

**Кыргызско–Японский центр человеческого развития
«Практический курс по управлению бизнесом (мини МВА)»,
29 Марта –29 Июня 2018 года**

Описание курса и краткое изложение модулей

Курс состоит из модулей и консультаций по бизнес планированию, целью которых является обучить и привить навыки участникам по открытию нового бизнеса, созданию нового товара или услуги и улучшению управления в существующих предприятиях. Методология обучения включает в себя: интерактивные лекции, практические занятия в группах, изучение бизнес ситуаций (кейс стади) и т.д.

В качестве финального задания участники курса должны подготовить бизнес план по открытию нового бизнеса, расширению существующего бизнеса или улучшению менеджмента в существующих предприятиях. В конце курса все бизнес планы должны быть презентованы экспертной комиссии для оценки.

Время проведения курса:

дневная группа: 14.00 – 17.10; вечерняя группа: 18.00 – 21.10 (перерыв 10 минут)

Аудитория: Сем-1

Программа курса

Открытие и Ориентация по курсу, 29 Марта 2018 г.

1. Бизнес планирование (1) – Руководство по бизнес планированию: (3 дня)

1-1	Цели	Обучить основам составления и анализа бизнес плана.
1-2	Содержание	(1) Провести анализ нынешнего состояния бизнеса и условий для его развития (2) Понять роль и методологию бизнес планирования (3) Введение в бизнес планирование (концепция, процесс, и т.д.)
1-3	Тренеры	Болот Таалайбек Заместитель Председателя, “Бакай Банк”

2. Японский стиль управления и тайм менеджмент: (2 дня)

1-1	Цели	Обучить основам японского стиля управления.
1-2	Содержание	Изучение японского менеджмента, которое сосредоточено на организационной цели во всех аспектах. Изучение того, как сохранить «качество, затраты, поставка» (QCDS) Изучение достоинств реализации дополнительных отношений при понимании требований хорошей командной работы и важности деловых манер.
1-3	Тренеры	Тадао Ююаса Ранее он работал в качестве Управляющего директора PHP International (S) Pte. Ltd., Сингапурский филиал самого престижного образовательного института в Японии.

		<p>После того, как он был назначен в Сингапуре в 1997 году, он начал преподавать местным сотрудникам, работающим в японских компаниях в азиатских странах. Количество посещаемости курса HORENSO («доклад, связь, консультации-совет») составляет более 10 000!</p> <p>Он также дает консультации по KAIZEN 5S. Его книги включают «Руководство и «Руководство по управлению» и другие.</p>
--	--	---

3. Управление производством и качеством: (8 дней)

1-1	Цели	Обучить базовым принципам управления производством и качеством
1-2	Содержание	(1) Концепция производства и управление качеством (2) Инструменты управления производством и качеством (3) Японская система совершенствования производства и качества Кайзен
1-3	Тренеры	Виталий Барыкин HR директор кондитерского дома «Куликовский» Тетсуо Фукуяма Эксперт JICA, работал в основном в Японии, но также и на международном уровне, в особенности с проектами ODA (Official Development Assistance). Г-н Фукуяма читает лекции и семинары в нескольких японских центрах JICA в Юго-Восточной и Центральной Азии. Также занимался консультированием ТОП-менеджмента местных МСБ в Центральной Азии в качестве координатора группы ЕБРР по проекту Поддержки Малого Бизнеса. В течение последних 11 лет он участвовал в этом проекте, помогая развиваться примерно 50 частным компаниям в регионе.

4. Бизнес право:(4 дня)

	Цели	Ознакомление с основами бизнес (предпринимательского) права
	Содержание	(1) Введение в бизнес право Кыргызстана (2) Текущее законодательство и актуальные правовые вопросы в бизнес среде (3) Организационно-правовые формы бизнеса и их отличия
1-3	Тренеры	Наргиза Абдраимова Генеральный директор юридической компании “De Ure Consult”

5. Бизнес планирование (2) – Индивидуальные консультации по бизнес планированию I: дня (30 мин. на каждого участника)

1-1	Цели	Оценка идеи и цели бизнес плана
1-2	Содержание	(1) Оценка реалистичности бизнес идеи (2) Составление структуры бизнес плана.
1-3	Тренеры	Мерим Койчуева Заместитель заведующего кафедрой по вопросам науки, Кыргызско – Российский Славянский университет, Экономический факультет Болот Таалайбек Заместитель Председателя, “Бакай Банк”

6. Маркетинг: (9 дней)

1-1	Цели	Обучить основам маркетинга: методы, процесс, стратегия, анализ.
1-2	Содержание	(1) Понять концепцию, различную терминологию и методы маркетинга «Потребность и желание» клиента и анализ внутренней и внешней среды (SWOT) Маркетинговые подходы и стратегии (4Pv4C, 5 сил Портера, STP и др.) (4) Ценовые стратегии

		(5) Интернет маркетинг и маркетинг в социальных медиа
1-3	Тренеры	Айбек Куренкеев Генеральный директор, “I Do Marketing” Кодзи Уехигаши Эксперт ЛСА , работает в Panasonic Corp в течение 34 лет, и большую часть своей жизни он потратил на развитие рынка продуктов Panasonic в мире. Позже назначался на работу в США на 5 лет, 2 года проработал на Тайване и 3 года на Филиппинах в качестве ТОП-менеджмента. С 2015 года он работает экспертом ЛСА по проектам развития человеческих ресурсов в Камбодже, Монголии, Вьетнаме и Мьянме.

7. Продажи и экспорт:(2 дня)

1-1	Цели	Обучить основам продаж, а также рассмотрение возможностей экспорта отечественной продукции.
1-2	Содержание	(1) Основы продаж (2) Возможности экспорта отечественной продукции
1-3	Тренер	Нурлан Факердинов Директор. Консультант по маркетингу, продажам, рекламе, PR и управлению в консалтинговом агентстве “New-Market company”

8. Управление человеческими ресурсами: (5 дней)

1-1	Цели	Обучить участников организации и управлению человеческими ресурсами, расширить и углубить мышление участников в отношении организации и управления человеческими ресурсами.
1-2	Содержание	(1) Организационное планирование (2) Управление персоналом (3) Продвижение и система заработной платы (мотивация) (4) Развитие человеческих ресурсов (5) Компания и общество (6) Лидерство
1-3	Тренеры	Виталий Барыкин HR директор кондитерского дома «Куликовский»

9. Бухучет:(5 дней)

1-1	Цели	Обучить базовым знаниям по бухгалтерскому учету
1-2	Содержание	(3) Введение в бухгалтерский учет (4) Финансовая отчетность
1-3	Тренер	Людмила Шульгина Президент, Палата бухгалтеров и аудиторов

10. Финансовый менеджмент: (7 дней)

1-1	Цели	Обучить и дать понимание операционных результатов, финансового состояния и составление финансовых отчетов за определенный период, а также методов оценки для принятия решений.
1-2	Содержание	(1) Понимание концепции и терминологии финансового анализа, для включения основных понятий в бизнес план (в частности, лекции по балансовому отчету, отчету о прибылях и убытках) (2) Риск и инвестиции

		(3) Финансовое планирование
1-3	Тренеры	<p>Болот Таалайбек Заместитель Председателя, “Бакай Банк”</p> <p>Чинара Аламанова Кандидат экономических наук, ученое звание “доцент экономики” Кыргызский Государственный Университет им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента</p> <p>Джунджи Бан Эксперт JICA, начал свою карьеру в качестве глобального банкира с Bank of Tokyo (Банк Tokyo-Mitsubishi UFJ). Специализируется в глобальном банковском деле в области проектного финансирования, а также корпоративных финансов. После работы в Австралии, Индонезии, он был назначен старшим вице-президентом по корпоративным банковским операциям в Нью-Йорке, США, а затем стал главным представителем офиса банка в Вашингтоне. Позже возглавлял Бюро по планированию в Азии и Китайский отдел банка в штаб-квартире в Токио.</p>

11. Бизнес планирование (3)-Индивидуальные консультации II: (3 дня) 30 мин. на каждого участника

1-1	Цели	Оценка компонентов и логики бизнес плана на основе конкретной бизнес идеи-цели
1-2	Содержание	(1) Анализ бизнес плана (2) Презентация бизнес плана
1-3	Тренеры	<p>Мерим Койчуева Заместительзаведующего кафедрой по вопросам науки, Кыргызско– Российский Славянский университет, Экономический факультет</p> <p>Болот Таалайбек Заместитель Председателя, “Бакай Банк”</p>

12. Налогообложение:(4 дня)

	Цели	Ознакомление с налогообложением в сфере предпринимательской деятельности
	Содержание	(1) Виды налогов (2) Налоговые режимы (3) Налоговая база и т.д.
1-3	Тренер	<p>Альбина Факердинова Менеджер по налогам “Deloitte & Touche LLC”</p>

13. Крайний срок сдачи Бизнес планов: 21 Июня

Требования к документам по бизнес плану:

1. Краткое резюме бизнес плана на русском и англ. языках (1-2 стр.)
2. Бизнес план на русском языке
3. Презентация для защиты

14. Защита бизнес-планов: 26-28 Июня (3 дня) - (15 мин. на каждого участника)

15. Церемония закрытия: 29 Июня