

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
«Сергиево-Посадская гимназия имени И.Б.Ольбинского»
141300 г. Сергиев Посад, ул. Вознесенская, дом 30А

УТВЕРЖДАЮ
Директор
МБОУ «Сергиево-Посадская гимназия
имени И.Б. Ольбинского»
О.Г. Филимонова
Приказ от 31.08.2022г. №262
Протокол педагогического совета
от 29.08.2022г. №1



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ
КУРС ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
10 КЛАСС

Составитель:
Хвостова Т.В., к. психол. наук, учитель
истории и обществознания высшей
квалификационной категории

Сергиев посад
2022

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

Реализуемый стандарт:

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования.

Используемый УМК: Липсиц И.В., Савицкая Е.В. Предпринимательство для начинающих 10-11 класс. –М.: Вита-Пресс, 2020.

Используемая авторская программа: Савицкая Е.В. Программа к учебному курсу «Предпринимательство для начинающих». Облако знаний о бизнесе. –М.: Вита-Пресс, 2021.

Особенности преподавания курса в Сергиево-Посадской гимназии имени И.Б. Ольбинского.

Курс «Предпринимательство для начинающих» интегрирован в образовательную программу гимназии как курс внеурочной деятельности, и реализуется в 10 классах и может являться логическим практико-ориентированным продолжением освоения массива экономических знаний элективного профильного курса «Обществознание: актуальные проблемы». Практическая составляющая курса усиливается за счет взаимодействия с партнерскими организациями бизнеса, а также за счет возможности представить свой бизнес проект или исследовательский проект в сфере бизнеса в рамках открытого гимназического Конкурса самостоятельных творческих работ учащихся им. П.А. Флоренского.

Освоение программы курса «Предпринимательство для начинающих» способствует достижению **личностных, метапредметных и предметных результатов**, а именно:

Личностные результаты

- ориентация обучающихся на достижение личного счастья, реализацию позитивных жизненных перспектив, инициативность, креативность, готовность и способность к личностному самоопределению, способность ставить цели и строить жизненные планы;
 - готовность и способность обеспечить себе и своим близким достойную жизнь в процессе самостоятельной, творческой и ответственной деятельности;
 - готовность и способность обучающихся к отстаиванию собственного мнения, выработке собственной позиции;
 - гражданская позиция активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок;
 - готовность к осуществлению собственных прав и свобод без нарушения прав и свобод других лиц, правовая грамотность;
 - готовность обучающихся к конструктивному участию в принятии решений, затрагивающих их права и интересы;
 - готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нём взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения;
 - развитие компетенций сотрудничества со сверстниками в образовательной, учебно-исследовательской и проектной деятельности;
 - осознание значения семьи в жизни человека и общества, принятие традиционных ценностей семьи, формирование ответственного отношения к своей семье;
 - готовность и способность к образованию и самообразованию на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной деятельности;
 - осознанный выбор предпринимательства как путь и способ реализации собственных жизненных планов;
- потребность трудиться, уважение к труду, добросовестное, ответственное и творческое отношение к трудовой деятельности

Метапредметные результаты

Регулятивные универсальные учебные действия:

Выпускник научится:

- 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;
- сопоставлять полученный результат деятельности с поставленной целью.

Познавательные универсальные учебные действия:

Выпускник научится:

- 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;
- находить и приводить критические аргументы в отношении действий и суждений другого; спокойно и разумно относиться к критическим замечаниям в отношении собственного суждения;
- выходить за рамки учебного предмета и осуществлять целенаправленный поиск возможностей для широкого переноса средств и способов действия;
- менять и удерживать разные позиции в познавательной деятельности.

Коммуникативные универсальные учебные действия:

Выпускник научится:

- осуществлять деловую коммуникацию со сверстниками (как внутри образовательной организации, так и за её пределами), подбирать партнёров для деловой коммуникации, исходя из соображений результативности взаимодействия, а не личных симпатий;
- 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.

Предметные результаты

Выпускник на базовом уровне научится:

- 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;
- находить идеи для собственного дела;
- различать возможные варианты организации продаж;

- -объяснять, что такое дифференциация продукта;
- отличать бренд от обычного наименования продукта;
- определять необходимые ресурсы для создания бизнеса;
- различать потенциальные источники финансирования на этапе создания бизнеса;
- различать организационно-правовые формы предприятия с точки зрения их преимуществ и недостатков для ведения бизнеса;
- рассчитывать выручку от продаж и издержки производства;
- различать постоянные и переменные издержки;
- рассчитывать прибыль и налог на прибыль;
- различать варианты использования прибыли;
- оценивать предпочтительность использования той или иной схемы налогообложения бизнеса;
- рассчитывать точку безубыточности предприятия;
- анализировать простейшие финансовые показатели деятельности фирмы;
- объяснять социально-экономическую роль и функции предпринимательства;
- понимать необходимость соблюдения обязанности по уплате налогов;
- анализировать информацию о бизнесе из адаптированных источников различного типа.

Выпускник на базовом уровне получит возможность научиться:

- 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.

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

ТЕМА 1. СОЗДАНИЕ НОВОГО БИЗНЕСА: А ВЫ К ЭТОМУ ГОТОВЫ?

Предпринимательство. Преимущества и недостатки предпринимательской деятельности. Качества, которыми должен обладать предприниматель. Проблемы, с которыми

сталкивается предприниматель. Задачи, которые должен решать предприниматель. Способы обретения собственного дела. Бизнес и предпринимательство. Франшиза.

ТЕМА 2. ЕСЛИ ИДТИ В БИЗНЕС, ТО С КАКОЙ ИДЕЕЙ?

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.

ТЕМА 3. ИДЕЯ ЕСТЬ. А МОЖНО ЛИ ИЗ НЕЁ СДЕЛАТЬ БИЗНЕС?

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.

ТЕМА 4. КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ И ДОБИТЬСЯ ИХ РОСТА

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

ТЕМА 5. РЕКЛАМА И БРЕНД - КАК С ЭТИМ СПРАВИТЬСЯ

СТАРТАПУ?

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.

ТЕМА 6. ДЕНЬГИ ДЛЯ НОВОГО БИЗНЕСА: СКОЛЬКО ИХ НУЖНО?

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

ТЕМА 7. ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ ДЛЯ НОВОГО БИЗНЕСА?

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.

ТЕМА 8. АНАЛИЗ «ИЗДЕРЖКИ-ОБЪЁМЫ-ПРИБЫЛЬ».

СКОЛЬ ДОЛОГ ПУТЬ ДО «ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ»?

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

ТЕМА 9. КАК РАЗВИВАТЬ НАЧАТЫЙ БИЗНЕС?

Общепризнанная (корпоративная) стратегия. Стратегия бизнеса. Функциональная стратегия. Условия эффективного роста бизнеса. Эффективный менеджмент. Эффективные инвестиции. Повышение конкурентоспособности. Маркетинговая стратегия. Конкурентные преимущества низкого и высокого порядка.

ТЕМА 10. НЕКОТОРЫЕ ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕСА

Индивидуальный предприниматель. Организационно-правовые формы предприятий для малого бизнеса; их преимущества и недостатки. Общество с ограниченной ответственностью. Полное товарищество. Товарищество на вере (командитное). Налогообложение бизнеса. Регистрация предприятия.

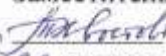
КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ


Один час в неделю, всего – 34 часа

1 час в неделю, всего 34 часа

	Тема урока	Дата		Примечания
		План	Факт	
1.	Что такое бизнес?			
2.	Франшиза – способ обретения бизнеса или шаг к предпринимательству?			
3.	Предпринимательство: особенности деятельности и необходимые качества для ее реализации.			
4.	Предпринимательство: проблемы и задачи.			
5.	Практикум: Предприниматели России. Анализ бизнес-проектов.			
6.	Бизнес-проект: причины неудач и факторы успешности нового продукта.			
7.	Ценностная лестница потребителя. Совокупная ценность продукта и совокупные издержки потребителя.			
8.	Бизнес-план, его назначение и структура.			
9.	Оценка размера рынка и потенциальной выручки.			
10.	План маркетинга. Расходы на маркетинг.			
11.	Особенности продаж для нового предприятия: профиль будущего клиента, позиционирование.			
12.	Модели продаж.			
13.	Ценообразование. Варианты организации продаж.			
14.	Практикум: Представление групповых проектов.			
15.	Бренд и модель его эффективного построения.			
16.	Инструменты маркетинга.			
17.	Техники рекламы для стартапа.			
18.	Финансовые аспекты бизнеса: затраты на запуск и ведение бизнеса, финансовый план.			
19.	Денежные потоки в бизнесе. Операционная безубыточность.			

20.	Практикум: Представление групповых проектов.			
21.	Источники финансирования запуска и функционирования бизнеса.			
22.	Издержки бизнеса и их анализ.			
23.	Расчет точки безубыточности, ее графическое представление. Финансовая безопасность.			
24.	Практикум: Представление групповых проектов №7 и №8.			
25.	Стратегии развития начатого бизнеса.			
26.	Условия эффективного роста бизнеса.			
27.	Организационно-правовые формы бизнеса.			
28.	Налогообложение бизнеса.			
29.	Практикум: Представление групповых проектов №9 и №10			
30.	Резерв.			
31.	Резерв.			
32.	Резерв.			
33.	Резерв.			
34.	Резерв.			

Согласовано
 Заместитель директора по УВР

 Хвостова Т.В.
 29 августа 2022г.

Согласовано на заседании ШМО
 учителей истории и общественных дисциплин
 /С.Ю.Байч /
 Протокол №1
 от «26» августа 2022г.