

МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ «ЛИЦЕЙ Г.ЧЕРЕМХОВО»
(МОУ ЛИЦЕЙ Г. ЧЕРЕМХОВО)

✉ 665415, Иркутская область, г. Черемхово, ул. Лермонтова, 16

☎ 8 (39546) 50818 ✉ licev-cheremkhovo2020@vandex.ru 🌐 <https://licev-cher.gosuslugi.ru>

РАССМОТРЕНО
на педагогическом совете
Протокол № 11 от 28.08.2024 года

Утверждена и введена в действие
с 1 сентября 2024 года
Директор МОУ Лицей г. Черемхово
Е.В. Сафонова

**Дополнительная общеобразовательная
общеразвивающая программа
«Молодежная Бизнес Лаборатория «Продвижение»**

Возраст детей: 13-17 лет
Разработчик программы:
Здериглазова О.А.,
педагог дополнительного образования

г. Черемхово
2024- 2025 учебный год

1. Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «МБЛ ПРОдвижение» (Молодежная Бизнес Лаборатория «ПРОдвижение»).»

(далее - Программа), имеет социально-педагогическую направленность, рассчитана на 1 год (68 часов) и предназначена для учащихся в возрасте 13-17 лет. Программа очная.

Изучение специального курса «МБЛ ПРОдвижение» обеспечивает формирование у обучающихся экономической грамотности, практической направленности знаний и предпринимательских компетенций, а также способствует возникновению мотивации к применению полученных знаний в сфере реального бизнеса, способности к самообразованию и самопознанию. Полученные знания помогут учащимся грамотно составить бизнес-план и, по возможности, реализовать его на практике.

Актуальность:

Актуальность программы обоснована тем, что государство заинтересовано в повышении уровня потребительской культуры и функциональной финансовой грамотности обучающихся. Оно связано с необходимостью формирования у обучающихся экономических, правовых компетенций, а также воспитания ответственности при принятии решений, повышения социальной и экономической активности.

Отличительные особенности программы:

Особенностью является интеграция курса с информатикой и коммуникативными технологиями, так как в ходе занятий некоторые темы осваиваются практически, с применением программ Excel (например: для построения прогноз изменения цен). Также используются современные интернет-технологии.

Актуальность программы определяется интересом обучающихся к процессам, происходящим в мировой экономике, стремлением обучающихся овладеть экономическими специальностями в лучших ВУЗах страны, где готовят квалифицированных специалистов, способных эффективно принимать решений в сфере экономики.

Для обучающихся данная программа дает возможность получить знания по основам бизнес-планирования и это важно, в связи с тем, что современный человек должен обладать финансовой грамотностью. В современном мире экономическая и финансовая грамотность становятся неотъемлемой частью культурологической составляющей личности, гражданина.

Педагогическая целесообразность данной программы определяется социальной значимостью и направленностью на организацию практико-ориентированной, проектно-исследовательской деятельности обучающихся.

Настоящая программа раскрывает содержание общего курса экономических знаний, который включает в себя как необходимые представления о современных экономических системах и основах хозяйственной деятельности, так и умения обучающихся, а также основные критерии (ориентиры) подготовки социально адаптированной личности.

Особенности организации образовательного процесса:

Условия набора детей: в группу принимаются все желающие заниматься в данном объединении на основании письменного заявления родителей.

Набор детей в группы проводится в сентябре. В ходе занятий по программе «МБЛ ПРОдвижение» учащиеся будут изучать основы рынка и экономическую деятельность основных хозяйствующих субъектов, также познакомятся с основными целями и принципами написания бизнес-плана, как инструмента привлечения инвестиций. Практическая часть занятий окажет поддержку учащимся в написании реального бизнес-плана, основанного на собственных бизнес-идеях.

В работе планируется использовать в качестве примеров и образцов выдержки из

реальных бизнес планов для создания полной картины бизнес планирования. Выдержки и целые бизнес – планы (БП) применяются во время проведения теоретического блока занятия, работа с ними занимает важное место при объяснении нового материала как наглядность. Такие «иллюстрации» позволят максимально расширить знания учащихся, а также повысить мотивацию к дальнейшей работе в предпринимательской среде. Все эти фрагменты и целые БП даются в виде приложений.

Цель Программы: Повышение мотивации к познанию и творчеству личности обучающегося, способного к активной социальной адаптации в обществе и самостоятельному жизненному выбору, к самообразованию и самосовершенствованию через обучение основным принципам написания бизнес-плана и развитие необходимых для этого предпринимательских навыков.

Задачи программы:

- Сформировать у учащихся представление о бизнес-планировании как об эффективном инструменте отображения в модели желаемых результатов и о планировании бизнеса в целом;

- Обучить методам планирования, различным инструментам планирования;

- Научить способам составления бизнес-плана.

- Привить навыки чтения и анализа современной экономической литературы и информации, используемой при бизнес-планировании;

- Развивать с помощью тренингов и упражнений наблюдательность и внимание к мелочам;

- Прививать навыки работы в команде;

- Развивать способность оценивать необходимые ресурсы и возможные риски при планировании бизнеса.

- Сформировать социальное мировоззрение через этику ведение бизнеса;

- Воспитание активной жизненной позиции у учащихся.

2. Учебный план

№	Тема занятия	Кол-во часов	Теория	Практика
1.	Комплектование групп. Вводное занятие.	1	1	-
2.	Понятие бизнес-планирования. Методы бизнес-планирования и структура бизнес-плана.	4	2	2
3.	Бизнес-проект, как инновационный замысел. Поиск бизнес-идеи.	9	2	6
4.	Анализ рынка и описание бизнес модели, предприятия, продукта	8	2	4
5.	Маркетинг и продажи	8	2	4
6.	План производства	6	2	3
7.	Организационный план	8	3	4
8.	Финансовый план	8	3	4
9.	Резюме и оформление	6	2	4
10.	Продвижение и реализация бизнес-плана	3	3	4
11.	Психология предпринимателя	6	3	3
12.	Презентация финального проекта.	3	-	5
Итого:		68	25	43

3. Содержание программы

I. Комплектование групп. Вводное занятие.

Техника безопасности. Структура программы кружка, цели и задачи курса.

II. Понятие бизнес-планирования. Методы бизнес-планирования и структура бизнес-плана.

Теория: Понятие бизнес-планирования. Практическая значимость проекта бизнеса. Организация взаимодействия внутри группы.

Практика: Формирование сплоченной группы посредством тренинга командного взаимодействия. Целью тренинга является выработка навыков групповой коммуникации и сплочения коллектива для дальнейшего успешного участия всех обучающихся в написании бизнес-плана.

III. Бизнес-проект, как инновационный замысел. Поиск бизнес-идеи.

Теория: Суть бизнеса. Поиск возможностей. Ценность для потребителя. Типы деятельности, рынок, конкурентные преимущества.

Практика: мозговой штурм, направленный на поиск общей бизнес-идеи. Игровая ситуация, в процессе которой происходит закрепление изученного теоретического материала. Деловая игра состоит из нескольких этапов, каждый из которых – отдельный шаг на пути создания собственного бизнеса. Составление структуры собственного бизнес-плана. Освоение технологии производства товара (услуги) каждой подгруппой согласно разрабатываемого бизнес-плана.

IV. Анализ рынка и описание бизнес модели, предприятия, продукта.

Теория: Законодательство РФ о предпринимательстве. Описание продукта/услуги. Потребители, мотивы потребления, портрет типичного потребителя. Потенциал рынка. Планируемый объем продаж. Методы прогноза продаж. Циклические и сезонные колебания. Прогнозы изменения.

Практика: сбор и анализ информации по рынку выбранного товара/услуги. Анализ конкурентов и товаров-заменителей. Деловая игра «Рыночный тест».

V. Маркетинг и продажи

Теория: характеристики и качество продукта. Товарный ассортимент. Установление цены на товар. Месторасположение. Каналы распределения. Продвижение товара/услуги (реклама, личные продажи, стимулирование сбыта, связи с общественностью).

Практика: Расчет плана продвижения и плана продаж. Кейс «Распознавание модели поведения и сегментация потребителей».

VI. План производства

Теория: План производства, выбор стратегии производства товара или услуги, детальное описание процесса производства, место производства продукции, производственные и технологические процессы, производственная программа фирмы, схема производства товара, необходимые мощности, технология и способы ее получения. Оборудование, способы его приобретения, расчет необходимого количества оборудования, производственные мощности, транспорт и его приобретение, понятие лизинга оборудования. Сырье и материалы. Производственный персонал компании, необходимая квалификация работников.

Практика: разработка плана производства.

VII. Организационный план

Теория: Организационный план. Руководители фирмы, владельцы фирмы, менеджеры. Структура управления организацией, кадровая политика, развитие персонала, заработная плата, фонд заработной платы.

Практика: разработка организационного плана. Работа над организационным планом.

VIII. Финансовый план

Теория: Финансовый план предприятия. Ожидаемая доходность проекта, потребность в инвестициях, срок окупаемости проекта, вложения в проект и способы привлечения капитала, график инвестирования в проект. График поступлений доходов, баланс, план прибылей и убытков, план денежных потоков. Ликвидность, финансовая устойчивость, оборачиваемость денежных средств, рентабельность бизнеса.

Практика: составление финансового плана, решение задач по нахождению

показателей эффективности проекта, практическая работа с анализом чувствительности, задачи по финансовому анализу.

IX. Резюме и оформление

Теория: правильное составление титульной страницы бизнес-плана. Требования к оформлению, необходимыми для составления данного этапа. Анализ бизнес модели с точки зрения нового бизнеса.

Практика: составление резюме по плану рассмотренных этапов. Оформление титульной страницы

X. Продвижение и реализация бизнес- плана

Теория: Типичные ошибки в бизнес-плане. Поиск инвестора и выяснение их приоритетов. Важность эффективной презентации бизнес-плана. Управление реализацией бизнес-плана. Основы успешной презентации. Аудитория, невербальные знаки, речь, визуальный ряд. Общие представления об инфографике, её применении и назначении; знакомство с видами инфографики, принципами визуализации инфографики; правила и средства разработки ментальных карт; знакомство с одним из сервисов для инфографики

Практика: деловая игра «Поиск инвестора». Тренировка презентационных навыков. Составление итоговой презентации бизнес-плана в программе Power Point или иных программах презентаций, презентация результатов. Разработка ментальных карт на листе бумаги и с помощью онлайн-сервисов; формализация и структурирование информации с использованием соответствующих программных средств обработки данных.

XI. Психология предпринимателя

Теория: Мозговой штурм. Какие личностные качества нужны предпринимателю?; Какие способности можно назвать предпринимательскими способностями?; Презентация: «Особенности предпринимательского мышления»; Презентация «Мировоззрение успешного человека».

Практика: Тесты по теме

XII. Презентация финального проекта.

Защита готовых проектов

4. Планируемые результаты

В результате реализации данной программы учащиеся будут **знать/понимать:**

-понятия и определения из раздела экономической науки «бизнес-планирование», а также условия их эффективного применения;

-методы и инструменты разработки основных частей бизнес-плана (маркетинговый, производственный, организационный, финансовый планы и пр.);

-основные способы и этапы составления бизнес-плана.

учащиеся будут уметь:

-давать интерпретацию неадаптированной информации, используемой в бизнес-планировании, принимать решение о возможностях бизнеса и его эффективности;

-применять методы и инструменты бизнес-планирования, используя методы креативного мышления, экономическую интуицию, наблюдательность и внимание к мелочам;

-работать в команде, находить способы эффективного взаимодействия с коллегами;

-планировать обеспечение бизнеса необходимыми ресурсами с учетом возможных рисков;

-самостоятельно составлять бизнес-план с собственной бизнес-идеей по общепринятому стандарту, при этом адекватно отображая свои бизнес-идеи;

-грамотно интерпретировать полученную информацию, представленную в виде бизнес-плана, принимать решение о возможности и эффективности проекта.

у учащихся будет:

-воспитана жизненная позиция, основанная на социальном мировоззрении и знании этики бизнеса;

сформировано понятие:

- о социальном мировоззрении и этике ведения бизнеса, о гражданском обществе и гражданской позиции с опорой на законодательство РФ
- о предпринимательстве,
- об активной жизненной позиции современного предпринимателя
- сформирована активная жизненная позиция, уверенность в возможности открытия собственного дела

5. Календарный учебный график

№	Тема занятия	Дата проведения	Количество часов			Форма занятия	Форма -í аттестации
			всего	теория	практика		

						Практика: сбор и анализ информации по рынку выбранного товара/услуги. Анализ конкурентов и товаров-заменителей. Деловая игра «Рыночный тест».	
Маркетинг и продажи (8ч)							
11.	План маркетинга. Продвижение товара/услуги	12.11.	2	1	1	Теория: характеристики и качество продукта. Товарный ассортимент. Установление цены на товар. Месторасположение. Каналы распределения. Продвижение товара/услуги (реклама, личные продажи, стимулирование сбыта, связи с общественностью). Практика: Расчет плана продвижения и плана продаж. Кейс «Распознавание модели поведения и сегментация потребителей».	Проверка наличия маркетингового плана
12.	Кейс «Распознавание модели поведения и сегментация потребителей».	19.11.	2	1	1		
13.	Создание плана продвижения и плана продаж.	26.11.	2	1	1		
14.	Создание плана продвижения и плана продаж.	03.12.	2	1	1		
План производства (6 ч)							
15.	План производства, как важнейший элемент бизнес-планирования	10.12.	1	1	2	Теория: План производства, выбор стратегии производства товара или услуги, детальное описание процесса производства, место производства продукции, производственные и технологические процессы, производственная программа фирмы, схема производства товара, необходимые мощности, технология и способы ее получения. Практика: разработка плана производства.	
16.	Выбор стратегии производства товара или услуги	17.12.	1	1	2		
17.	Промежуточная аттестация	24.12.	2	-	1		Защита первой части проекта
18.	Разработка плана производства	31.12.	2	-	1		Проверка наличия плана производства
Организационный план (8ч)							
19.	Организационный план, как составляющая бизнес плана	14.01.	2	1	1	Теория: Организационный план. Руководители фирмы, владельцы фирмы, менеджеры. Структура управления организацией, кадровая политика, развитие персонала, заработная плата, фонд заработной платы. Практика: разработка организационного плана. Работа над организационным планом.	Проверка наличия готового организационного плана
20.	Структура управления организацией	21.01.	2	1	1		
21.	Разработка организационного плана.	28.01.	2	1	1		
22.	Разработка организационного плана.	04.02.	2	1			
Финансовый план (8)							
23.	Особенности и структура финансового плана	11.02.	2	1	1	Теория: Финансовый план предприятия. Ожидаемая доходность проекта, потребность в инвестициях, срок окупаемости проекта, вложения в проект и способы привлечения капитала, график инвестирования в проект.	Проверка наличия финансового плана, проверка правильности расчетов
24.	Ключевые параметры, необходимые для составления финансового плана	18.02.	2	1	1		

25.	Разработка финансового плана.	25.02.	2	1	1	Практика: составление финансового плана, решение задач по нахождению показателей эффективности проекта, практическая работа с анализом чувствительности, задачи по финансовому анализу.	
26.	Разработка финансового плана.	03.03.	2	1	1		
Резюме и оформление (6ч)							
27.	Составление резюме	10.03.	2	1	2	Теория: правильное составление титульной страницы бизнес-плана. Требования к оформлению, необходимыми для составления данного этапа. Анализ бизнес модели с точки зрения нового бизнеса. Практика: составление резюме по плану рассмотренных этапов. Оформление титульной страницы	Наличие готового оформленного бизнес-проекта Участие в конкурсе проектов «МКМД»
28.	Анализ рисков и эффективность проекта	17.03.	2	0,5	1		
29.	Титульный лист (оформления и требования)	24.03.	2	0,5	1		
Продвижение и реализация бизнес- плана (3ч)							
30.	Продвижение и реализация бизнес-плана	31.03.	1			Теория: Типичные ошибки в бизнес-плане. Важность эффективной презентации бизнес-плана. Аудитория, невербальные знаки, речь, визуальный ряд. Практика: тренировка презентационных навыков. Составление итоговой презентации бизнес-плана в программе Power Point или иных программах презентаций, презентация результатов. Разработка ментальных карт на листе бумаги и с помощью онлайн-сервисов.	Проверка наличия готовой инфографики по проекту, проверка готовности презентации.
31.	Тренировка презентационных навыков.	07.04.	1		2		
32.	Инфографика – концепция представления информации	14.04.	1	1			
Психология предпринимателя (3ч)							
33.	Личностные качества предпринимателя	21.04.	1	1		Теория: Мозговой штурм. Какие личностные качества нужны предпринимателю?; Какие способности можно назвать предпринимательскими способностями?; Презентация: «Особенности предпринимательского мышления»; Презентация «Мировоззрение успешного человека». Коммуникативные качества предпринимателя. Методы убеждения партнеров. Ведение переговоров. Практика: Тест «Капитан, рулевой или пассажир». Обработка и обсуждение результатов теста; Тест «Способны ли Вы	Тестирование.
34.	Креативность, дивергентность мышления	28.04.	1	1			
35.	Коммуникативные качества предпринимателя	05.05.	1	1			

						решить свои проблемы?» Тест «Ваши деловые перспективы». Обработка и обсуждение результатов теста.	
Презентация финального проекта (3ч)							
36.	Итоговое аттестация. Презентация финального проекта.	12.05.	3	-	-	Практика: Индивидуальное выступление обучающихся	Защита проектов
Итого:			68	30	38		

6. Условия реализации программы

Для занятий необходимо отдельное помещение. Занятия проходят в кабинете, который полностью оснащен необходимой мебелью, доской. Условия для занятий соответствуют санитарно-гигиеническим нормам. Кабинет оснащен компьютером с доступом в сеть Интернет, проектором, что позволяет использовать для занятий видеофильмы, презентации.

7. Формы аттестации

Текущий контроль образовательного процесса – самооценка и анализ основных частей бизнес-плана по мере их создания и оформления. Текущий контроль осуществляется в течение учебного года путем наблюдения за работой учащихся. Текущий контроль позволяет определить степень усвоения учащимися учебного материала и уровень их подготовленности к занятиям, повышает ответственность и заинтересованность в обучении. Выявление отстающих и опережающих обучение учеников позволяет своевременно подобрать наиболее эффективные методы и средства обучения.

Промежуточная аттестация проводится в декабре и осуществляется в виде тестирования и защиты первой части бизнес-проекта.

Итоговая аттестация проводится с целью определения степени достижения результатов обучения, ориентации учащихся на дальнейшее самостоятельное обучение и получение сведений для совершенствования программы объединения и методов обучения. Способы фиксации результата: презентации отдельных частей бизнес-плана. К формам подведения итогов относятся публичные презентации бизнес-планов.

Объектами контроля являются:

- знания, умения, навыки по программе;
- уровень и качество реализуемых исследовательских проектов;
- степень самостоятельности учащихся.

Кроме того, в процессе реализации программы обучающиеся смогут принять участие в ежегодном конкурсе бизнес-проектов с целью саморазвития и самореализации, а также развития у обучающихся учебной мотивации. Для успешной реализации программы используются как индивидуальные, так и групповые формы работы.

8. Оценочные материалы

Формами проверки теоретических знаний и практических навыков учащихся могут быть:

- устные ответы учащихся в виде презентаций этапов бизнес планов;
- тренировочные упражнения;
- практические задания;
- бизнес-план как главный практический результат работы над программой.

9. Методические материалы

Организация образовательного процесса происходит в очной форме, в группе не более 10 человек.

Методы обучения, используемые педагогом во время проведения занятий:

- словесный (устное изложение, беседа, рассказ, лекция и т.д.);
- наглядный (показ видео и мультимедийных материалов, иллюстраций, наблюдение, показ педагогом и выполнение работы по образцу и др.);
- практический (тренинги, деловые игры, кейсы).

Принципы обучения при реализации образовательной программы:

Принцип наглядности — широкое использование наглядного материала – схем, готовых бизнес-проектов;

Принцип системности и последовательности – обучение ведётся от простого к сложному, с постепенным усложнением поставленных задач;

Принцип доступности – материал даётся в доступной для детей форме, возможен

вариант игры, викторины, коллективной работы.

Принцип научности – всё обучение ведётся с опорой на учебную литературу, опыт педагога, проверенные временем методы и технологии.

Дифференцированный и индивидуальный подход – педагог внимательно следит за успехами каждого из детей, подбирая более удобную систему подачи материала и практических занятий, опираясь на возрастные и индивидуальные особенности каждого ребенка.

Методы, в основе которых лежит форма организации деятельности учащихся на занятиях:

- фронтальный – одновременная работа со всеми учащимися;
- индивидуально-фронтальный – чередование индивидуальных и фронтальных форм работы;
- групповой – организация работы в группах;
- индивидуальный – индивидуальное выполнение заданий, решение проблем.

10. Список литературы

1. Азбука составления победоносного бизнес плана/Г.Саттон: пер. с английского Л.А. Бабук. – Мн.:Попурри, 2007. – 384с.
2. Руководство Ernst & Young по составлению бизнес-планов / Брайен Форд, Джей Борнстайн, Патрик Пруэтт ; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 258 с.
3. Интернет ресурс www.openbusiness.ru
4. Интернет ресурс www.homebusiness.ru
5. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.В.Ковалева. СПб 2001 г. Т.1.497 с.,Т.2. 669 с.
6. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов./ Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
7. Стратегический маркетинг. Фатхутдинов Р.А. М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. — 640 с.
8. Барроу П. Бизнес-план, который работает. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 288с.
9. Еремеева Н. 100 игр и упражнений для бизнес-тренингов. СПб, 2008, 129 с.
10. Как начать свое дело в Санкт-Петербурге. Справочник начинающего предпринимателя / Общественный совет по малому предпринимательству при губернаторе Санкт-Петербурга. – СПб, 2007 (Электронная версия).
11. Кьелл А. Нордстрем, Йонас Риддерстрале. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. (Электронный ресурс). <http://lib.rus.ec/b/75850>.
12. Микалко М. Игры для разума. Тренинг креативного мышления. СПб, 2009, 448 с. 6. Попов В.М. Бизнес-планирование. Учебник. М., 2008, 816 с.
13. Трудовой Кодекс РФ 2006г. Часть III (Электронная версия).

Приложение 1

Тестовые задания для промежуточной аттестации

1. Является главной целью предпринимательской деятельности получение прибыли:
 - а) Да
 - б) Нет
2. Предприятие - это хозяйство, выполняющее определенные виды работ:
 - а) Да
 - б) Нет
3. Соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями является коммерческой сделкой:
 - а) Да
 - б) Нет
4. Получение прибыли - это не основная цель предпринимателя:
 - а) Да
 - б) Нет
5. Качество продукции это совокупность:
 - а) свойств продукции обуславливающая ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением;
 - б) свойств продукции обуславливающая ее потребность на рынке за определенную цену;
 - в) свойств продукции за которые она нравится потребителям;
 - г) свойство продукции, позволяющее сохранять его качество.
6. Одним из успешных условий работы предприятия:
 - а) выпуск конкурентной продукции;
 - б) прибыль от выпускаемой продукции;
 - в) насыщение рынка своей продукцией;
 - г) благосостояние работников предприятия.
7. Из нижеперечисленного не относится к стимулам к началу собственного дела:
 - а) стремление к личной независимости;
 - б) желание раскрыть свои способности;
 - в) возможности выполнять любимую работу в удобное для себя время;
 - г) накопленные личные сбережения.
8. Как Вы считаете из каких составляющих складывается конкурентность продукции:
 - а) цена + желание приобрести товар;
 - б) цена + качество + обслуживание;
 - в) цена + дизайн товара + послепродажное обслуживание;
 - г) цена + качество + мне нравится этот товар
9. Умение оценить выгодность и перспективность дела выражает проявлением предпринимательских возможностей:
 - а) Да
 - б) Нет
10. Предпосылками, без которых невозможно создать собственное дело, являются:
 - а) наличие первоначального капитала
 - б) желание человека стать предпринимателем, его дееспособность, наличие опыта деятельности в данной сфере и первоначального капитала
 - в) наличие предпринимательской среды и предпринимателя
 - г) наличие команды соучредителей и первоначального капитала.
11. Основными этапами процесса создания собственного дела являются:
 - а) подготовительный, постановка проблем, целей, сбор информации, принятие решения, подбор соучредителей, планирование, проведение учредительного собрания,

юридическое оформление, набор персонала, организация производства, контроль;

б) подготовительный этап, этап планирования, этап юридического оформления, набор персонала, организация производства, контроль;

в) подготовительный, постановка проблем, целей, сбор информации, прогнозирование, принятие решения, планирование, юридическое оформление, согласование, организация, контроль;

г) подготовительный этап, этап планирования, этап юридического оформления

12. Направлениями исследования потенциального рынка при создании собственного дела являются:

а) исследования предпринимательской среды, исследование собственных возможностей, возможностей потребителей, партнёров, конкурентов;

б) исследование рынка в целом, исследование потенциальных конкурентов, поставщиков и потребителей, исследование товаров и системы товародвижения, исследование цен;

в) исследование потребителей, товаров и системы товародвижения, исследования системы ценообразования, рекламы, дизайна товаров и своих возможностей их реализовать;

г) исследование товаров, системы ценообразования, товародвижения, сбыта, рекламы, дизайна товаров и своих возможностей их реализовать.

13. В настоящее время в России наиболее распространенной формой собственности является:

а) частная;

б) государственная;

в) муниципальная;

г) смешанная.

14. К коммерческим организациям не относятся:

а) хозяйственные товарищества и общества;

б) производственные кооперативы;

в) потребительские кооперативы;

г) государственные унитарные предприятия.

15. Государственное или муниципальное торговое предприятие является ли коммерческой организацией:

а) Да

б) Нет

16. Некоммерческой организацией является:

а) союзы;

б) ассоциации;

в) потребительские кооперативы;

г) все вышеперечисленные варианты верны.

17. Промышленный комплекс, объединяющий различные заводы, комбинаты, часто не связанные или имеющие самые отдаленные технологические и производственные связи друг с другом, называется:

а) концерн;

б) конгломерат;

в) транснациональные концерны (ТНК);

г) корпорации

18. Что из нижеперечисленного не относится к объектам коммерческой деятельности прямого участия в производстве продукции:

а) сырье;

б) материалы;

в) полуфабрикаты;

г) технологическое оборудование.

19. Из нижеперечисленного не относится к объектам коммерческой деятельности косвенного участия в производстве продукции:

- а) материалы;
- б) приборы;
- в) здания и сооружения;
- г) машины.

20. Необходимость эффективного использования производственных ресурсов определяется:

- а) редкостью и ограниченностью ресурсов
- б) бесплатностью ресурсов
- в) их взаимозаменяемостью
- г) ограниченностью

Приложение 2

Для отслеживания оценки сформированности УУД координаторами используется следующая таблица
 Название школьного пресс-центра _____, Ф.И.О. педагога-координатора _____

Показатели сформированности УУД	ФИО учащегося											Всего баллов
	Белов	Седов										
Личностные УУД												
Положительное отношение и интерес к обучению												
С удовольствием включается в работу, активно принимает участие в обсуждении темы												
Стремится к самостоятельной познавательной деятельности												
Составляет четкий план работы по каждому заданию												
Активно работает в группе, стремится участвовать и выполнять все задания.												
Регулятивные УУД												
Предлагает способ решения поставленной задачи, опираясь на имеющуюся информацию по теме												
Умеет соотносить свои действия с планируемыми результатами												
Объясняет причинно-следственные связи конкретных событий												
Удерживает свою цель, время и выполняет возложенную на него роль в работе над проектом												
Умеет организовать группу на работу, конструктивно развивает идеи других, распределяет обязанности, анализирует ситуацию												
Берет на себя ответственность за результат работы группы												
Осуществляет контроль своей деятельности в процессе работы над проектом												
Коммуникативные УУД												
Умеет организовать учебное сотрудничество и совместную деятельность с учителем и сверстниками												
Находит единомышленников и привлекает их к своему делу												
формулирует, аргументирует и отстаивает свое мнение												
Не вступает в спор при обсуждении какого-либо задания, а предлагает пути его решения												
Выслушивает каждого члена группы, не обращая внимания на ошибки в сказанном, если они есть												
Проявляет уважение к мнению участников школьной редакции, даже если с ними не согласен												
Познавательные УУД												

Умение определять понятия, создавать обобщения, устанавливать аналогии, классифицировать															
Умеет находить необходимую информацию и использовать для работы над проектом															
Умеет составлять тезисный план по выполнению работы над проектом															
Умеет создавать, применять модели и схемы для решения учебных и познавательных задач;															
Готовит доклад для защиты своей работы самостоятельно без помощи педагога.															
Умеет аргументировать значимость своей работы.															

Общий показатель по группе

УУД	(%)
Личностные	
Регулятивные	
Познавательные	
Коммуникативные	

Приложение 3
Внешняя оценка сформированных компетентностей.

Компетентность	Содержание действий	Баллы
Учебная активность	– активность отсутствует; – пассивен на занятии, часто дает неправильные ответы или не отвечает совсем, переписывает готовое с доски;	3
	активность кратковременная, часто отвлекается, не слушает; – редко принимает участие в обсуждении, но отвечает преимущественно верно	4
	-стремится отвечать, работает со всей группой, чередуются положительные и отрицательные ответы; – активно работает на всех занятиях, часто поднимает руку, отвечает преимущественно верно, стремится отвечать.	5
	- не проявлены вышеуказанные характеристики	2
Целеполагание	-плохо различает учебные задачи разного типа, отсутствует реакция на новизну задачи, нуждается в постоянном контроле со стороны учителя, не может ответить на вопросы о том, что сделал или собирается сделать; – осознает, что надо делать в процессе решения практической задачи, в теоретических задачах не ориентируется;	3
	– принимает и выполняет только практические задачи, в отношении теоретических задач не может осуществлять целенаправленные действия; – охотно осуществляет решение познавательной задачи, регулирует процесс выполнения, четко может дать отчет о своих действиях после принятого решения.	4
	– столкнувшись с новой практической задачей, самостоятельно формулирует познавательную цель и строит деятельность в соответствии с ней; – самостоятельно формулирует познавательные цели, выходя за пределы требований программы, выдвигает содержательные гипотезы.	5
	не проявлены вышеуказанные характеристики	2
Публичное выступление	- соблюдает нормы публичной речи и регламент; - готовит план выступления на основе заданных целей, целевой аудитории и жанров выступления; - использует паузы для выделения смысловых блоков своего выступления; - работает с вопросами, заданными на уточнение и понимание.	3
	- соблюдает нормы публичной речи и регламент; - использует вербальные средства (средства логической связи) для выделения смысловых блоков своего выступления; - использует невербальные средства или наглядные материалы, подготовленные \ отобранные под руководством педагога; - работает с вопросами, заданными в развитие темы	4

	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдает нормы публичной речи и регламент; - применяет в своей речи логические \ риторические приемы \ приемы обратной связи с аудиторией; - самостоятельно готовит \ отбирает адекватные коммуникативной задаче наглядные материалы и использует их для повышения эффективности коммуникации; - работает с вопросами на дискредитацию позиции. 	5
	не проявлены вышеуказанные характеристики	2
Продуктивная групповая коммуникация	<ul style="list-style-type: none"> - обучающиеся самостоятельно следуют заданной процедуре группового обсуждения; - обучающиеся разъясняют свою идею, предлагая ее, или аргументируют свое отношение к идеям других членов группы. - обучающиеся дают ответ (выполняют действие) в соответствии с заданием для групповой работы 	3
	<ul style="list-style-type: none"> - обучающиеся самостоятельно договариваются о правилах и вопросах для обсуждения в соответствии с поставленной перед группой задачей; - обучающиеся следят за соблюдением процедуры обсуждения и обобщают \ фиксируют решение в конце работы; - обучающиеся задают вопросы на уточнение и понимание идей друг друга, сопоставляют свои идеи с идеями других членов группы, развивают и уточняют идеи друг друга; - обучающиеся дают ответ (выполняют действие) в соответствии с заданием для групповой работы 	4
	<ul style="list-style-type: none"> - обучающиеся используют приемы выхода из ситуации, когда дискуссия зашла в тупик, или резюмируют причины, по которым группа не смогла добиться результатов; - обучающиеся следят за соблюдением процедуры обсуждения и обобщают \ фиксируют промежуточные результаты; - обучающиеся называют области совпадения и расхождения позиций, выявляя суть разногласий, дают сравнительную оценку предложенных идей относительно цели групповой работы - обучающиеся дают ответ (выполняют действие) в соответствии с заданием для групповой работы. 	5
	не проявлены вышеуказанные характеристики	2
Самоконтроль	<ul style="list-style-type: none"> – не умеет обнаружить и исправить ошибку даже по просьбе учителя, некритично относится к исправленным ошибкам в своих работах и не замечает ошибок других учеников; – контроль носит случайный произвольный характер, заметив ошибку, не может обосновать своих действий; 	3
	<ul style="list-style-type: none"> – осознает правила контроля, но одновременно выполнять учебные действия и контролировать их не может, после выполнения может найти и исправить ошибки; – ошибки в многократно повторенных действиях исправляет самостоятельно, контролирует выполнение учебных действий другими, но при решении новой задачи теряется. 	4

	– задачи, соответствующие усвоенному способу контроля выполняются безошибочно, с помощью учителя может обнаружить неадекватность способа новой задаче и внести коррективы; – контролирует соответствие выполняемых действий способу, при изменении условий вносит коррективы до начала решения.	5
	не проявлены вышеуказанные характеристики	2
Креативная компетентность	воплощает нестандартные идеи, подходящие для выполнения задания	3
	воплощает креативные идеи, опираясь на существующие образцы	4
	воплощает креативные идеи, не имеющие аналогов	5
	не проявлены вышеуказанные характеристики	2

Уровни сформированности ключевых компетентностей

2 балла – не достигнут необходимый уровень

3 балла – базовый уровень

4 балла – повышенный уровень

5 балла – творческий уровень

Уровни усвоения ДООП

Уровни усвоения программы	Характеристики продукта творческой деятельности	Показатель оценивания	% -
Низкий	<ul style="list-style-type: none"> - Малоактивен, наблюдает за деятельностью других, самостоятельно не выполнить задание. - Неадекватно реагирует на оценку собственной деятельности. - пропускает занятие, мешает другим. - не имеет представления о конечном результате выполняемой работы. - Неохотно выполняет поручения. Начинает работу, но часто не доводит ее до конца. Справляется с поручениями и соблюдает правила поведения только при наличии контроля и требовательности педагога или товарищей. - при выполнении работы не может самостоятельно сформулировать ответы на поставленные вопросы. 	<p>«2» ниже нормы, Неудовлетворитель но Поставленная задача не решена</p>	0-49%
Средний уровень	<ul style="list-style-type: none"> - при работе в группах и парах чаще всего навязывает свое мнение. - использует информацию с целью копирования. Работу ведет по отработанному алгоритму. - ребёнок активно включается в работу, но при первых же трудностях интерес угасает. - вопросов задает немного, при помощи педагога способен к преодолению трудностей. - самостоятельный выполняет задание сам, а при проверке ориентируется на других детей и делает так, как у них. 	<p>«3» Норма, зачёт, удовлетворительно. Решение поставленной задачи выполнена с некоторыми недочетами</p>	50-69%
Высокий уровень	<ul style="list-style-type: none"> - в групповой работе старается слушать и понимать собеседника, выполнять правила общения и поведения на занятиях по программе, владеть умениями адекватно оценивать результат собственной деятельности, уважительно относится к выражению видения проблемы другими детьми - ребенок проявляет выраженный интерес к предлагаемым заданиям. - сам задает вопросы, прилагает усилия к преодолению трудностей. - способен на опирающиеся варианты, придумать свой вариант и способ его реализации - самостоятельный ребёнок сам берется за выполнение любого задания. 	<p>«4» Хорошо. Поставленная задача решена полностью.</p>	70-90%

