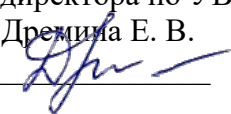



МОУ «Татауровская средняя общеобразовательная школа»

Утверждено Педагогическим советом Протокол № 39 от 16 мая 2023	Согласовано: зам. директора по УВР: Дремлюга Е. В. 	Утверждаю: Директор школы: Зар. Булкин Б. А.  Приказ № 90 от 17 мая 2023
---	---	---



Рабочая программа внеурочной деятельности
Основы предпринимательской деятельности
10 класс.

Составитель программы:
Шульгина Ксения Евгеньевна
Учитель математики и информатики

п.Татаурово
2023 г.

Пояснительная записка

Становление и развитие в России предпринимательства являются закономерным и объективным процессом реализации экономических реформ и формирования в перспективе цивилизованной рыночной экономики.

Переход к экономике, юридическое признание собственности вызвали к жизни и возродили в России активную предпринимательскую деятельность. Развитие бизнеса требует от его участников освоения новых профессий, новых подходов к людям, к их деятельности, а самое главное – новых знаний.

В этих условиях особенно важно соответствие содержания образования потребностям общества в формировании нового типа работников предприимчивых, экономически грамотных, профессионально образованных, способных быстро адаптироваться в различных ситуациях.

В связи с этим одним из приоритетных направлений современного образования является обучение учащихся основам предпринимательства, их адаптация и ориентация в рыночных условиях, формирование экономического мышления, развития экономической культуры населения.

Курс «основы предпринимательской деятельности» направлен на решение образовательных задач расширения кругозора учащихся о современном мире и роли предпринимательства в нём. Изучение курса способствует воспитанию экономически грамотного гражданина страны, обладающего качествами лидера, умеющего принять решение и прогнозировать его последствия, уважающего экономические права и свободы других людей, готового поделиться своими знаниями и опытом, предприимчивого и ответственного хозяина своего бизнеса.

Изучение данной дисциплины рекомендуется в старших классах общеобразовательной школы, так как экономическая и правовая подготовка необходима каждому гражданину России для успешной деятельности в условиях рыночной экономики.

В процессе преподавания этой дисциплины используются различные формы и методы обучения: деловые игры, тесты, викторины, акции, экскурсии, практикумы, закрепляющие полученные теоретические знания посредством решения экономических задач, анализа ситуаций и математических расчётов, разнообразные кроссворды по экономическим терминам.

Программа разработана на основе следующих документов:

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации";
2. Приказ Министерства образования и науки РФ от 17 мая 2012 г. N 413 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования" (с изменениями и дополнениями от 29 декабря 2014 г., 31 декабря 2015 г., 29 июня 2017 г., 24 сентября, 11 декабря 2020 г.);
3. Приказ Министерства Просвещения РФ № 732 от 12.08.2022 «О внесении изменений в Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования, утвержденный Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 мая 2012 года № 413»;
4. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 28 сентября 2020 г. N 28"Об утверждении санитарных правил СП 2.4.3648-20 "Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи";
5. Постановление главного санитарного врача РФ от 28.01.2021 № 2 «Об утверждении санитарных правил и норм СанПин 1.2.3685-21 «Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды обитания».

Цель программы: создать условия для освоения учащимися системы понятий из сферы предпринимательства и инструментов ведения бизнеса на основе системно-деятельностного подхода, который обеспечивает активную учебно-познавательную деятельность обучающихся, а также формирование их готовности к попытке создания собственного бизнеса.

Задачи:

- формирование системного знания о предпринимательстве;
- формирование функциональной экономической грамотности, позволяющей анализировать проблемы и происходящие изменения в сфере экономики и предпринимательства, вырабатывать на этой основе аргументированные суждения, умения оценивать возможные последствия принимаемых решений;
- формирование навыков самостоятельной и коллективной учебной деятельности;
- овладение навыками поиска актуальной информации в различных источниках и ее правильно оценки;
- овладение навыками использования теоретических знаний для решения практических задач;
- овладение навыками проектной деятельности на основе базовых экономических знаний;
- формирование умения применять полученные знания для исполнения социально-экономической роли предпринимателя;
- формирование способности к самоопределению в экономической деятельности;
- формирование уважительного отношения к своей и чужой собственности.

Результаты освоения курса внеурочной деятельности:

Предметными результатами освоения учащимися содержания программы по курсу являются следующие знания и умения:

- отличать предпринимательскую деятельность от работы по найму;
- развивать в себе необходимые качества для предпринимательской деятельности и приобретать недостающие навыки;
- выделять круг вопросов, которые надо обдумать при создании своего бизнеса, а также типы рисков, такому бизнесу угрожающие;
- находить актуальную информацию по стартапам и ведению бизнеса;
- проводить анализ преимуществ и недостатков предпринимательской деятельности;
- формулировать бизнес-идею;
- оценивать спрос на новый продукт (размер рынка);
- анализировать конкурентную среду;
- использовать в повседневной жизни приобретённые ключевые компетенции при выполнении учебно-групповых проектов;
- отделять основную информацию от второстепенной, критически оценивать достоверность полученной информации;
- применять полученные теоретические и практические знания для определения экономически рационального поведения;
- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои денежные средства;
- грамотно применять полученные знания для оценки собственных действий в качестве предпринимателя, члена семьи и гражданина;
- объективно оценивать эффективность деятельности предприятия;
- использовать приобретённые знания для выполнения практических заданий, основанных на ситуациях, связанных с ведением бизнеса;
- использовать знания о маркетинговых коммуникациях в реальной жизни;
- выявлять профиль потенциального клиента;
- применять полученные теоретические и практические знания для эффективного использования социально-экономической роли предпринимателя;
- находить идеи для собственного дела.

Личностными результатами освоения учащимися содержания программы по курсу являются следующие умения:

- активно включаться в общение и взаимодействие со сверстниками на принципах уважения и доброжелательности, взаимопомощи и сопереживания;
- проявлять положительные качества личности и управлять своими эмоциями в различных (нестандартных) ситуациях и условиях;
- проявлять дисциплинированность, трудолюбие и упорство в достижении поставленных целей;
- оказывать бескорыстную помощь своим сверстникам, находить с ними общий язык и общие интересы.

Метапредметными результатами освоения учащимися содержания программы являются следующие умения:

- ставить и формулировать собственные задачи в образовательной деятельности и жизненных ситуациях;
- самостоятельно определять цели и оценивать ресурсы, необходимые для достижения поставленной цели;
- выбирать путь достижения цели, планировать решение поставленных задач, оптимизируя материальные и нематериальные затраты;
- организовывать эффективный поиск ресурсов, необходимых для достижения поставленной цели;
- искать и находить обобщённые способы решения задач, в том числе осуществлять развёрнутый информационный поиск и ставить на его основе новые (учебные и познавательные) задачи;
- критически оценивать и интерпретировать информацию с разных позиций;
- различать возможные варианты организации продаж;
- определять необходимые ресурсы для создания бизнеса;
- рассчитывать выручку от продаж и издержки производства;
- различать постоянные и переменные издержки;
- рассчитывать прибыль и налог на прибыль;
- анализировать простейшие финансовые показатели деятельности фирмы;
- понимать необходимость соблюдения обязанности по уплате налогов;
- при осуществлении групповой работы быть как руководителем, так и членом команды в разных ролях (генератор идей, исполнитель, выступающий и т. д.);
- координировать и выполнять работу в условиях реального, виртуального и комбинированного взаимодействия;
- развёрнуто, логично и точно излагать свою точку зрения с использованием адекватных (устных и письменных) языковых средств;
- выстраивать деловую и образовательную коммуникацию, избегая личностных оценочных суждений.

Содержание курса внеурочной деятельности с указанием форм организации и видов деятельности:

В ходе организации учебной деятельности учащихся будут использоваться следующие формы занятий.

Лекция-беседа или диалог с аудиторией – форма организации учебной деятельности, представляющая собой метод донесения до учащихся новых знаний. Основное отличие от других форм занятий — большая информативность и активная позиция обучающихся. Педагог передаёт новую систематизированную информацию, раскрывает междисциплинарные связи, фокусирует внимание учащихся на основных проблемах, отражает практический опыт решения поставленных задач в процессе беседы.

Ведущими принципами и одновременно критериями эффективности лекций по курсу «основы предпринимательской деятельности» считаются: оптимальное сочетание обучающих, воспитывающих, развивающих функций; системность, ясность изложения и активизация мышления учеников; аргументированность суждений; учёт особенностей аудитории (профиль

класса); сочетание теории и практики, логики изложения с творческой импровизацией учителя; использование технических средств.

Активизировать диалоговые и творчески-поисковые формы проведения образовательной работы позволят лекции-беседы с участием представителей финансового сектора, бизнеса, профессорско-преподавательского состава вузов.

Практикум — форма тематических учебных занятий, связанных с лекционным курсом, используемая для формирования умений и компетенций, проверки уровня усвоения материала учащимися.

Практическое занятие курса «основы предпринимательской деятельности» как форма организации образовательной деятельности носит обучающий характер, направлено на формирование предметных умений и компетенций в области управления личными финансами, является связующим звеном между теоретическим освоением учеником предмета и применением его положений в реальной жизненной ситуации. Предметные умения и компетенции отрабатываются посредством решения практических задач, выполнения заданий, осуществления поисковой деятельности и др.

Игра — форма организации учебной деятельности, имитирующая реальную деятельность, в ходе которой происходит синтез абстрактного восприятия теоретического материала и реального применения полученных знаний. Абстрактное восприятие теоретического материала, заключающееся в основном в нахождении общих закономерностей, связей и отношений, посредством моделирования жизненной ситуации, связанной с принятием финансового решения, находит своё отражение в конкретных действиях. Целью игры является выработка модели поведения в сложившейся ситуации, приобретение опыта.

Занятие – презентация учебных достижений — форма организации учебной деятельности с целью мониторинга приращения знаний и умений обучающихся. Мониторинг может быть проведён в форме решения тематического теста, тематического задания, практических задач, написания эссе, викторины, защиты проектов и других видов интерактива.

Содержание курса:

Модуль 1. Введение в курс «Основы предпринимательства», 1 час.

Модуль 2. Создание нового бизнеса: а вы к этому готовы? 3 часа.

Предпринимательство. Преимущества и недостатки предпринимательской деятельности. Качества, которыми должен обладать предприниматель. Проблемы, с которыми сталкивается предприниматель. Задачи, которые должен решать предприниматель.

Модуль 3. Если идти в бизнес, то с какой идеей? 4 часа.

Причины неудач новых бизнес-проектов. Факторы успешности нового продукта. Ценностная лестница. Совокупная ценность продукта для потребителя. Совокупные издержки потребителя. Основа для бизнес-идеи: сам продукт, услуги, сопровождающие продукт, нематериальные атрибуты фирмы и продукта. Дифференциация продукта.

Модуль 4. Идея есть. А можно ли из нее сделать бизнес? 4 часа.

Бизнес-план: зачем он нужен. Структура бизнес-плана. Оценка размера рынка: определение количества потенциальных клиентов, учёт конкурентов, оценка потенциальной выручки. План маркетинга: ответы на семь вопросов. Расходы на маркетинг.

Модуль 5. Как организовать первые продажи и добиться их роста. 4 часа.

Особенности продаж для нового предприятия. Модель продаж. Профиль будущего клиента. Позиционирование. Генерация лидов. Ценообразование. Варианты организации продаж. Прямые продажи. Непрямые продажи. Розничная торговля. Оптовая торговля. Интернет-магазины. Техники продаж. Мониторинг информации о продажах.

Модуль 6. Реклама и бренд - как с этим справиться стартапу? 4 часа.

Бренд как средство увеличения продаж. Отличие бренда от наименования продукта. Модель эффективного построения бренда. Техники рекламы продукта для стартапа. «Маркетинг из уст в уста» и интернет-блогеры. Инструменты «маркетинга из уст в уста». Вирусный маркетинг. Клановый маркетинг. Дневники бренда.

Модуль 7. Деньги для нового бизнеса: сколько их нужно? 4 часа.

Финансовые аспекты бизнеса. Обеспечение кредита. Финансовый план. Затраты на запуск бизнеса. Предоплаченные расходы. Расходы на ведение бизнеса. Денежные потоки в бизнесе. Операционная безубыточность.

Модуль 8. Где взять деньги для нового бизнеса? 4 часа.

Источники финансирования запуска бизнеса: их достоинства и недостатки. Банковские кредиты. Государственные и негосударственные центры и программы поддержки малого бизнеса. Внешние инвесторы. «Бизнес-ангелы». Краудфандинг. Собственные сбережения. Бизнес-инкубаторы.

Модуль 9. Анализ «Издержки - объёмы - прибыль». Путь до точки безубыточности. 4 часа.

Точка безубыточности. Постоянные издержки. Переменные издержки. Средние переменные издержки. Маржа. Пример расчёта точки безубыточности. Графическое представление точки безубыточности. Запас финансовой безопасности.

Модуль 10. Обобщение и повторение изученного по предмету. 2 часа.

Тематическое планирование:

Тема раздела	Кол-во часов	ЦОР и ЭОР используемые в процессе освоения материала программы
Модуль 1. Введение, 1 часа.		
Принципы, цели и задачи построения предмета «Основы предпринимательства».	1	https://www.youtube.com/watch?v=0GXZYzSm50o
Модуль 2. Создание нового бизнеса: а вы к этому готовы? 3 часа.		
Создание нового бизнеса: а вы к этому готовы?	2	https://www.youtube.com/watch?v=wuoUXr_7G5Y
Презентация учебных групповых проектов.	1	
Модуль 3. Если идти в бизнес, то с какой идеей? 4 часа.		
Факторы успешности и причины неудач бизнес-проектов.	1	https://www.youtube.com/watch?v=TjHxNdUMO_0 https://www.youtube.com/watch?v=CyyEuKqA9RU
Основа для бизнес-идеи.	1	https://www.youtube.com/watch?v=yHL9Nywpq0s
Совокупная ценность продукта. Дифференциация продукта.	1	https://www.youtube.com/watch?v=nFnKRRDkj58
Урок-практикум «Бизнес-идея»	1	

Модуль 4. Идея есть. А можно ли из нее сделать бизнес? 4 часа.		
Бизнес-план.	2	https://www.youtube.com/watch?app=desktop&v=yHL9Nywpq0s
Маркетинг.	2	https://www.youtube.com/watch?v=-OLiu03PgNo https://www.youtube.com/watch?v=6-5nFXsPrko
Модуль 5. Как организовать первые продажи и добиться их роста. 4 часа.		
Особенности продаж для нового предприятия. Различные модели продаж.	2	https://www.youtube.com/watch?v=mtRFIxbHIbI
Ценообразование.	2	https://www.youtube.com/watch?v=NVnD9gm-e_Q
Модуль 6. Реклама и бренд - как с этим справиться стартапу? 4 часа.		
Бренд как средство увеличения продаж.	1	https://www.youtube.com/watch?v=2hWjaT-8Unw
Техники рекламы продукта для стартапа.	1	https://www.youtube.com/watch?v=AVVks2Ajbas
Творческая работа «Реклама и бренд».	2	
Модуль 7. Деньги для нового бизнеса: сколько их нужно? 4 часа.		
Финансовые аспекты бизнеса.	1	https://www.youtube.com/watch?v=DigNWsY4VDQ
Затраты на запуск нового бизнеса.	1	https://www.youtube.com/watch?v=Cjf0gG5AeZY
Текущие расходы на ведение уже запущенного бизнеса.	1	https://www.youtube.com/watch?v=1az5t5VOCVE
Презентация ученических групповых проектов.	1	
Модуль 8. Где взять деньги для нового бизнеса? 4 часа.		
Источники финансирования новых бизнес-проектов.	3	https://www.youtube.com/watch?v=qVli2XxL_5U
Выполнение ученических проектов.	1	
Модуль 9. Анализ «Издержки - объёмы - прибыль». Путь до точки безубыточности. 4 часа.		
Точка безубыточности.	1	https://www.youtube.com/watch?v=UHx1pZcnEEs
Постоянные и переменные издержки.	2	https://www.youtube.com/watch?v=j1bvui1zDWw

Запас финансовой безопасности.	1	https://www.youtube.com/watch?v=JYxcPFNEWr А
Модуль 10. Обобщение и повторение изученного по предмету. 2 часа.		

Информационное обеспечение программы.

1. Липсиц И., Савицкая Е. Твой путь в мир бизнеса: пособие' для учащихся 10-11 классов. - М.: ВИТА-ПРЕСС, 2021.
2. Савицкая Е. Программа и методические рекомендации к учебному курсу «Предпринимательство для начинающих». - М.: ВИТА-ПРЕСС, 2021.
3. Загрянная Т. 10 уроков предпринимательства. Из опыта работы учителя. - М.: ВИТА-ПРЕСС, 2021.
4. Бахарева М., Маслаков Д. Кейсы. Вызовы предпринимателям. - М.: ВИТА-ПРЕСС, 2021.
5. Мещерская О. Стартап. Как создать? - М.: ВИТА-ПРЕСС, 2021.
6. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Финансовая грамотность: материалы для учащихся 10-11 классов общеобразовательных орг. – М.: ВАКО, 2018. – 344. – (Учимся финансовому поведению).

Для проведения уроков могут потребоваться:

- персональные компьютеры или планшеты;
- мультимедийный проектор и экран;
- маркерная или интерактивная доска;
- подключение компьютеров к сети Интернет.