

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ГОРОДА МОСКВЫ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

**Принята на заседании педагогического
совета**

УТВЕРЖДАЮ

от «__» _____ 2019 г.

Протокол № _____

«__» _____ 2019 г.

Дополнительная общеразвивающая программа
«Создание собственного дела»

Направленность программы: Техническая

Уровень программы: ознакомительный

Возраст обучающихся: 12-17 лет

Срок реализации программы: 3 месяца, 24 часа

Автор составитель программы:

МОСКВА
2019 г.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Предпринимательская деятельность – это деятельность, которая осуществляется предпринимателем самостоятельно, на свой финансовый риск. При этом предприниматель регистрируется в контролирующих органах в порядке, установленном законодательством.

У предпринимателя универсальный род деятельности: он может работать в промышленности, в научной и информационной сфере, в сервисе, в культуре, в спорте и т.д.

Важными принципами предпринимательской деятельности являются: ориентация на человека, являющегося главной ценностью предприятия, служение покупателю, взаимоуважения, следование этическим нормам, стремление очутиться впереди – опередить конкурентов. При этом в полной мере используются преимущества конкурентной среды.

Цель успешного предпринимателя – это не только получение прибыли, но и реализация собственного потенциала для удовлетворения потребностей общества. При благоприятных внешних и внутренних факторах и наличии способностей, предприниматель оценивает рыночную ситуацию, выявляет потребности людей и стремится их реализовать. Тем самым, он одновременно реализовывает себя и получает прибыль.

Преимущество малых и средних предприятий состоит в способности в короткий срок и практически без потерь подстраиваться под изменившуюся конъюнктуру рынка.

Эффективность хозяйственной деятельности таких предприятий в большей мере обусловлена результатами труда каждого члена коллектива, поэтому для них характерна высокая трудовая мотивация.

Сегодня уровень предпринимательской грамотности растет, граждане заинтересованы в создании бизнеса, так как это позволяет заниматься любимым делом, получая при этом доход, который для предпринимателя обычно мало чем ограничен.

Общество также заинтересовано в увеличении числа индивидуальных предпринимателей в различных сферах, так как конкурентная среда способствует повышению качества продукции или услуг и установлению их адекватной стоимости.

Государство заинтересовано в экономическом росте, а деятельность малых и средних предприятий - это значительные доходы в бюджет. Малый и средний бизнес обеспечивает финансовую устойчивость более крупных предприятий, являясь для них резервным фондом.

Предпринимательская грамотность - важная часть общей экономической грамотности. Она развивает интерес к формированию и развитию экономических знаний и навыков и в целом способствует развитию экономики государства.

Основы стабильности общества (экономически развитого) – многочисленный слой предпринимателей. Они сами обеспечивают себя рабочими местами и заработком. Развитие предпринимательства и предпринимательского потенциала населения не происходит само собой, а требует приложения усилий различных государственных, общественных, частных структур. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства, принятая на сроки до 2030 года, говорит о превращении предпринимательства в приоритет государственной политики России. Естественно, добиться этого невозможно без дополнительного развития предпринимательской грамотности.

Актуальность и педагогическая целесообразность программы

Предпринимательская грамотность - важная часть общей экономической грамотности. Она развивает интерес к формированию и развитию экономических знаний и навыков, и в целом способствует развитию экономики государства.

Актуальность проблемы предпринимательской подготовки молодежи сомнения не вызывает. Мы живем в ситуации скоростных изменений окружающего мира. Это связано с развитием новых технологий, постоянных научных открытий и стремительного изменения запросов рынка труда. Не успел еще человек привыкнуть к одним обстоятельствам, как появляются другие. Справиться с такими изменениями возможно если идти к устойчивости путем анализа возможных и прогнозируемых ситуаций, целенаправленно программировать свою деятельность. Другими словами, «предпринимать что-либо».

Наиболее благоприятные условия и потенциал в решении данной проблемы в системе дополнительного образования. Практико-ориентированная деятельность, индивидуальная траектория образовательного маршрута, неформальный характер общения в разновозрастных группах предоставляют обучающимся свободу выбора линии развития предпринимательства. Одна из них – образовательная, направленная на получение особой прибыли: новых знаний, возможностей, коммуникативных связей и других. Другая линия – реальная предпринимательская деятельность, нацеленная на самоопределение и развитие соответствующих способностей.

Создание собственного дела, это основа предпринимательской деятельности. В рамках данной программы обучающиеся познакомятся со всеми этапами создания своего дела от идеи до воплощения. Итогом реализации программы станет создание своего бизнес-плана.

Программа «Создание собственного дела» имеет техническую направленность и относится к направлению «Техническое творчество и инновационное предпринимательство».

Цель программы: формирование у учащихся знаний и практические навыки по основам предпринимательской деятельности, менеджменту, продажам, финансовому планированию, правовому обеспечению предпринимательской деятельности, маркетингу и созданию бизнес-планов.

Задачи:

Задачи в обучении:

- формирование устойчивых экономических знаний;
- формирование базисных знаний о финансовом планировании, продажах, правовом обеспечении предпринимательской деятельности, маркетинге и SMM, бизнес- планировании;
- формирование понимания неоднозначности экономического пространства;
- формирование умения доказательной речи при оценке документов.

Задачи в развитии:

- развитие умений принимать оптимальные решения и находить варианты решений в сложной ситуации;
- накопление управленческого опыта близкого к реальному;
- развитие общеучебных умений и навыков (анализ, синтез, постановка целей и т.п.;
- развитие умения отстаивать свою точку зрения по тому или иному вопросу;
- развитие ораторских навыков.

Задачи в воспитании:

- формирование общей финансовой культуры, целостной картины мира с пониманием в ней места экономики;
- формирование уважительного отношения к альтернативному мнению;
- формирование новых интересов.

Отличительные особенности (новизна) программы

В рамках программы «Создание собственного дела» предполагается подключение экспертного экономического сообщества и профессионалов по профильным направлениям деятельности при проведении занятий, которые могут более полно и доступно объяснить обучающимся изучаемые темы, провести практические занятия, поделиться личным и профессиональным опытом.

Поэтапное изучение разделов программы позволяет сформировать у учащихся целостное представление об экономике России, о типе экономики, в котором мы развиваемся, способствует пониманию экономических терминов, а также многогранности экономического мира и взаимоотношений человека в этом мире, дает возможность полностью погрузиться в создание своего уникального бизнес-плана.

Использование на занятиях игровых ситуаций, деловых игр и внедрение технологии проектного обучения с целью закрепления теоретических знаний. Способствует раскрытию творческого потенциала обучающихся. А возможность создавать свое дело по своему любимому направлению поддерживает интерес и мотивацию к учебному процессу.

Категория обучающихся по программе: возраст детей – 12-17 лет

Сроки реализации программы: общая продолжительность образовательного процесса 3 месяца; количество учебных часов 24.

Форма обучения: очная, групповая – занятия проводятся в разновозрастной группе, численный состав до 20 человек.

Режим занятий:

Занятия проводятся 1 раз в неделю по 2 часа, время занятий включает 45 минут учебного времени и обязательный 15 минутный перерыв.

Прогнозируемые результаты программы:

Предметные результаты

Программные требования знаниям:

По результатам теоретической подготовки **обучающиеся должны знать:**

- экономические понятия: бизнес, менеджмент, маркетинг, договор, бизнес-план, предпринимательская деятельность, реклама, прибыль, рентабельность; инвестирование сбережений, предпринимательский риск, финансовый план, страхование, бизнес-план, собственность, электронные деньги и т. д.;
- особенности управления структур рыночной экономики;

– основные организационно-правовые формы предпринимательства;

- основы теории и практики предпринимательской деятельности;
- систему инфраструктуры бизнеса: товарный рынок, рынок труда, финансовый рынок;
- правовое регулирование экономики;
- специфику деятельности финансовых институтов;
- защиту трудовых прав несовершеннолетних.

Программные требования к умениям и навыкам:

По результатам практической подготовки **обучающиеся должны уметь:**

- создать собственную фирму, включая ее государственную регистрацию;
- составить бизнес-план;
- собирать и изучать материалы различных источников, включая средства массовой информации, анализировать их и делать объективные и взвешенные выводы;
- принимать решения с учетом всей доступной информации;
- делать мультимедийную презентацию, составлять тезисы и речь выступления;
- уметь создать свой деловой имидж в том числе в социальных сетях.

Личностные результаты:

Программные требования к уровню воспитанности (личностные результаты):

- позитивное отношение обучающихся к себе и другим участникам программы;
- любознательность и умение видеть актуальные идеи.

Программные требования к уровню развития:

- готовность к самостоятельной работе;
- готовность к сотрудничеству и командной работе;
- готовность отстаивать и аргументировано доказывать свою точку зрения;
- готовность искать и находить необходимую информацию.

Метапредметные результаты:

- формирование здоровой конкуренции;
- воспитание высокой личностной ответственности;
- умение самостоятельно организовать эффективное групповое обсуждение.

Механизм выявления образовательных результатов программы

Формы и режим контроля

- входной контроль проходит в форме коллоквиума с участниками группы на первой встрече;
- текущий контроль проводится в форме блиц-опроса по содержанию теоретического материала, а также в форме обсуждения в мини-группах результатов индивидуальных практических заданий;
- промежуточный контроль проходит в форме защиты проектной идеи (идеи бизнес-плана) - оценка практической деятельности участника программы проходит в форме представления результатов бизнес-планирования;
- итоговый контроль проходит в форме публичной защиты бизнес-плана с использованием материалов портала Бизнес-навигатор.

Критерии оценки учебных результатов программы:

Качественные критерии оценки эффективности программы:

- самостоятельная организация групповой деятельности обучающихся, умение и желание самостоятельно искать и находить необходимую информацию и оформлять ее в бизнес-план.

Количественные критерии оценки эффективности программы:

- численность слушателей, успешно заверивших обучение;
- количество представленных к защите бизнес-планов;
- количество реально реализованных идей из представленных к защите.

Зачет: успешная публичная защита бизнес-плана.

Незачет: по причине болезни, пропущенных занятий.

Способы фиксации учебных результатов программы:

Результаты фиксируются в протоколе

По итогам освоения программы каждый обучающийся получает карточку личностного роста, в которой фиксируются сильные стороны слушателя, а также его точки роста.

Методы выявления результатов воспитания: наблюдение за коллективной деятельностью в процессе обучения и после ее окончания в проектной деятельности.

Методы выявления результатов развития: наблюдение в процессе обучения и оценка количества обучающихся, применивших полученные знания на практике.

Формы подведения итогов реализации программы:

По итогам реализации программы каждый обучающийся защищает свой бизнес-план опираясь на платформу Бизнес-навигатор.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Учебно-тематический план					
№	Наименование разделов и тем	Количество часов			Формы аттестации/ контроля
		всего	теор.	прак.	
1.	Вводная лекция и инструктаж по технике безопасности	1	1	0	
2.	Базовые экономические знания	1	1	0	Блиц-опрос
3.	Продажи	4	2	2	Деловая игра «Азбука рынка»
4.	Финансы	4	1	3	Решение задач по финансовому анализу
5.	Правовое обеспечение предпринимательской деятельности	4	2	2	Деловая игра «Спаси фирму от банкротства»
6.	Маркетинг в том числе SMM	4	1	3	Защита контент-плана
7.	Бизнес планирование	4	1	3	Защита бизнес-идеи
8.	Итоговое занятие	2	0	2	Защита бизнес-плана
	ИТОГО	24	9	15	

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКОГО ПЛАНА

1. Вводная лекция и инструктаж по технике безопасности

Теория: Правила поведения на занятиях. Правила противопожарной безопасности. Правила антитеррористической безопасности.

2. Базовые экономические знания

Теория: Понятие бизнеса. Бизнес и экономика. Деловые интересы, собственность, капитал, доход. Общественный характер деятельности в сфере бизнеса. Система бизнеса. Субъекты бизнеса. Бизнес и право. Система правовых норм и правил, регулирующих деловые отношения. Бизнес и политика. Бизнес в рыночной экономике. Предпринимательский климат в России.

3. Продажи

Теория: Современная система управления продажами. Методика брифинга. Эффективная мотивация. Профессиональное выгорание. Диагностика личной мотивации.

Практика: Деловая игра «Азбука рынка»

4. Финансы

Теория: Основополагающие условия в современной теории финансов. Агентские взаимоотношения. Финансовый менеджмент. Финансовый учет, финансовая отчетность. Налоговый учет, бухгалтерский учет, управленческий учет: риск: понятие, оценка, страхование. Расчет личного бюджета.

Практика: Задачи по финансовому анализу.

5. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности

Теория: Организация и регистрация предпринимательской фирмы. Подготовительный этап создания предпринимательской фирмы. Концептуальная идея. Цели создания предприятия. Организационный этап создания предпринимательской фирмы. Устав. Учредительный договор о создании фирм. Регистрация в государственных органах. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство.

Практика: Деловая игра «Спаси фирму от банкротства».

6. Маркетинг

Теория: Понятие маркетинга и его роли в компании; цели, преследуемые компанией в процессе деятельности; ценностные дисциплины Трейси и Висермы: производственное совершенство, лидерство по продукту и близость к потребителю; функции маркетинга; комплекс маркетинга.

Практика: Контент-план продающей странички в социальной сети.

7. Бизнес планирование

Теория: Понятие бизнес-плана. Четыре типа бизнес-планов. Принципы создания бизнес-плана. Финансовые ресурсы фирмы. Компьютерные программы для создания бизнес-плана. Прибыль. Рентабельность. Трудовые ресурсы. Маркетинг. Конкурентоспособность.

Практика: Создание бизнес-плана своей виртуальной фирмы.

8. Итоговое занятие: Презентация своего бизнес-плана.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Базовые экономические знания	Карточки с экономическими терминами
Продажи	Деловая игра «Азбука рынка». Моделируется работа конкурентного рынка. Эта игра демонстрирует, как под влиянием спроса и предложения устанавливается равновесие на рынке. Должны научиться анализировать поведение продавцов и покупателей на конкурентном рынке. Объясняется, как устанавливается рыночная цена
Финансы	Задачи по финансовому планированию. Материалы с сайта: http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/finansovyy-razdel-biznes-plana.html
Правовое обеспечение предпринимательской деятельности	ГК РФ; НК РФ; БК РФ.
Маркетинг в том числе SMM	Инфографика SMM в бизнесе. Материалы с сайта: http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/finansovyy-razdel-biznes-plana.html
Бизнес планирование	Макет бизнес-плана. Материалы с сайта:

Методические особенности реализации программы

Учебная деятельность

Методы обучения:

Словесный – беседы, описания, объяснения, указания, убеждение, инструктаж, оценка.

Практический – выполнение упражнений, разработка проекта.

Методики и технологии обучения:

Проектная деятельность, проблемное обучение, уровневая дифференциация, обучение на основе проблемной ситуации, сотрудничество, развитие критического мышления, проблемно-диалоговое обучение.

Формы учебной работы:

- предметно-тематическое общение. Разбор новых понятий, терминов;
- наглядный метод или объяснительно-иллюстративный. Просмотр документов, видеофильмов;
- тренинг-занятия и круглые столы помогают раскрепощению, умению держать себя при публичном выступлении;
- лекции в виде слайдовых презентаций;
- применение активных форм обучения – защита собственных проектов, мастер-класс – встречи с профессионалами;
- игровой метод, стимулирующий рост мотивации к обучению, развивающие потребности самостоятельной работы с различными источниками знаний.

Воспитательная деятельность

Содержательные направления воспитательной работы:

- формирование уважительного отношения к альтернативному мнению;
- формирование изменения привычных норм и правил жизни учащихся;
- формирование новых интересов;
- формирование общей и экономической культуры.

Методы воспитания:

- методы формирования сознания личности;
- методы организации деятельности и формирование опыта общественного поведения;
- методы стимулирования поведения деятельности.

Методики/технологии воспитания: убеждение, рассказ, объяснение, разъяснение, лекция, этическая беседа, внушение, инструктаж, диспут, доклад, пример, упражнения, приучение, педагогическое требование, общественное мнение, поручение, воспитательные ситуации; соревнования, поощрение.

Формы воспитательной работы:

События, игры, дискуссии и круглые столы.

Развивающая деятельность

Содержательные направления развивающей деятельности: Программа направлена на развитие умения работать в команде, критического мышления и предпринимательской грамотности.

Методы развития: Обучение навыкам обучения и самостоятельной проектной деятельности.

Методики/технологии развития: беседа, дискуссии (круглые столы, дебаты, диспуты), игры, тренинги, системы последовательных заданий, проекты, демонстрация, «делай как я».

Материально-техническое обеспечение программы

Требования к помещению для учебных занятий: в соответствии с Санитарно-эпидемиологическими правилами и нормами СанПиН 2.4.4.3172-14. Для организации учебного процесса необходим кабинет из расчета 2 квадратных метра на каждого обучающегося с возможностью проветривания, и зонирования пространства, как для индивидуальной, так и для групповой работы.

Требования к мебели: в кабинете располагаются стулья количество соответствует количеству обучающихся, мобильные парты, которые обеспечивают возможность как индивидуальной работы, так работе в микро-группах и коллективной работе.

Требования к оборудованию: проектор, экран, ноутбук, звуковое оборудование, для педагога и компьютер или ноутбук для каждого обучающегося.

Требования к оснащению учебного процесса: флипчарт, маркеры, раздаточный материал – канцелярские принадлежности для творческих работ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)
3. Управление продажами. Баркан Д.
4. Продажи и управление продажами. Джоббер Д., Ланкастер Д
5. Книга коммерческого директора, Ярцев Д.
6. Введение в финансовый менеджмент. В. В. Ковалев.
7. Управление финансами предприятия для менеджеров. Руководство по планированию, контролю и принятию решений. Р. Фицджеральд.
8. Финансы для нефинансовых менеджеров: как понимать цифры финансовых отчетов. К. Берман, Д. Найт, Д. Кейз.
9. Экономический образ мышления. П. Хейне, П. Боутке, Д. Причитко.
10. Метод Питера Линча: стратегия и тактика индивидуального инвестора. П. Линч.
11. Против богов: Укрощение риска. П. Бернстайн.
12. Управление денежными потоками. М. Бертонеш, Р. Найт.
13. Управление жизненным циклом корпорации. И. Адизес.
14. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация. Л.А. Бернстайн.
15. Основы финансового менеджмента. 12-е изд. Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович-мл.
16. Принципы корпоративных финансов. Р. Брейли, С. Майерс.
17. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Р. Каплан, Д. Нортон.
18. Техника финансового анализа. Э. Хелферт.
19. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. В. В. Бочаров.
20. Управленческий и производственный учет. К. Друри.
21. Финансовый менеджмент (т. 1). Ю. Бригхем, Л. Гапенски.
22. Маркетинговые войны. Дж. Траут, Эл. Райс.
23. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг.
24. Ж.Ж. Ламбен.
25. Бизнес + креатив. Преодолеть невидимые барьеры. А. Гогац, Р. Мондехар.
26. Бизнес-стратегия. От изучения рыночной среды до выработки беспрюирышных решений. Д.А. Аакер.

27. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями. К.К. Прахалад, В. Рамасвами.
28. Возврат на инновации. Дж.П. Эндрю, Г.Л. Сиркин.
29. Высокоэффективный маркетинговый план. П. Найт.
30. Гуру маркетинга. Дж. Бойетт, Дж. Бойетт.
31. Дифференцируйся или умирай! Дж. Траут.
32. Как заставить маркетинг работать. Стратегическое планирование на опыте известных компаний. Б.Д. Смит.
33. Конкурентная стратегия. М. Портер
34. Креатив приносит деньги. П. Кук.
35. Креативное мышление. А.Дж. Роу.
36. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. Р. Флорида.
37. Маркетинг ведущих компаний: Выбери потребителя, определи фокус, доминируй на рынке. М. Трейси, Ф. Вирсема.
38. Маркетинг и финансы. В поисках конструктивного диалога. В.Дж. Кук-мл.
39. Наука и искусство маркетинга. Г.Р. Даулинг.
40. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей. Ф. Котлер, Триас де Без Ф.
41. Планы маркетинга. Как их составлять и использовать. М. МакДональд.
42. Позиционирование: битва за умы. Дж. Траут, Э. Райс.
43. Рентабельность инвестиций в маркетинг. Методы повышения прибыльности маркетинговых кампаний. Дж. Ленсколд.
44. Управление товаром. Д.Р. Леманн, Р.С. Винер.
45. Эффективность рекламы. А. Кутлалиев, А. Попов.

Список литературы для педагога:

1. Книга коммерческого директора, Ярцев Д.
2. Метод Питера Линча: стратегия и тактика индивидуального инвестора. П. Линч.
3. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. В. В. Бочаров.
4. Эффективность рекламы. А. Кутлалиев, А. Попов.

Список литературы для обучающихся:

1. Введение в финансовый менеджмент. В. В. Ковалев.

2. Экономический образ мышления. П. Хейне, П. Боутке, Д. Причитко.
3. Креативное мышление. А.Дж. Роу.
4. Планы маркетинга. Как их составлять и использовать. М. МакДональд.
5. Эффективность рекламы. А. Кутлалиев, А. Попов.