

Муниципальная бюджетная общеобразовательная организация
Большекандалинская средняя школа
муниципального образования «Старомайнский район» Ульяновской области

РАССМОТРЕНО
на заседании МО учителей
естественного цикла

Протокол № 1

От «29» 08.2023 г

СОГЛАСОВАНО
Заместитель директора по УВР
_____ Г. И Шерстнева

УТВЕРЖДАЮ
Директор МБОУ Большекандалинская СШ

_____ Л.А. Алексанина

приказ №63 от «30»08.2023 г

Рабочая программа внеурочная деятельность

Наименование курса: Основы частного предпринимательства

Класс:9

Уровень общего образования: основная школа

Учитель географии и биологии высшей категории Алферова Светлана Викторовна

Срок реализации программы: 2023-2024 учебный год

Количество часов по учебному плану: всего 17 часов в год; в неделю 0,5 час

Рабочую программу составила _____ С.В. Алферова

Пояснительная записка

Рабочая программа внеурочной деятельности «Основы предпринимательской деятельности» составлена в соответствии с необходимостью развития предпринимательства как основы материального благополучия, профессионального роста и социальной адаптации молодежи и на основе государственной «Концепции духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России». Программа данного курса рассчитана для 9 класса (17 часов).

Создание данной программы вытекает из объективной потребности в обновлении подхода к изучению материала на основе технологий, позволяющих развивать у учащихся способность мыслить на языке основных проблем, с которыми они сталкиваются в определенной сфере деятельности. А именно это проблемы созидания нового. Развитие государства и общества зависит сегодня от все ускоряющегося темпа инноваций. И важно для каждого человека, если он хочет стать лидером и состояться как личность, овладеть инновационным мышлением. Ведь выдающиеся инноваторы определяют облик цивилизации. В свете этой проблемы разработана «Государственная образовательная стратегия России 21 века», где «Наша новая школа» это «Пространство творческого развития личности».

Данная программа предполагает подход к изучению «основ предпринимательской деятельности» по принципу «открытая задача», т.е. нет готового алгоритма решения. В рамках такого подхода предусматривается:

- использование классического кейса (CASE), т.е. сборника описаний реальных ситуаций, цель которого подвести учащихся к видам деятельности, формирующим инновационное мышление;
- SWOT-анализа, т.е. определение сильных и слабых сторон объекта (решения) и возможностей применения;

- «Морфологического ящика» - анализ способов реализации идеи (изобретение новых подходов); проектной и исследовательской деятельности; компьютерных технологий и др.

Целью программы является формирование предпринимательского инновационного мышления у учащихся, практического применения своих способностей на основе базовых знаний по основам предпринимательства.

Реализация данной программы направлена на **достижение** следующих **задач**:

- развития гражданского образования, предпринимательского инновационного образа мышления, потребности в получении знаний в области предпринимательства и интереса к изучению экономических дисциплин, способности к личному самоопределению и самореализации;
- воспитания ответственности за экономические решения, уважения к труду и предпринимательской деятельности;
- освоения системы знаний о предпринимательской деятельности и информированности об истории развития предпринимательства в России;
- овладения умениями получения и осмысливания экономической информации, анализирования, систематизации полученных данных;
- освоения способов познавательной, коммуникативной, практической деятельности, необходимых для участия в экономической жизни общества и государства;
- формирования опыта применения полученных знаний для эффективного поиска своей предпринимательской ниши и умений для будущей работы в качестве предпринимателя.

Программа предусматривает формирование у учащихся умений и навыков:

- универсальных способов деятельности и ключевых компетенций;
- объяснение изученных положений на предлагаемых конкретных примерах;
- решение познавательных и практических задач, отражающих типичные ситуации в предпринимательстве;
- применение полученных знаний для определения экономически рационального поведения и порядка действий в конкретных ситуациях;
- умение обосновывать суждения, давать определения, приводить доказательства;
- самостоятельное создание алгоритмов познавательной деятельности для решения задач творческого и поискового характера;
- участие в проектной деятельности, владение приемами исследовательской деятельности, элементарными умениями прогноза (умение отвечать на вопрос: «Что произойдет, если...»);
- пользование мультимедийными ресурсами и компьютерными технологиями для обработки, передачи, систематизации информации, создание баз данных, презентации результатов познавательной и практической деятельности;
- владение основными видами публичных выступлений (высказывание, монолог, дискуссия, полемика).

Приемы организации деятельности:

- Активные – дебаты, семинар, практическая работа, ролевая игра, деловая игра, экскурсия, ситуация.
- Интерактивные – лекция, диспут, дискуссия, мини-сочинение.

**Календарно – тематическое планирование курса «Основы предпринимательской деятельности» 17 часов .
0,5 в неделю**

№	Раздел учебной программы. Тема урока	Кол. час.	Элементы содержания	Требования к уровню подготовки учащихся	Вид контроля	Дата проведения	
						Планируемая	Фактическая
1	Введение. Предпринимательство и предприниматель.	1	Четвертый фактор производства. Предприимчивость как движущая сила производства. Кого называют предпринимателями.	Знать, что собой представляет четвертый фактор производства, в чем заключается предприимчивость, кого называют предпринимателями.			
2	Особенности статуса ИП и юридического лица.	1	Индивидуальный предприниматель и юридическое лицо. Сходство и различия.	Знать: -особенности статуса ИП -особенности юридического лица. Уметь различать сферы деятельности ИП и юридических лиц.			
3	Виды фирм. Цели деятельности фирм.	1	Виды и цели деятельности фирм. Факторы, влияющие на выбор фирмой цели своей деятельности. Возможность собственников влиять на цели деятельности фирм. Влияние целей фирмы на формирование предложения.	Знать: -виды и цели, факторы деятельности фирм; -основные графические модели; -основы максимизации прибыли в условиях совершенной конкуренции; Уметь: -вести расчеты коэффициента	Составить схему «Виды фирм»		

				эластичности предложения; -построить кривую предложения.			
	Проблемы, стоящие перед предпринимателями.	1	Проблемы, стоящие перед предпринимателями. Риск. Что, сколько, где и как производить.	Знать, что такое риск в бизнесе, какие первостепенные вопросы решает предприниматель.	Эссе «Оправдан ли риск?»		
4	Процедура регистрации фирмы.	1	Регистрация фирмы. Устав. Учредительный договор. Расчетный счет.	Знать: -что необходимо для регистрации фирмы; -для чего служат устав и учредительный договор фирмы; -что такое уставный капитал.	Список документов, необходимых для регистрации фирмы		
5	Условия эффективности деятельности фирмы.	1	Понятие эффективности. Эффект масштаба производства. Технологическая, экономическая эффективность. Рентабельность фирмы.	Определять в чем заключается эффект масштаба производства, технологическая и экономическая эффективность, что способствует рентабельности фирмы.	Решение задач		
6	Понятие и необходимость управления в бизнесе. Главные цели современного менеджмента. Сложности	1	Управление и успешность фирмы. Понятие менеджмента. Кто такой менеджер. Виды деятельности в менеджменте.	Знать: -что такое управление и почему оно необходимо; -виды деятельности в менеджменте; -что означает слово «менеджер».	Эссе «Роль менеджера в успешности фирмы		

	планирования и контроль. Прогнозирование и сведение риска к минимуму.	1	<p>Определение цели. Главные и второстепенные цели менеджмента. Области целеполагания: производительность, потребитель, репутация. Требования к целям. Производственная программа фирмы. Сетевой график. Финансовый план (бюджет). Виды и формы контроля. Оперативный контроль.</p> <p>Условия частичной неопределенности, прогнозирование спроса. Учет тенденций. Метод экспертных оценок. Статистический прогноз.</p>	<p>Давать определение цели, используя понятие «объект», «состояние», «параметр». Приводить примеры общих и частных, долгосрочных и краткосрочных целей</p> <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> -что такое производственная программа фирмы; -что такое сетевой график; -виды и формы контроля. <p>Уметь объяснять, для чего нужен оперативный контроль. Уметь объяснять для чего фирмы применяют прогнозы, что такое тенденция, кто такие экс-перты. Приводить примеры товаров эластичного и неэластичного спроса.</p>	<p>Определения по теме</p> <p>Определения по теме</p> <p>Решение задач</p>		
7	Финансы и финансирование в бизнесе.	1	<p>Денежное обращение. Разница между понятиями «деньги» и «финансы». Внутренние и внешние источники финансирования предпринимательской деятельности. Факторы, влияющие на величину прибыли фирмы. Условия предоставления фирме банковского кредита.</p>	<p>Уметь объяснять разницу между понятиями «деньги» и «финансы». Знать внутренние и внешние источники финансирования, факторы, влияющие на величину прибыли. Давать характеристику условиям предоставления фирме банковского кредита.</p>	Решение задач		
8	Баланс фирмы.	1	<p>Понятия «баланс», «актив», «пассив». Главный финансовый документ фирмы – бухгалтерский</p>	<p>Уметь объяснять понятия «баланс», «актив», «пассив», для чего фирмам нужен бухгалтерский баланс. Знать,</p>	Основные понятия по теме		

			баланс. Активные и пассивные счета.	как выглядит счет, что такое двойная запись в бухгалтерском учете.			
9	Анализ финансового состояния фирмы.	1	Важные показатели финансового состояния: рентабельность, устойчивость, платежеспособность.	Уметь объяснять, что такое рентабельность, платежеспособность фирмы, какую информацию несет в себе показатель устойчивости.	Анализ экономических ситуаций		
10	Маркетинговая деятельность по разработке товара. Маркетинговая деятельность по сбыту товара.	1	Виды деятельности по разработке товаров. Этапы нового товара: проект, маркетинговая проверка проекта, детальная разработка, выпуск пробной партии, коммерческое производство. Установление цены товара (равновесие, верхняя граница цены, нижняя граница цены, ожидаемая прибыль с единицы продукции). Каналы распределения.	Уметь объяснять, из каких видов деятельности складывается разработка товара, что такое потребительские свойства товара и какую роль играют упаковка и товарная марка фирмы. Объяснять, чем определяются верхняя и нижняя границы цены товара. Давать характеристику каналам распределения товаров.	Эссе «Роль упаковки в сохранности товара» Составить товарную марку фирмы, выпускающей карандаши		
11	Мощное орудие маркетинга – реклама.	1	Понятие «реклама». Цели рекламы. Рекламное агентство. Что рекламировать, как рекламировать, сколько денег тратить на рекламу, какой должна быть реклама.	Знать: -понятие «реклама»; -цели рекламы; -функции рекламы; -виды рекламы.	Основные понятия по теме урока		
12	Работа с людьми	1	Основной фактор успеха –	Знать:	Социальный тест		

	- основной фактор успеха фирмы. Коммуникации в коллективе.		работа с людьми. Создание своей команды. Решение предпринимателем проблем, связанных с людьми. Иерархия в трудовом коллективе. Способы коммуникаций в коллективе. Начальники и подчиненные. Проблемы, возникающие в трудовом коллективе.	-почему умение работать с людьми – важный фактор делового успеха; -что значит «создать свою команду»; -проблемы, связанные с людьми, которые часто приходится решать предпринимателю. Уметь моделировать ситуации в трудовом коллективе (начальники-подчиненные), анализировать и давать оценку проблемам, возникающим в трудовом коллективе.	о коммуникативности «Я и коллектив»		
13	Мотивация в бизнесе. Оплата труда.		Стимулы к работе: основные, социальные, индивидуальные. Вознаграждение за разумный риск, инициативу, новые идеи, качество и др. Способы вознаграждения человека за труд. Значение материальных стимулов в системе мотивации работников. Основная заработная плата (повременная и сдельная, должностной оклад), дополнительная заработная плата, налог и чистый заработок.	Знать: -что такое мотивация в бизнесе; -способы вознаграждения человека за труд; -что вознаграждает хороший лидер. Знать и уметь распознавать способы и формы оплаты труда. Уметь делать расчеты сдельной заработной платы за определенный период времени.	Задачи по теме.		

14	Помощь предпринимател ьству	1	Субсидии, государственные закупки и государственные заказы. Помощь начинающим фирмам. Нефинансовые способы поддержки и регулирования бизнеса	Знать: -формы помощи государства частным фирмам; -что такое субсидии, государственные закупки и госзаказы; Уметь отличать нефинансовые формы помощи бизнесу со стороны государства			
15 - 16	Бизнес-план	2	Понятие, значение и структура бизнес-плана. Процесс планирования. Знакомство с реальным бизнес-планом. Разработка бизнес-плана.	Знать: -какие задачи ставятся при составлении бизнес- плана; -методику разработки и оформления бизнес-плана по разделам, основные этапы финансового планирования. Уметь составлять бизнес-план, работать в группе	Разработка Бизнес- плана		
17	Итоговое занятие						

Критерии освоения курса «Основы предпринимательской деятельности»

Учет, контроль и оценка основ предпринимательских знаний и умений учащихся проводится на занятиях посредством опроса, выполнения практических работ, решения задач. Примерные варианты заданий можно использовать как для текущего опроса выборочно, так и в комплексе для подведения итогов. Итоговое занятие возможно и в форме подготовки разделов бизнес-планов.

Примерные варианты заданий

1. Знакомы ли вы с каким-нибудь предпринимателем? Расскажите о нем: какими человеческими и деловыми качествами он обладает; чем занимается; успешно ли у него идут дела?
2. Почему мы называем предприимчивость четвертым фактором производства?
3. Как связаны понятия «риск», «затраты» и «прибыль»?
4. В чем разница между понятиями «доход» и «прибыль»?
5. Что такое убытки? Ответ запишите в виде формулы.
6. Составьте перечень затрат при открытии пункта проката велосипедов.
7. Назовите пять фирм, известных во всем мире. Какие товары они выпускают?
8. Кто принимает решения о регистрации новых фирм?
9. Какие документы нужны для регистрации фирмы?
10. Что такое расчетный счет фирмы и для чего он нужен?
11. Что вы понимаете под выражением «ориентироваться на рынок»?
12. Можно ли назвать юридическим лицом: акционерную компанию, производящую медицинское оборудование; директора банка; владельца автомобиля?
13. Как вы думаете, что позволяет выжить маленьким магазинам рядом с большими супермаркетами?
14. Какая форма собственности, на ваш взгляд, больше подходит для фирм, занимающихся: ремонтом обуви; строительством жилых домов; грузовыми авиаперевозками?
15. Где лучше всего разместить следующие фирмы и почему: магазин детских игрушек; химический комбинат; санаторий; бензоколонку; хлебозавод; казино?
16. Держателям акций выплатили дивиденды в размере 7% от номинала. Какую прибыль получил акционер, владеющий пакетом акций, номинальной стоимостью 350 тыс. руб., 600 тыс. руб., 20 тыс. руб.?
17. Фирма произвела за первый год 20 тыс. пар обуви, а за второй – 22 тыс. пар обуви. Затраты на производство в первый год составили 40 тыс. руб., во втором – 41,8 тыс. руб. На сколько увеличилась прибыль фирмы от продажи одной пары обуви, если цена осталась неизменной?
18. Две фирмы производят один и тот же продукт на одном и том же оборудовании. Какое производство эффективнее?

Фирма	1	2
Годовой доход	1 млн. руб.	1,5 млн. руб.

Затраты	0,75 млн. руб.	1 млн. руб.
---------	----------------	-------------

19. В чем смысл явления «экономия на масштабе». Приведите собственный пример и проиллюстрируйте свое объяснение.
20. Как связаны скорость оборота фирмы и ее прибыль?
22. Рассчитайте прибыль от продажи 100 волейбольных мячей, если себестоимость одного мяча составляет 400 руб., а розничная цена – 550 руб.
23. Себестоимость единицы продукции равна 500 руб., ожидаемая прибыль составляет 10% от себестоимости. По какой цене производитель будет продавать свой товар?
24. Первоначальная стоимость станка – 100 тыс. руб. Годовой размер амортизационных отчислений 12 тыс. руб. Ликвидационная стоимость станка 4 тыс. руб. Каков срок его службы?
25. Индивидуальный предприниматель получил в банке кредит в размере 500 тыс. руб. под 30% годовых сроком на два года. Какую сумму он обязан вернуть банку по истечении этого срока?
26. Вы – главный управляющий в фирме. Составьте список вопросов, которые вы задали бы, нанимая на работу нового сотрудника?
27. Петров работает рабочим, его часовая ставка 120 рублей. В первую неделю месяца он проработал 40 часов, во вторую – 40 часов, в третью – 46 часов, в четвертую – 50 часов. Нормальная продолжительность рабочей недели 40 часов. За сверхурочную работу Петров получает 1,5 ставки за первые 10 переработанных часов, 2,0 ставки – сверх 10 часов. Рассчитайте величину общего месячного заработка Петрова (в месяце – 4 рабочие недели).
28. Вас приняли в фирму специалистом по маркетингу. Какие цели вы сформулируете для себя при изучении рынка, если вам предложат:
- а) открыть газетный киоск; б) построить детское кафе; в) организовать теннисный клуб.
29. Придумайте свои товарные марки для следующих фирм: а) сеть Интернет-кафе; б) авиакомпания; в) фирма, выпускающая снаряжение для альпинистов;
30. Подберите рекламу (телевизионную, плакатную или в периодической печати), которая вам не нравится. Объясните, почему и какую рекламу вы сами сделали бы для этого товара или услуги?
31. Напишите (или нарисуйте) рекламу свежим огурцам, удочке, грибам.

Материально-техническое обеспечение учебного процесса

1. Дрондин А.Л. Технология бизнеса. Под редакцией И.А.Сасовой. Вентана Граф, 2010
2. Сборник нормативных документов. Экономика / сост. Э.Д. Днепров, А.Г. Аркадьев. – 2-е изд., стереотип. – М.: Дрофа, 2008.
3. Абчук В.А. Путь к успеху, или курс бизнеса. Учеб. Пособие для учащихся – СПб: Интерлайн, 1998.
4. Экономика: история и современная организация хозяйственной деятельности. – М.: Вита-Пресс, 2008.
5. Экономика (книга 1) И.В. Липсиц. М.: Издательство «Вита-Пресс».
6. Экономика (книга 2) И.В. Липсиц. М.: Издательство «Вита-Пресс».
7. В.А. Напёров. Увлекательный менеджмент. – М.: Педагогическое общество России, 2007.