, вентиляция, отопление). Локация и санитарно-защитные зоны. Специфика камер созревания (температура, влажность)		Оценка трех вариантов помещений (по планам и фото) на соответствие требованиям. Составление чек-листа проверки помещения
2.4. Комплект базового оборудования и инвентаря. Практика: составление сметы	4,5	Оборудование для приемки, пастеризации, сыроделия, созревания, хранения, упаковки. Выбор для микро, малых и средних объемов. Материалы (нержавеющая сталь)	Составление сметы оборудования для своего объема производства с использованием актуальных прайсов поставщиков.	Сравнение вариантов (отечественное vs импортное)–
2.5. Закваски и ферменты: выбор, хранение, работа с поставщиками	4,5	Виды заквасок и ферментов, их роль в производстве. Импортные и отечественные аналоги. Условия хранения, работа с поставщиками. Формирование страхового	Подбор заквасок и ферментов для разных видов сыра из ассортимента. Разбор замены импортных компонентов	Обоснование выбора заквасок

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
		запаса		
2.6. Сертификация сыра. Санитарная программа на сыродельном производстве	2	Нормативная база (СанПиН, техрегламенты). Элементы санитарной программы: входной контроль, обработка оборудования, личная гигиена, поточность, борьба с вредителями. Типичные нарушения, выявляемые Роспотребнадзором (бактериофаги, кишечная палочка, перекрестные потоки)		
2.7. Оптимизация на производстве	5	Ключевые задачи производственной аналитики. Основы бережливого производства.	Методы выявления, систематизации и устранения потерь.	Решение кейс-задач
Модуль 3. Бизнес-планирование и финансовая модель				
3.1. Структура бизнес-плана. Практика: заполнение шаблона	3	Назначение бизнес-плана, структура для разных целей (для себя, для гранта, для кредита). Основные разделы: резюме, описание продукта, рынок, производство, маркетинг, финансы, риски		Разработка структуры и содержания собственного бизнес-плана
3.2. Финансовая модель: постоянные и переменные издержки, инвестиционный план	3	Классификация затрат: постоянные и переменные, прямые и косвенные. Инвестиционные затраты (оборудование, ремонт, регистрация). Источники финансирования (собственные, гранты, кредиты)		Планирование источников финансирования
3.3. Расчет себестоимости сыра (собственное / покупное молоко), операционные расходы, точка безубыточности. Маржинальная, операционная и чистая прибыль.	3		Практический расчет себестоимости для двух моделей (собственное / покупное молоко) с использованием реальных цен. Расчет ТБУ для разных объемов.	Создание финансовой модели в Excel с прогнозом на 3 года (доходы, расходы, прибыль, денежный поток). Расчет срока окупаемости
3.4. Выбор	3		Сравнительная	Решение

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
организационно-правовой формы, системы налогообложения.			характеристика КФХ, ИП, ЛПХ, СПоК. Выбор системы налогообложения Анализ реального кейса.	расчетно-аналитической задачи.
3.5. Управление рисками: брак, качество сырья, сезонность, колебания цен	5	Классификация рисков: брак (90% новичков теряют первые 3-5 партий), некачественное сырье, колебания цен, сезонность. Механизмы минимизации: страховые запасы, диверсификация поставщиков, резервирование средств	Разбор реальных кейсов потерь и способов их предотвращения.	Разработка карты рисков и плана реагирования для своего проекта.
Модуль 4. Сбыт и каналы продаж				
4.1. Особенности каналов продаж (местные розничные сети, федеральные сети (через агрегаторы), прямые продажи, розничные продажи, тендеры, работа с сетями, работа с несетевой розницей, фермерские ярмарки и рынки, фирменный магазин при производстве, Рестораны и HoReCa, работа с маркетплейсами), разработка плана формирования и наполнения выбранных каналов реализации продукции. Практика: Разработка индивидуальной стратегии сбыта	5	Классификация: оптовые и розничные, прямые продажи (ярмарки, рынки, свой магазин), работа с HoReCa, несетевая розница, федеральные сети (через агрегаторы), маркетплейсы. Плюсы, минусы, требования каждого канала Требования к продукции, документация, маркировка («Честный знак»). Алгоритм регистрации и размещения. Особенности логистики и комиссий. Опыт агрегаторов (например, «Магнит»)	Разработка стратегии сбыта для собственного проекта: выбор приоритетных каналов, дорожная карта подключения, расчет затрат и доходов по каналам Регистрация на маркетплейсе (учебная симуляция), создание карточки товара, заполнение характеристик	
4.2 Разработка собственного продающего сайта или размещение продукции на маркетплейсе:	4	Варианты создания сайта (конструкторы, лендинг), структура продающей страницы. Коммерческие аккаунты в соцсетях: контент-план, фото/видео,	Расчет розничной и оптовой цены для своего продукта, с учетом наценок разных каналов.	Составление контент-плана

Наименование модуля (раздела), тема занятия	Трудоемкость, час.	Краткое содержание лекций	Тема и/или содержание	
			практических работ	проектная работа
формирование страниц, наполнение контентом. Создание и разработка коммерческих аккаунтов в социальных сетях.		привлечение подписчиков. Экосистема «Свое фермерство» и другие цифровые сервисы Требования к упаковке и маркировке, брендинг. Методы ценообразования: затратный, рыночный, ценностный. Расчет цен для разных каналов с учетом наценок. Особенности работы с ресторанами и отелями: презентация, договоры, регулярность поставок		
Учебная практика	6	Выезд в действующие сыроварни (1-2 хозяйства). Экскурсия по производству, наблюдение за технологическими процессами, санитарными решениями. Общение с владельцами и технологами. Разбор кейсов	Заполнение «Дневника практики» с фиксацией наблюдений, выводов, применимых к собственному проекту	Подготовка отчета по практике с фотографиями и рекомендациями
Индивидуальные консультации	1	Разбор вопросов по пройденному материалу	—	—
Итоговая аттестация	1	Защита проекта и дорожной карты развития перед комиссией	Презентация (2-3 минуты) с основными разделами: продукт, рынок, производство, финансы, сбыт, риски. Ответы на вопросы	Итоговый проект в письменной форме (электронный вариант)

2.4. Рабочие программы учебных дисциплин (модулей)

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

В рамках модуля рассматриваются современное состояние и тренды российского рынка сыров, структура спроса и предложения, конкурентная среда и ниши для малых производителей. Слушатели изучают методы оценки сырьевой базы, анализируют две ключевые бизнес-модели – с собственным производством молока и на покупном сырье – и учатся выбирать оптимальную с учетом своих ресурсов и целей. Модуль направлен на формирование системного взгляда на отрасль и практических навыков рыночного анализа.

По завершению освоения модуля обучающиеся должны:

- **знать:** нормативные акты, регулирующие деятельность в АПК; методы анализа рыночной конъюнктуры; критерии выбора бизнес-модели;
- **уметь:** собирать и обрабатывать данные о рынке, рассчитывать емкость ниши, строить сравнительные таблицы затрат и эффективности для разных моделей;
- **владеть:** алгоритмами конкурентного анализа, инструментами оценки стартовых условий и расчета точки безубыточности.

Модуль 2. «Организация производства сыров»

Модуль посвящен практическим аспектам создания сыродельного цеха: от требований к сырью и помещениям до подбора оборудования и внедрения санитарной программы. Слушатели знакомятся с ассортиментной матрицей, учатся работать с поставщиками молока, заквасок и ферментов, осваивают методы контроля качества и профилактики типичных нарушений, выявляемых надзорными органами. Модуль закладывает технологическую и организационную основу будущего производства.

По завершению освоения модуля обучающиеся должны

- **знать:** технологические требования к молоку и готовой продукции; санитарные нормы и правила для сыроварен; виды оборудования и их характеристики;
- **уметь:** проектировать зонирование цеха, составлять смету оборудования, разрабатывать ассортиментную матрицу, формировать санитарную программу;
- **владеть:** методами входного контроля сырья, алгоритмами выбора поставщиков, чек-листами проверки помещений и оборудования.

Модуль 3. «Экономика и финансовая модель фермерского хозяйства»

Модуль формирует финансовое мышление предпринимателя. Слушатели осваивают структуру бизнес-плана, учатся рассчитывать себестоимость продукции, операционные и инвестиционные затраты, строить прогнозные финансовые модели и определять точку безубыточности. Отдельное внимание уделяется управлению рисками – от брака до сезонных колебаний цен. В результате каждый слушатель разрабатывает полноценную финансовую модель своего проекта.

По завершению освоения модуля обучающиеся должны

- **знать:** методы экономического анализа, порядок разработки бизнес-планов, способы расчета себестоимости и маржинальности;
- **уметь:** строить финансовые модели в Excel, прогнозировать денежные потоки, рассчитывать срок окупаемости, оценивать и минимизировать риски;
- **владеть:** навыками подготовки инвестиционных планов, обоснования экономической эффективности, работы с грантовыми заявками.

Модуль 4. «Технология продаж и логистика фермерской продукции»

Модуль ориентирован на выстраивание эффективной системы продаж. Рассматриваются все возможные каналы: от фермерских ярмарок и собственной розницы до федеральных сетей, маркетплейсов и HoReCa. Слушатели осваивают методы ценообразования, требования к упаковке и маркировке, учатся создавать продающие сайты и коммерческие аккаунты в соцсетях. Особое внимание уделяется цифровым сервисам (экосистема «Свое фермерство») и работе с агрегаторами.

По завершению освоения модуля обучающиеся должны

- **знать:** особенности разных каналов сбыта, методы ценообразования, инструменты цифрового маркетинга;
- **уметь:** разрабатывать стратегию сбыта, вести переговоры, создавать сайты и аккаунты, подготавливать коммерческие предложения;
- **владеть:** навыками расчета экономической эффективности каналов, методами продвижения фермерской продукции в сети.

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

Критерий	Описание	Оценка
Полнота проработки	Все разделы бизнес-плана заполнены, расчёты обоснованы.	0-5 баллов
Реалистичность финансовой модели	Использованы рыночные цены, реалистичные объёмы, учтены все затраты.	0-5 баллов

Критерий	Описание	Оценка
Аргументированность выбора модели	Чёткое обоснование выбора модели и каналов сбыта.	0-5 баллов
Презентационные навыки	Чёткая структура, лаконичность, ответы на вопросы.	0-5 баллов
Итого	Сумма баллов	Макс. 20

«Зачтено» – 12 баллов и выше.

«Не зачтено» – менее 12 баллов.

2.6.3 Учебно-методические материалы

Основная литература:

1. Раманаускас, И.-Р. И. Сыроделие: техника и технология : учебник для СПО / И.-Р. И. Раманаускас, А. А. Майоров, О. Н. Мусина, Т. И. Шингарева, Г. Е. Полищук. — 3-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2022. — 508 с. — ISBN 978-5-8114-9941-0. labirint.ru +1
2. Раманаускас, И.-Р. И. Технология и оборудование для производства натурального сыра : учебник для вузов / И.-Р. И. Раманаускас, А. А. Майоров, О. Н. Мусина, Т. И. Шингарева, Г. Е. Полищук. — 7-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2024. — 508 с. — ISBN 978-5-507-47736-4. lanbook.com +1
3. Догарева, Н. Г. Промышленные технологии сыров : учебное пособие / Н. Г. Догарева, С. В. Стадникова ; Оренбургский гос. ун-т. — Оренбург : ОГИМ, 2014. — 279 с. — Библиогр.: с. 279. — ISBN 978-5-9723-0148-5. rusneb.ru +1
4. 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.
5. Самарханов Т.Г. Экономика и организация в крестьянских (фермерских) хозяйствах: учебное пособие. - М.: ФГБОУ ДПО РАКО АПК, 2024. - 282 с.

Дополнительная литература:

1. Лях, В. Я. Справочник сыродела / В. Я. Лях, И. А. Шергина, Т. Н. Садовая ; под ред. В. А. Мордвиновой. — 2-е изд., испр. — Санкт-Петербург : Профессия, 2021. — 677 с.
2. Сыр. Научные основы и технологии : в 2 т. Т. 1. Научные основы сыроделия / под ред. П. Л. МакСуини, П. Ф. Фокс, П. Д. Коттер, Д. У. Эверетт ; пер. с англ. — Санкт-Петербург : Профессия, 2019. — 556 с.
3. МакСуини, П. Л. Г. Практические рекомендации сыроделам: 197 вопросов и ответов / под ред. П. Л. Г. МакСуини ; пер. с англ. И. С. Горожанкиной ; под науч. ред. И. А. Шергиной. — Санкт-Петербург : Профессия, 2010. — 373 с.
4. Томас, П. Сыр своими руками. Практическое пошаговое руководство / П. Томас ; пер. с англ. — М. : Эксмо ; ХлебСоль, 2022. — 208 с.

5. 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/>

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

2.7. 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.