



Tempus



**Материалы проекта Еврокомиссии Tempus  
«Воспитание предпринимательского духа и консультация  
начинающих предпринимателей на базе университетов и  
колледжей Украины и России»**

**КОНЦЕПЦИЯ**

**предоставления консультационных услуг начинающим  
предпринимателям в рамках проекта ЕС Tempus  
«Приобретение профессиональных и предпринимательских навыков  
посредством воспитания предпринимательского духа и консультации  
начинающих предпринимателей»  
544202-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES (BUSEEG-RU-UA)  
В КНЭУ И КОЛЛЕДЖАХ КНЭУ**

**ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет  
имени Вадима Гетьмана»**

**Киев**

**2015 год**

## **УТВЕРЖДАЮ**

Ректор

ГВУЗ «КНЭУ им. В. Гетьмана»

\_\_\_\_\_ А.Ф. Павленко

### **КОНЦЕПЦИЯ**

**предоставления консультационных услуг начинающим  
предпринимателям в рамках проекта ЕС Tempus  
«Приобретение профессиональных и предпринимательских навыков  
посредством воспитания предпринимательского духа и консультации  
начинающих предпринимателей»  
544202-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES (BUSEEG-RU-UA)  
В КНЭУ И КОЛЛЕДЖАХ КНЭУ**

1. С целью курирования начинающих предпринимателей в Киевском национальном экономическом университете имени Вадима Гетьмана (КНЭУ), а также в Экономическом колледже КНЭУ (ЭККНЭУ) и Колледже информационных систем и технологий КНЭУ (КИСИТ) создаются консультационные пункты, задачей которых является поддержка начинающих предпринимателей в процессе написания бизнес-плана на основе имеющейся у них бизнес-идей, предоставление консультаций на всех этапах учреждения предприятия, а также административная поддержка в юридических и бюрократических вопросах и поддержка при налаживании контактов.

2. В связи со значительной удаленностью различных корпусов КНЭУ друг от друга и необходимостью получения консультационных услуг начинающими предпринимателями в удобном для них месте, консультационные пункты в КНЭУ и колледжах размещаются в следующих учебных корпусах:

1) 1-й корпус, пр-т Победы 54/1:

- кафедра управления персоналом и экономики труда (к. 321),
- кафедра экономики предприятий (к. 243а).

2) 7-й корпус (6,4 км от 1-го корпуса, Львовская площадь, 14):

- кафедра информационного менеджмента, в том числе для начинающих предпринимателей КИСИТ (к. 413).

3) Киевский экономический колледж (6,2 км от 1-го корпуса, ул. Верховинца, 3)

4) Бизнес-инкубатор КНЭУ (1,2 км от 1-го корпуса, ул. Дегтяревская, 49 г):

3-й корпус КНЕУ (к. 024).

3. Консультационные услуги начинающим предпринимателям КНЭУ и колледжей КНЭУ будут также предоставляться в соответствии с договорами о сотрудничестве между КНЭУ и Торгово-промышленной палатой Украины, Фондацией «Сид Форум Норвегия» и Международным благотворительным фондом «Сид Форум Украина» в помещении IHUB (10 км от 1-го корпуса КНЭУ, ул. Рыбальская, 22 ).

[www.ihub.com.ua](http://www.ihub.com.ua)

[dimitri.podoliev@seedforum.org.ua](mailto:dimitri.podoliev@seedforum.org.ua)

+38 095 271 72 28

4. Ответственность за организацию предоставления консультационных услуг в целом по КНЭУ и колледжам КНЭУ возлагается на Петюха Василя Николаевича (к.э.н, профессор кафедры управления персоналом и экономики труда КНЭУ, заместитель руководителя проекта, tel.: +38 0936171286, [vp@ukr.net](mailto:vp@ukr.net)).

Ответственными за предоставление консультационных услуг в каждом консультационном пункте являются следующие лица:

Место расположения консультационного пункта	ФИО ответственного за предоставление услуг	Должность по основному месту работы	№ телефона, адрес электронной почты
1-й корпус, пр-т Победы 54/1 кафедра управления персоналом и экономики труда (к. 321)	Василик Алла Владимировна	К.э.н, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда КНЭУ	tel.: +38 066 779 20 29 <a href="mailto:alla_vasylyk@ua.fm">alla_vasylyk@ua.fm</a>
1-й корпус, пр-т Победы 54/1 кафедра экономики предприятий (к. 243а).	Швиданенко Генефа Александровна, Бойченко Екатерина Степановна	К.э.н, профессор, зав. каф. экономики предприятий КНЭУ Кэн, доцент кафедры экономики	tel.: +38 050 412 09 00 <a href="mailto:shvidanenko-go@mail.ru">shvidanenko-go@mail.ru</a> tel.: +38 099 2355577 <a href="mailto:boychenka@ukr.net">boychenka@ukr.net</a>

		предприятий КНЭУ	
7-й корпус (6,4 км от 1-го корпуса, Львовская площадь, 14) кафедра информационного менеджмента, в том числе для начинающих предпринимателей КИСИТ (к. 413)	Галицин Владимир Константинович  Лазарева Светлана Федоровна  Грицак Неля Юрьевна	Д.э.н, профессор, зав. каф. информационного менеджмента КНЭУ  К.э.н, профессор кафедры информационного менеджмента КНЭУ  Директор КИСИТ	+38 050-310-16-94 <a href="mailto:i42@kneu.kiev.ua">i42@kneu.kiev.ua</a>  tel.: +38 0978499970 <a href="mailto:lazer_one@ukr.net">lazer_one@ukr.net</a> <a href="mailto:lazer@edu.kneu.ua">lazer@edu.kneu.ua</a>  tel.: +38 044 272 09 17 mob: +38 050 357 79 10 mob: +38 097 554 57 69 <a href="mailto:ngritsak@gmail.com">ngritsak@gmail.com</a> <a href="mailto:kist-kneu@mail.ru">kist-kneu@mail.ru</a>
Киевский экономический колледж (6,2 км от 1-го корпуса, ул. Верховинца, 3)	Марушевская Валентина Илларионовна	директор экономического колледжа КНЭУ	tel.: +38 044 403 04 47 mob: +38 067 291 44 63 <a href="mailto:ekkneu@inbox.ru">ekkneu@inbox.ru</a>
Бизнес-инкубатор КНЭУ (1,2 км от 1-го корпуса, ул. Дегтяревская, 49 г): 3-й корпус КНЕУ (к. 024)	Кицак Тарас Григорьевич	К.э.н, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда КНЭУ	tel.: +38 067 810 75 09 <a href="mailto:kizak1@ukr.net">kizak1@ukr.net</a>

5. Информация о местах предоставления консультационных услуг в КНЭУ и колледжах КНЭУ размещена на сайте КНЭУ, на сайте бизнес-инкубатора КНЭУ, в газете «Экономист», а также на стендах возле каждого консультационного пункта.

График работы консультационных пунктов утверждается ответственным за предоставление консультационных услуг в КНЭУ и колледжах КНЭУ на каждый семестр учебного года и размещается на сайте бизнес-инкубатора КНЭУ, а также на стендах возле каждого консультационного пункта.

6. Ответственные за предоставление консультационных услуг в каждом консультационном пункте ведут документацию о своей деятельности с

указанием ФИО лиц, проводивших консультации, тем и дат проведения консультаций, ФИО лиц, получивших консультации по следующей форме:

№ № п/п	Дата	Место проведения Консульта- ции	ФИО предпри- нимате- ля	Назва- ние бизнес- проекта	Тема консу- льтации	ФИО консуль- танта	Длите- льность консуль- тации
1	2	3	4	5	6	7	8

7. Круг потенциальных начинающих предпринимателей, желающих получить консультацию, включает студентов, изучающих учебную дисциплину «Создание собственного бизнеса», выпускников и сотрудников КНЭУ и колледжей КНЭУ, желающих создать собственный бизнес в качестве дополнительного заработка.

8. Потенциальные начинающие предприниматели, желающие получить консультацию, могут обратиться с вопросом или непосредственно в любой из консультационных пунктов КНЭУ и колледжей КНЭУ, или по электронной почте, или по телефону к любому из ответственных, назначенных для предоставления консультационных услуг. Консультация может быть предоставлена потенциальному начинающему предпринимателю либо в процессе личной беседы с ответственным за предоставление консультационных услуг, либо групповым методом (мастер-классы) после получения заявок от нескольких лиц, желающих получить консультацию по одному из вопросов, касающихся создания бизнеса.

9. За фундаментальное предметное знание в рамках консультационных бесед отвечают представители КНЭУ и колледжей, а конкретные данные по своим проектам предоставляют начинающие предприниматели. Консультанты от КНЭУ оказывают поддержку начинающим предпринимателям, направляют их, но составление бизнес-плана является задачей самих предпринимателей.

10. С целью предоставления начинающим предпринимателям, кроме консультаций в области фундаментального предметного знания, также

консультаций в области специфики планируемой деятельности и в области знаний рынка поставщиков и сбыта консультанты от КНЭУ могут привлекать бизнесменов – практиков.

11. Целью содержательной консультации является поддержка начинающего предпринимателя в составлении убедительного бизнес-плана. Поэтому с целью эффективного консультирования консультанты должны иметь компетенции по следующим вопросам:

**1. Соответствует ли кандидат требованиям к личности предпринимателя?**

1.1. Обладает ли кандидат соответствующей формальной квалификацией, необходимой для учреждения и ведения деятельности предприятия?

1.2. Обладает ли начинающий предприниматель необходимым предметным знанием для ведения деятельности потенциального предприятия?

1.3. Обладает ли начинающий предприниматель необходимой для общения с клиентами социальной компетенцией?

**2. Может ли потенциальное предприятие предлагать продукты и/или услуги, пользующиеся спросом на рынке?**

2.1. В чем состоит основная польза планируемых продуктов и/или услуг?

2.2. В чем состоит дополнительная польза планируемых продуктов и/или услуг?

2.3. В чем заключается уникальное торговое предложение (USP) планируемых продуктов и/или услуг?

**3. На какую целевую аудиторию рассчитаны планируемые продукты и/или услуги?**

3.1. Какой спрос удовлетворяют планируемые продукты и/или услуги?

3.2. Какая целевая аудитория формирует этот спрос?

3.3. В чем заключаются характерные для этой целевой аудитории географические и демографические особенности?

**4. Какие конкуренты есть у планируемых продуктов и/или услуг?**

4.1. Есть ли на рынке конкуренты, предлагающие аналогичные продукты и/или услуги?

4.2. Есть ли на рынке конкуренты, предлагающие субституты планируемых продуктов и/или услуг?

4.3. Каково соотношение цены и качества имеющихся на рынке аналогичных продуктов и/или услуг и их субституты?

**5. Каков рынок сбыта планируемых продуктов и/или услуг?**

5.1. Какова целевая аудитория того или иного рынка сбыта?

5.2. Какие конкуренты предлагают аналогичные продукты и/или услуги или их субституты на этих рынках сбыта?

5.3. Какие рынки сбыта представляются оптимальными с учетом конкуренции?

**6. Какое местоположение планируется выбрать для потенциального предприятия?**

6.1. Какие факторы выбора местоположения актуальны для потенциального предприятия?

6.2. Какие варианты местоположения могут быть рассмотрены в соответствии с актуальными факторами?

6.3. Где из предложенных вариантов можно приобрести ли взять в аренду необходимое помещение?

**7. Какие меры для успешной продажи продуктов и/или услуг потенциального предприятия предусмотрены (маркетинговый план)?**

7.1. Соответствует ли выбранная товарная политика (ширина и глубина ассортимента) требованиям целевой аудитории и конкуренции на рынке?

7.2. Соответствует ли выбранная ценовая политика требованиям отрасли, рынка сбыта и целевой аудитории?

7.3. Соответствует ли выбранная дистрибуционная политика (формы и пути сбыта, сервисные услуги) требованиям отрасли, рынка сбыта и целевой аудитории?

7.4. Соответствует ли выбранная коммуникационная политика (реклама и связи с общественностью) требованиям отрасли, рынка сбыта и целевой аудитории?

**8. Какие инвестиции необходимы для учреждения и ведения деятельности потенциального предприятия (инвестиционный план)?**

8.1. Какие виды активов понадобятся (здания, машины, оснащение)?

8.2. Какие инвестиционные альтернативы имеются для предоставления необходимых активов?

8.3. Отличается ли выручка (поступления) при выборе той или иной инвестиционной альтернативы?

8.4. Каков размер затрат (выплат), связанных с отдельными инвестиционными альтернативами?

8.5. Какая инвестиционная альтернатива является оптимальным вариантом с точки зрения выручки (поступлений) и затрат (выплат)?

**9. Каков размер затрат одного периода ведения деятельности потенциального предприятия?**

9.1. Какие виды затрат (материал, персонал, амортизация и т.д.) и в каком объеме возникнут при планируемом объеме производства за период?

9.2. Каков размер постоянных и переменных затрат каждого вида при планируемом объеме производства?

9.3. Каков размер прямых и косвенных затрат каждого вида при планируемом объеме производства?

**10. Каков размер полных и частичных затрат продуктов и/или услуг потенциального предприятия?**

10.1. Какие виды затрат и в каком объеме могут быть причислены к отдельным статьям (склад, производство, продажи, администрация и т.д.)?

10.2. Каков размер постоянных и переменных затрат каждой статьи при планируемом объеме производства?

10.3. Каков размер прямых и косвенных затрат каждой статьи при планируемом объеме производства?



10.4. Каков размер полных затрат одной единицы производительности (единица, час работы и т.д.) предлагаемых продуктов и/или услуг при планируемом объеме производства?

10.5. Каков размер частичных затрат одной единицы производительности (единица, час работы и т.д.) предлагаемых продуктов и/или услуг при планируемом объеме производства?

**11. Каков размер маржинальной прибыли продуктов и/или услуг потенциального предприятия?**

11.1. По какой цене можно предлагать единицу продукта и/услуги (единица, час работы и т.д.) с учетом ценовой политики, заложенной в маркетинговом плане?

11.2. Каков размер маржинальной прибыли за единицу производительности (единица, час работы и т.д.) предлагаемых продуктов и/или услуг?

11.3. Какой ожидается объем сбыта предлагаемых продуктов и/или услуг?

11.4. Каков размер маржинальной прибыли при ожидаемом объеме сбыта предлагаемых продуктов и/или услуг?

**12. Какой объем продукции и/или услуг необходимо сбыть за период, чтобы покрыть текущие затраты (точка безубыточности breakeven)?**

12.1. Превышает ли маржинальная прибыль, достигаемая при ожидаемом объеме сбыта предлагаемых продуктов и/или услуг, постоянные затраты предприятия?

12.2. При каких ценах и каком объеме сбыта предлагаемых продуктов и/или услуг может быть достигнута маржинальная прибыль, покрывающая все постоянные затраты предприятия (анализ точки безубыточности breakeven)?

**13. Каким образом будет профинансировано учреждение предприятия (финансовый план учреждения предприятия)?**

13.1. Каков размер выплат, связанных с инвестициями, которые необходимы для начала деятельности предприятия?

13.2. Какие дальнейшие выплаты ожидаются в ходе учреждения предприятия?

13.3. В каком объеме выплаты могут быть профинансированы из собственных средств учредителя/-лей предприятия?

13.4. В каком объеме необходим заемный капитал и из каких источников его можно получить?

**14. Каким образом будет финансироваться ведение текущей деятельности потенциального предприятия (план ликвидности)?**

14.1. Какие выплаты ожидаются в течение одного года ведения деятельности предприятия, в каком объеме и в какое время?

14.2. Какие поступления ожидаются в течение одного года ведения деятельности предприятия, в каком объеме и в какое время?

14.3. В какие периоды сумма выплат превышает сумму поступлений?

14.4. В каком объеме необходим заемный капитал для покрытия разницы выплат и поступлений и из каких источников можно его получить?

**15. Какую организационно-правовую форму планируется выбрать для потенциального предприятия?**

15.1. Какие организационно-правовые формы рассматриваются для потенциального предприятия?

15.2. В чем заключаются преимущества и недостатки этих форм?

15.3. Какая организационно-правовая форма представляется в конкретном случае после анализа преимуществ и недостатков самой подходящей?

Руководитель проекта

А.М. Колот

Автор-составитель

В.Н. Петюх