



**Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
«Средняя школа №9 с углубленным изучением отдельных предметов»**

Рассмотрено педагогическим советом
Протокол №1 от «31» августа 2023г.

Утверждаю
Директор школы

 Лутенко З.Н.
Приказ №350 от 31 августа 2023 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

10-11 класс

Составитель: Аюпова Сажида Аптулсакировна
учитель высшей квалификационной категории

**г. Нижневартовск
2023 год**

I. Пояснительная записка по предмету «Основы предпринимательства»

Рабочая программа предмета «Основы предпринимательства» составлена в соответствии со следующими документами:

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
- Программа и методические рекомендации по учебному курсу «Предпринимательство для начинающих» автор Е.Савицкая, 2021 год.
- Основная образовательная программа среднего общего образования МБОУ «Гимназия № 3 им.Л.П.Данилиной»
- Положения о рабочей программе учебных предметов, курсов внеурочной деятельности МБОУ «Гимназия №3 им. Л.П.Данилиной» от 30.08.2018.

Программа предназначена для обучающихся 10 классов гимназии профильного уровня.

Цель обучения: освоение 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 обучения:

- формирование системного знания о предпринимательстве;
- формирование умения принимать рациональные решения и оценивать их возможные последствия для себя и своей семьи
- 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.

Общая характеристика учебного предмета «Основы предпринимательства»

В рыночной экономике способность к предпринимательству рассматривается как один из факторов производства и является главным условием эффективного функционирования рынка. Поэтому в настоящий момент признается важность ознакомления учащихся общеобразовательных школ с основами предпринимательства.

Формы обучения:

- индивидуальная
- парная
- групповая
- коллективная
- фронтальная

Методы организации и осуществления учебно-познавательной деятельности:

- словесные методы (проблемная беседа, диспут, дискуссия, публичное выступление учащегося с докладом);
- наглядные методы (демонстрация способов деятельности: способы решения задач, правила пользования приборами, демонстрация опытов, презентации);

- практические методы (самостоятельное выполнение творческих упражнений прикладной направленности, проведение учащимися опытов, исследовательской деятельности);
- логические методы (индукция, дедукция, анализ, синтез, сравнение);
- проблемно-поисковые методы (проблемное изложение знаний, эвристический метод, исследовательский метод);
- методы самостоятельной работы (методы управления собственными учебными действиями: учащиеся приобретают навыки работы с дополнительной литературой, с учебником, с ИНТЕРНЕТ, навыки решения учебной проблемы (проверка гипотезы, проведение эксперимента, выполнение исследовательской деятельности, составление презентации и её защита).

Описание места учебного предмета «Основы предпринимательства» в учебном плане

Настоящая программа предназначена для обучающихся 10 х классов и рассчитана на 34 часа в год (1 час в неделю).

II. Планируемые результаты освоения учебного курса

2.1. Личностные результаты.

Важные личностные характеристики и установки выпускника:

- 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.

2.2. 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;
- 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.
- 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 ит. 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.

2.3. 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;

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.

III. Содержание учебного предмета «Основы предпринимательства»

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 - 1 час.

IV. Календарно-тематическое планирование «Основы предпринимательства», 10 класс

№ п/п	Название модуля, темы	Кол-во часов	Дата проведения по плану	Дата проведения по факту
	Модуль 1. Введение - 1 час			
1	Принципы, цели и задачи построения предмета «Основы предпринимательства»	1		
	Модуль 2. Создание нового бизнеса: а вы к этому готовы? - 3 часа			
2-3	Создание нового бизнеса: а вы к этому готовы?	2		
4	Презентация учебных групповых проектов	1		
	Модуль 3. Если идти в бизнес, то с какой идеей? 4 часа			
5	Факторы успешности и причины неудач бизнес-проектов	1		
6	Основа для бизнес-идеи	1		
7	Совокупная ценность продукта. Дифференциация продукта	1		
8	Урок-практикум «Бизнес-идея»	1		
	Модуль 4. Идея есть. А можно ли из нее сделать бизнес? - 4 часа			
9-10	Бизнес-план	2		
11-12	Маркетинг	2		
	Модуль 5. Как организовать первые продажи и добиться их роста - 4 часа			
13-14	Особенности продаж для нового предприятия. Различные модели продаж	2		

15-16	Ценообразование	2		
	Модуль 6. Реклама и бренд - как с этим справиться стартапу? - 4 часа			
17	Бренд как средство увеличения продаж	1		
18	Техники рекламы продукта для стартапа	1		
19-20	Творческая работа «Реклама и бренд»	2		
	Модуль 7. Деньги для нового бизнеса: сколько их нужно? - 4 часа			
21	Финансовые аспекты бизнеса	1		
22	Затраты на запуск нового бизнеса	1		
23	Текущие расходы на ведение уже запущенного бизнеса	1		
24	Презентация ученических групповых проектов	1		
	Модуль 8. Где взять деньги для нового бизнеса? - 4 часа			
25-27	Источники финансирования новых бизнес-проектов	3		
28	Выполнение ученических проектов	1		
	Модуль 9. Анализ «Издержки - объёмы - прибыль». Путь до точки безубыточности - 4 часа.			
29	Точка безубыточности	1		
30-31	Постоянные и переменные издержки	2		
32	Запас финансовой безопасности	1		
33-34	Модуль 10. Обобщение и повторение изученного по предмету - 1 час	2		