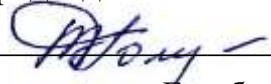


МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Министерство образования Московской области
Управление по образованию Администрации городского округа
Химки Московской области
МБОУ Луневская СОШ

РАССМОТРЕНО

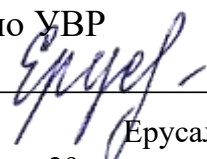
Председатель ШМО


Голубева Т.С.

Протокол №1
от «29» август 2025 г.

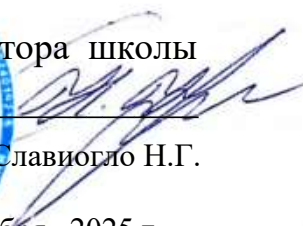
СОГЛАСОВАНО

Заместитель директора
по УВР


Ерусалимова Г.М.
от «29» августа 2025 г.

УТВЕРЖДЕНО

И. о. директора школы


Славиогло Н.Г.
от «01» сентября 2025 г.



Рабочая программа

по внеурочной деятельности
«Основы предпринимательства»
в 10-11 классах

г.о.Химки,2025

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Предпринимательство в общеобразовательной школе следует рассматривать, прежде всего, как предпринимательское отношение к созидательному труду в целом, в независимости от того, какую роль придется выполнять школьнику во взрослой жизни - предпринимателя, управленца или просто работника по найму. Содействие развитию цивилизованного предпринимательства, формирование в общественном мнении позитивного отношения к предпринимательской деятельности; содействие формированию нового поколения молодых людей, понимающих предпринимательство и бизнес не как способ личной наживы, а как общественно востребованную самореализацию, и способных взять на себя ответственность за претворение этой цели в жизнь. Человек предприимчивый осознает свои желания и возможности, действует в соответствии с ними и достигает результата.

Отличительной особенностью программы данного курса является то, что она базируется на *системно-деятельностном* подходе к обучению, который обеспечивает активную учебно-познавательную позицию обучающихся. У них формируются не только базовые знания в финансовой сфере, но также необходимые умения, компетенции, личные характеристики и установки.

Цели и задачи программы

Предлагаемая программа имеет своей целью сформировать у обучающихся предпринимательские качества, а также знания, умения и навыки, необходимые для любой деятельности:

- основы знаний в области менеджмента, маркетинга, финансов, юриспруденции;
- навыки постановки целей и планирования своей деятельности;
- навыки получения и анализа информации;
- навыки управления проектами, в том числе бизнес-планирование;
- навыки уверенного поведения, презентации и самопрезентации;
- навыки эффективных коммуникаций (умение слушать и задавать вопросы, доносить информацию без потерь, аргументировать свою точку зрения, корректно реагировать на мнение, отличное от собственного);
- умение находить нестандартные решения и креативно мыслить.

Сроки реализации программы - 1 год.

Формы реализации программы

Для реализации поставленных целей предлагаются следующие формы организации учебного процесса:

Дискуссия, проектно-исследовательская деятельность обучающихся, деловая игра, практическая работа, юридическая консультация, правовая консультация, познавательная беседа, интерактивная беседа, мини-проект, мини-исследование, круглый стол, ток-шоу, творческая работа, викторина, ролевая игра, сюжетно-ролевая игра, выступления учащихся с показом презентаций, игра-путешествие, правовая игра, дидактическая игра, решение практических и проблемных ситуаций, решение практических и экономических задач, игра с элементами тренинга, работа с документами, аналитическая работа, конференция, конкурсы, экскурсии на предприятия, встречи с действующими предпринимателями.

Методы обучения

На уровне основного общего образования создаются условия для освоения учащимися образовательных программ, делается акцент на умение самостоятельно и мотивированно организовывать свою познавательную деятельность (от постановки цели до получения и оценки результата) на развитие учебно-исследовательской деятельности учащихся.

В процессе обучения используются:

1. Приемы актуализации субъективного опыта учащихся;
2. Методы диалога и полилога;
3. Приемы создания коллективного и индивидуального выбора;
4. Игровые методы;
5. Методы диагностики и самодиагностики;
6. Технологии критического мышления;
7. Информационно-коммуникационные технологии;
8. Технологии коллективного метода обучения.

Освоение нового содержания осуществляется с опорой на межпредметные связи с курсами экономики, истории, обществознания, географии, литературы, искусства.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Планируемые результаты:

Личностными результатами изучения курса «Основы предпринимательской деятельности» являются:

- приобретение знаний о предпринимательстве, как важной сфере человеческой деятельности;
- осознание себя как члена семьи, общества и государства; понимание экономических проблем семьи и участие в их обсуждении; понимание финансовых связей семьи и государства;
- овладение начальными навыками адаптации в мире финансовых отношений: сопоставление доходов и расходов, расчёт процентов, сопоставление доходности вложений на простых примерах;
- развитие самостоятельности и личной ответственности за свои поступки; планирование собственного бюджета, предложение вариантов собственного заработка;
- развитие навыков сотрудничества с взрослыми и сверстниками в разных игровых и реальных экономических ситуациях.

Метапредметными результатами изучения курса «Основы предпринимательской деятельности» являются:

Познавательные:

- освоение способов решения проблем творческого и поискового характера;
- использование различных способов поиска, сбора, обработки, анализа, организации, передачи и интерпретации информации; поиск информации в газетах, журналах, на интернет-сайтах и проведение простых опросов и интервью;
- формирование умений представлять информацию в зависимости от поставленных задач в виде таблицы, схемы, графика, диаграммы, диаграммы связей (интеллект-карты);
- овладение логическими действиями сравнения, анализа, синтеза, обобщения, классификации, установления аналогий и причинноследственных связей, построения рассуждений, отнесения к известным понятиям;
- овладение базовыми предметными и межпредметными понятиями.

Регулятивные:

- понимание цели своих действий;
- планирование действия с помощью учителя и самостоятельно;
- проявление познавательной и творческой инициативы;
- оценка правильности выполнения действий; самооценка и взаимооценка;
- адекватное восприятие предложений товарищей, учителей, родителей.

Коммуникативные:

- составление текстов в устной и письменной формах;
- готовность слушать собеседника и вести диалог;

- готовность признавать возможность существования различных точек зрения и права каждого иметь свою;
- умение излагать своё мнение, аргументировать свою точку зрения и давать оценку событий;
- определение общей цели и путей её достижения; умение договариваться о распределении функций и ролей в совместной деятельности, осуществлять взаимный контроль в совместной деятельности,
- адекватно оценивать собственное поведение и поведение окружающих.

Предметными результатами изучения курса «Основы предпринимательской деятельности» являются:

- понимание основных принципов предпринимательской деятельности: представление о роли предпринимательства в обществе;
- развитие предпринимательской инициативы школьников, их потенциальных возможностей и способностей в сфере экономики и предпринимательства, в том числе способности к самообразованию и саморазвитию;
- освоение приёмов работы с экономической информацией, её осмысление; проведение простых финансовых расчётов;
- освоение технологии создания собственного дела, определение наиболее выгодных сфер бизнеса, планирования предпринимательской деятельности и составления бизнес-плана;
- выработка навыков проведения исследований экономических явлений в сфере предпринимательства: анализ, синтез, обобщение экономической информации, прогнозирование развития явления и поведения людей, и предпринимательских фирм, сопровождающееся графической интерпретацией и их критическим рассмотрением;
- развитие способностей учащихся делать необходимые выводы и давать обоснованные оценки экономических ситуаций, определение элементарных проблем в области семейных финансов и нахождение путей их решения;
- развитие кругозора в области экономической жизни общества и формирование познавательного интереса к изучению общественных дисциплин.

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Раздел 1. Творческое и креативное мышление

Инновации, творчество, креатив. Создание нового. Суть творческого процесса — соединить известное в новой комбинации. Мышление — процесс познавательной деятельности. Оригинальность, необычность идей. Способность использовать разные идеи в неопределённой ситуации.

Раздел 2. Гибкие навыки (Soft skills)

Навыки продаж. Умение задавать вопросы. Умение слушать. Навыки презентации. Выявление потребностей. Работа с возражениями. Техника СПИН-вопросов. Техника презентации ХПВ (характеристика-преимущество- выгода)

Раздел 3. Финансовая грамотность

Что такое акции и облигации. Чем отличается акция от облигации. Как работают акции. Как работают облигации. Статус держателя ценной бумаги. Доходность и риски.

Раздел 4. Структура предприятия

Структура отдела продаж. Организационная структура отдела продаж. Цели и задачи отдела продаж. Контроль и координация. Классификация и критерии выбора посредников. Организация продаж. Новые технологии и их влияние на деятельность отдела продаж.

Раздел 5. Предприимчивость

Роли и функции руководителя в управлении организацией. Роли руководителя: лидер, администратор, планировщик, предприниматель. Основные функции руководящей деятельности:

стратегическая, администраторская, коммуникативно-регулирующая, мотивационная, обучающая, контролирующая.

Раздел 6. История предпринимательства

История предпринимательства Московской области. Кейсы подмосковных компаний. Кейсы зарубежных компаний.

Раздел 7. Бизнес-модели

Сетевая модель бизнеса. Сетевой маркетинг, MLM-компании. Что такое MLM — история индустрии сетевого бизнеса. Основные преимущества и недостатки сетевого маркетинга. Какие сетевые компании MLM-бизнеса самые популярные.

Раздел 8. Анализ рынка. Выбор рыночной ниши

Анализ рынка. Важные этапы анализа рынка. План анализа рынка (подробный и краткий). SWOT-анализ. Основные понятия в SWOT анализе. Структура SWOT анализа. Стандартный вид SWOT анализа.

Раздел 9. Маркетинг и продвижение

Пиар. Основная цель осуществления PR. Принципы и функции PR. Общественность в сфере PR. PR в системе маркетинга. PR в системе менеджмента. Интернет-маркетинг: определение, особенности и преимущества. Инструменты онлайн-маркетинга, которые доказали свою эффективность для привлечения клиентов в интернет-бизнес. Стратегии интернет-маркетинга - полный обзор для новичков и начинающих интернет ■ маркетологов.

Раздел 10. Командообразование

Личные и профессиональные качества участников команды. Пять пороков команды. Этапы формирования команды. Как сделать правильный выбор и как оценить будущего работника.

Раздел 11. Налоги. Бухгалтерия для начинающих

Понятие налогов. История возникновения. Налоговая система. Основные постулаты теории налогообложения. Фискальная функция налогов. НДС - что за налог и зачем он нужен.

Раздел 12. Юридические вопросы для начинающих

Трудовые отношения в законодательстве. Трудовое законодательство, трудовой кодекс РФ.

Тематическое планирование:10 класс

№ п/п	Название раздела	Количество часов
1	Творческое и креативное мышление	4
2	Гибкие навыки (Soft skills)	4
3	Финансовая грамотность	2
4	Структура предприятия	2
5	Предприимчивость	2
6	История предпринимательства	2
7	Бизнес-модели	2
8	Анализ рынка. Выбор рыночной ниши	3
9	Маркетинг и продвижение	2
10	Командообразование	4
11	Налоги. Бухгалтерия для начинающих	3
12	Юридические вопросы для начинающих	2
13	Занятия для итоговой аттестации	2
Итого		34

Тематическое планирование:11 класс

№ п/п	Название раздела	Количество часов
1	Основы планирования бизнеса	4
2	Управление командой в бизнесе	4
3	Управление бизнес-процессами	6
4	Управление инвестициями и инновациями в бизнесе	6
5	Управление финансами бизнеса	6
6	Тенденции развития современного предпринимательства	8
Итого		34

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ 10 класс

№ п/п	Тема	Дата по плану	Дата по факту
Тема 1. Творческое и креативное мышление			
1	Инновации, творчество, креатив		
2	Суть творческого процесса		
3	Практический кейс на развитие креативности		
4	Практический кейс на развитие креативности		
Тема 2. Гибкие навыки (Soft skills)			
5	Навыки продаж		
6	Навыки презентации		
7	Ролевые игры «Продавец-Покупатель»		
8	Ролевые игры «Продавец-Покупатель»		
Тема 3. Финансовая грамотность			
9	Что такое акции и облигации		
10	Доходность и риски		
Тема 4. Структура предприятия			
11	Структура отдела продаж		
12	Новые технологии и их влияние на деятельность отдела продаж		
Тема 5. Предприимчивость			
13	Роли руководителя: лидер, администратор, планировщик, предприниматель		
14	Основные функции руководящей деятельности		
Тема 6. История предпринимательства			
15	История предпринимательства Московской области		
16	Кейсы подмосковных компаний		
Тема 7. Бизнес-модели			
17	Сетевая модель бизнеса		
18	Основные преимущества и недостатки сетевого маркетинга		
Тема 8. Анализ рынка. Выбор рыночной ниши			
19	Важные этапы анализа рынка		
20	Ситуационный кейс «SWOT-анализ»		
21	Ситуационный кейс «SWOT-анализ»		
Тема 9. Маркетинг и продвижение			
22	Принципы и функции PR		
23	Экскурсия в рекламное агентство		
Тема 10. Командообразование			
24	Этапы формирования команды		
25	Как сделать правильный выбор и как оценить будущего работника		
26	Подготовка к защите проектов		
27	Подготовка к защите проектов		

Тема 11. Налоги. Бухгалтерия для начинающих			
28	Налоговая система		
29	Основные постулаты теории налогообложения		
30	Фискальная функция налогов		
Тема 12. Юридические вопросы для начинающих			
31	Трудовые отношения в законодательстве		
32	Трудовое законодательство, трудовой кодекс РФ		
Занятия для итоговой аттестации			
33	Занятия для итоговой аттестации		
34	Занятия для итоговой аттестации		
Итого		34	

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ 11 класс

№ п/п	Тема	Дата по плану	Дата по факту
Тема 1. Основы планирования бизнеса			
1	Принципы и методы планирования бизнеса.		
2	Принципы и методы планирования бизнеса.		
3	Планирование финансов		
4	Планирование финансов		
Тема 2. Управление командой в бизнесе			
5	Оценка потребности в персонале: найм и увольнение		
6	Оценка потребности в персонале: найм и увольнение		
7	Контроль и мотивация персонала.		
8	Контроль и мотивация персонала.		
Тема 3. Управление бизнес-процессами			
9	Понятие и формы организации бизнес-процессов.		
10	Понятие и формы организации бизнес-процессов.		
11	Организационная структура бизнеса.		
12	Организационная структура бизнеса.		
13	Основы логистики.		
14	Основы логистики.		
Тема 4. Управление инвестициями и инновациями в бизнесе			
15	Инновации: понятие, назначение, характерные признаки, классификация.		
16	Инновации: понятие, назначение, характерные признаки, классификация.		
17	Инновационная деятельность		
18	Инновационная деятельность		
19	Основы инвестиционной деятельности.		
20	Основы инвестиционной деятельности.		
Тема 5. Управление финансами бизнеса			
21	Финансирование бизнеса		
22	Финансирование бизнеса		
23	Ценообразование: основные подходы и методы.		
24	Ценообразование: основные подходы и методы.		
25	Оценка эффективности предпринимательской деятельности.		
26	Оценка эффективности предпринимательской деятельности.		
Тема 6. Тенденции развития современного предпринимательства			
27	Малое и среднее предпринимательство.		
28	Малое и среднее предпринимательство.		
29	Государственная поддержка предпринимательства в РФ		
30	Государственная поддержка предпринимательства в РФ		
31	Социальное предпринимательство.		

32	Социальное предпринимательство.		
33	Особые виды и формы предпринимательства		
34	Особые виды и формы предпринимательства		
Итого		34	