

**Кыргызско–Японский центр человеческого развития
«Практический курс по управлению бизнесом (мини МВА)»,
17 Сентября –21 Декабря 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:

утренняя группа: 09.30 – 12.30; дневная группа: 14.30 – 17:30 (перерыв 10 минут)

Аудитория: Сем-1

Программа курса

Открытие и Ориентация по курсу, 17 Сентября 2018 г.

1. Бизнес планирование (1) – Руководство по бизнес планированию: (5 дней)

| | | |
|-----|------------|--|
| 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 | Тетсуо Фукуяма Эксперт ЛІСА , 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 ЛІСА 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. Болот Таалайбек Советник председателя, ЗАО “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 Юуаса Ранее он работал в качестве Управляющего директора PHP International (S) Pte. Ltd., Сингапурский филиал самого престижного образовательного института в Японии. 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! Он также дает консультации по KAIZEN 5S. Его книги включают «Руководство и «Руководство по управлению» и другие. |

3. Стратегический менеджмент: 2 дня

| | | |
|-----|------------|---|
| 1-1 | Цели | Обучение стратегическому управлению компаний с помощью широкого спектра контента, которые позволят укрепить управленческий потенциал |
| 1-2 | Содержание | (1) Стратегические подходы, 4С (2) Позиционирование, Стоимость, SWOT-анализ и стратегия (3) Критические факторы успеха и корпоративная философия |
| 1-3 | Тренеры | Тетсуо Фукуяма Эксперт ЛСА , 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 ЛСА 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. Управление производством и качеством: (8 дней)

| | | |
|-----|------------|---|
| 1-1 | Цели | Обучить базовым принципам управления производством и качеством |
| 1-2 | Содержание | (4) Концепция производства и управление качеством (5) Инструменты управления производством и качеством (6) Японская система совершенствования производства и качества Кайзен |
| 1-3 | Тренеры | Виталий Барыкин Индивидуальный предприниматель Тетсуо Фукуяма Эксперт ЛСА , 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 ЛСА 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. |

5. Риск менеджмент: 2 дня

| | | |
|-----|------------|--|
| | Цели | Научить деловых людей уделять должное внимание рискам в их бизнесе, обучить основным методам их идентификации, оценки и нахождения наилучших решений для их нейтрализации или минимизации негативных последствий |
| | Содержание | (1) Основы риск менеджмента, управление рисками на уровне предприятия, SWOT-анализ и риск менеджмент (2) Идентификация и сопоставление рисков |
| 1-3 | Тренеры | Улукман Мамытов Бизнес консультант |

6. Бизнес право:(4 дня)

| | | |
|-----|------------|--|
| | Цели | Ознакомление с основами бизнес (предпринимательского) права |
| | Содержание | (3) Введение в бизнес право Кыргызстана (4) Текущее законодательство и актуальные правовые вопросы в бизнес среде (5) Организационно-правовые формы бизнеса и их отличия |
| 1-3 | Тренеры | Наргиза Абдраимова Генеральный директор юридической компании “De Ure Consult” |

7. Бизнес планирование (2) – Индивидуальные консультации по бизнес планированию I:

3 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 | Мээрим Койчуева Заместитель заведующего кафедрой по вопросам науки, Кыргызско – Российский Славянский университет, Экономический факультет Болот Таалайбек Советник председателя, ЗАО “Бакай банк” Улукман Мамытов Бизнес консультант |

8. 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 JICA, 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 JICA по проектам развития человеческих |

| | | |
|--|--|---|
| | | ресурсов в Камбодже, Монголии, Вьетнаме и Мьянме. |
|--|--|---|

9. 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” |

10. 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 Индивидуальный предприниматель Жыпар Сагтарова HR руководитель в ЗАО “Банк Азии” |

11. 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 |

12. 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 | Чинара Аламанова Кандидат экономических наук, ученое звание “доцент экономики” Кыргызский Государственный Университет им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента 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. |
|--|--|--|

13. 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 | Мээрим Койчуева Заместительзаведующего кафедрой по вопросам науки, Кыргызско– Российский Славянский университет, Экономический факультет Болот Таалайбек Советник председателя, ЗАО “Бакай банк” Улукман Мамытов Бизнес консультант |

14. 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 | Альбина Факердинова Менеджер по налогам “ Deloitte & Touche LLC ” |

15. Крайний срок сдачи Бизнес планов: 13 Декабря

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

16. Защита бизнес-планов: 18-20 Декабря (3 дня) - (15 мин. на каждого участника)

17. Церемония закрытия: 21 Декабря