

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Министерство образования Московской области
Администрация Сергиево-Посадского городского округа Московской области
Управление образования
МБОУ Хотьковская СОШ № 1

УТВЕРЖДЕНО
Приказом по
МБОУ Хотьковская СОШ №1
№ 112/7-ОД от 01.09.2025 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
социально-экономической направленности

Создание собственного дела

Базовый уровень

Возраст обучающихся: 16 – 18 лет
Количество часов: 68
Срок реализации: 2 года

Составитель:
педагог дополнительного образования
Горбунова Е.Н.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Создание собственного дела» (далее - Программа) - социально-экономической направленности.

Уровень Программы – базовый.

В структуру дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы базового уровня заложен модульный принцип построения, где содержание каждого модуля соответствует ступени освоения программного материала.

Программа разработана в соответствии с нормативно-правовыми документами, регулирующими педагогический процесс в области дополнительного образования.

Программа разработана в соответствии со следующими **нормативными правовыми документами:**

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Концепция развития дополнительного образования детей до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 31.03.2022 № 678-р.
3. Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».
4. Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 29.03.2016 № ВК — 641/09 «О направлении методических рекомендаций»
5. Методические рекомендации по разработке дополнительных общеразвивающих программ в Московской области. Письмо Министерства образования Московской области от 24.03.2016 № Исх-3597/21в.
6. Приложение к письму Департамента государственной политики в сфере воспитания детей и молодежи Министерства образования и науки Российской Федерации от 14.12.2015 № 09-3564 «О внеурочной деятельности и реализации дополнительных общеобразовательных программ»
7. Санитарные правила СП 2.4.3648-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи», утвержденные Постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28.09.2020 № 28.

8. СанПиН 1.2.3685-21 «Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человеческих факторов среды обитания»
9. Инструктивное письмо Министерства образования Московской области от 26.08.2013 № 10825 – 13 в/07 «Об изучении правил дорожного движения в образовательных учреждениях Московской области».
10. Устав МБУ ДО «Дворец творчества детей и молодежи».

Актуальность

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».

Новизна и отличительные особенности 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.

Педагогическая целесообразность

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».

Адресат Программы, возрастные особенности возраст детей 16-18 лет

Цель: 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:

обучающие

- сформировать устойчивые экономические знания;
- сформировать базисные знания о финансовом планировании, продажах, правовом обеспечении предпринимательской деятельности, маркетинге и SMM, бизнес- планировании;
- сформировать понимание неоднозначности экономического пространства;
- сформировать умения доказательной речи при оценке документов;

воспитательные

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

развивающие

- 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.

Воспитательный потенциал Программы

Программа направлена на развитие умения работать в команде, критического мышления и предпринимательской грамотности. 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».

Особенности организации образовательного процесса ***Режим реализации Программы***

Срок реализации Программы	– 2 года	
Язык преподавания	– русский	
Форма организации педагогического процесса	– занятие	
Форма обучения	– очная	
Возраст обучающихся	– 16 – 18 лет	
Состав группы	– постоянный, разновозрастный	
Количество учебных часов	в неделю	в год
	– 1	– 34

Формы организации образовательного процесса: групповая.

Типы занятий: комбинированный.

Формы организации занятия: убеждение, рассказ, объяснение, разъяснение, лекция, этическая беседа, внушение, инструктаж, диспут, доклад, пример, упражнения, приучение, педагогическое требование, общественное мнение, поручение, воспитательные ситуации; соревнования, поощрение.

Формирование контингента контингент формируется без предварительного отбора.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Учебно-тематический план					
№	Наименование разделов и тем	Количество часов			Формы аттестации/ контроля
		всего	теор.	прак.	

1.	Вводная лекция и инструктаж по технике безопасности	2	2	0	
2.	Базовые экономические знания	2	2	0	Блиц-опрос
3.	Продажи	12	4	8	Деловая игра «Азбука рынка»
4.	Финансы	12	4	8	Решение задач по финансовому анализу
5.	Правовое обеспечение предпринимательской деятельности	12	4	8	Деловая игра «Спаси фирму от банкротства»
6.	Маркетинг в том числе SMM	12	4	8	Защита контент-плана
7.	Бизнес планирование	12	4	8	Защита бизнес-идеи
8.	Итоговое занятие	4	0	4	Защита бизнес-плана
	ИТОГО	68	24	44	

СОДЕРЖАНИЕ

1. Вводная лекция и инструктаж по технике безопасности (2 часа)

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

2. Базовые экономические знания (2 часа)

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 (12 часов)

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

Практика: Деловая игра «Азбука рынка»

4. Финансы (12 часов)

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 (12 часов)

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 (12 часов)

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 (12 часов)

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 (4 часа)

Практика: Презентация своего бизнес-плана.

Ожидаемые результаты освоения года обучения Программы

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

Формы отслеживания и фиксации образовательных результатов (формы

контроля, оценочные материалы): педагогическое наблюдение; педагогический анализ результатов творческих работ, тестирования, опросов, выполнения обучающимися творческих заданий, защиты проектов;

Формы предъявления и демонстрации образовательных результатов: по итогам реализации программы каждый обучающийся защищает свой бизнес-план опираясь на платформу Бизнес-навигатор.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

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

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.

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Занятия может вести педагог, обладающий профессиональными знаниями в предметной области, знающий специфику организации дополнительного образования, имеющий средне-специальное или высшее педагогическое образование.

ЛИТЕРАТУРА

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
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 беспроигрышных решений. Д. А. Аакер.
27. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе
спотребителями. 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. Экономический образ мышления. П. Хейне, П. Боутке, Д. Причитко.
2. Креативное мышление. А. Дж. Роу.
3. Планы маркетинга. Как их составлять и использовать. М.МакДональд.
4. Эффективность рекламы. А. Кутлалиев, А. Попов.