

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Министерство образования Московской области

Администрация Одинцовского городского округа,

управление образования

МБОУ Одинцовский лицей №2

РАССМОТРЕНО

на заседании ШМО
учителей
общественных наук

__Протокол №1__

Лишина Е.В.
«27».08.2025 г.

СОГЛАСОВАНО

на заседании
педагогического совета
__Протокол №1__

Шевченко И.Е.
«27».08.2025 г.

УТВЕРЖДЕНО

Директор МБОУ
Одинцовского лицея
№2

Валуева В.А.
Приказ № 373
от «27».08.2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

(ID 6819613)

Основы предпринимательской деятельности

для обучающихся 10-11 классов

г.о. Одинцово 2025

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рабочая программа курса внеурочной деятельности «Основы предпринимательской деятельности» составлена в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 N2 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», программой и методические рекомендации по учебному курсу «Предпринимательство для начинающих» автор Е.Савицкая, 2021 год, основной образовательной программой среднего общего образования МБОУ Одинцовского лицея N9 2.

Программа предназначена для обучающихся 10 и 11 классов лицея профильного уровня.

ЦЕЛИ ИЗУЧЕНИЯ КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Цель обучения: освоение обучающимися системы понятий из сферы предпринимательства и инструментов ведения бизнеса на основе системно-деятельностного подхода, который обеспечивает активную учебно-познавательную деятельность обучающихся, а также формирование их готовности к попытке создания собственного бизнеса.

Задачи обучения:

- формирование системного знания о предпринимательстве;
- формирование умения принимать рациональные решения и оценивать их возможные последствия для себя и своей семьи
- формирование навыков самостоятельной и коллективной учебной деятельности;
- овладение навыками поиска актуальной информации в различных источниках и ее правильно оценки;—овладение навыками использования теоретических знаний для решения практических задач;
- овладение навыками проектной деятельности на основе базовых экономических знаний;

- формирование умения применять полученные знания для исполнения социально-экономической роли предпринимателя;
- формирование способности к самоопределению в экономической деятельности;
- формирование уважительного отношения к своей и чужой собственности.

МЕСТО КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ

Настоящая программа предназначена для обучающихся 10 и 11 классов и рассчитана на 68 часов (1 час в неделю).

ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЙ КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Формы обучения:

- индивидуальная
- парная
- групповая
- коллективная
- фронтальная

Методы организации и осуществления учебно-познавательной деятельности:

- словесные методы (проблемная беседа, диспут, дискуссия, публичное выступление учащегося с докладом);
- наглядные методы (демонстрация способов деятельности: способы решения задач, правила пользования приборами, демонстрация опытов, презентации);
- практические методы (самостоятельное выполнение творческих упражнений прикладной направленности, проведение учащимися опытов, исследовательской деятельности);
- логические методы (индукция, дедукция, анализ, синтез, сравнение);
- проблемно-поисковые методы (проблемное изложение знаний, эвристический метод, исследовательский метод);
- методы самостоятельной работы (методы управления собственными учебными действиями: учащиеся приобретают навыки работы с дополнительной литературой, с учебником, с ИНТЕРНЕТ, навыки решения учебной проблемы (проверка гипотезы, проведение эксперимента,

выполнение исследовательской деятельности, составление презентации и её защита).

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

10 КЛАСС

Модуль 1. Введение (1 ч.)

Знакомство с миром предпринимательства, особенности становления предпринимателя, выгоды и риски создания собственного бизнеса.

Модуль 2. Создание нового бизнеса: а вы к этому готовы? (3 ч.)

Самодиагностика склонности к бизнесу, ключевые черты успешного предпринимателя, первичная оценка готовности к запуску бизнеса.

Модуль 3. Если идти в бизнес, то с какой идеей? (4 ч.)

Методы генерации бизнес-идей, предварительный отбор идей, SWOT-анализ перспективных направлений.

Модуль 4. Идея есть. А можно ли из неё сделать бизнес? (4 ч.)

Исследование рынка, оценка конкуренции, проверка гипотез и устойчивости бизнес-концепта.

Модуль 5. Как организовать первые продажи и добиться их роста? (4 ч.)

Организация первой сделки, каналы привлечения покупателей, разработка простой маркетинговой стратегии.

Модуль 6. Реклама и бренд — как с этим справиться стартапу? (4 ч.)

Элементарные приёмы рекламы и продвижения товаров и услуг, основы брендинга и минимального маркетинга.

Модуль 7. Деньги для нового бизнеса: сколько их нужно? (4 ч.)

Первичный финансовый анализ, подсчёт затрат на запуск бизнеса, определение размера стартового капитала.

Модуль 8. Где взять деньги для нового бизнеса? (4 ч.)

Альтернативные источники финансирования: личные сбережения, банковские займы, инвестирование и краудфандинг.

Модуль 9. Анализ «Издержки — объём — прибыль». Путь до точки безубыточности (4 ч.)

Простые расчеты издержек и доходов, путь к достижению точки безубыточности, оценка потенциальной доходности бизнеса.

Модуль 10. Обобщение и повторение изученного по предмету (1 ч.)

Подведение итогов курса, повторение ключевых моментов, рекомендации по следующим шагам и поддержка молодых предпринимателей.

11 КЛАСС

Модуль 1. Основы управления бизнесом (1 ч.)

Ключевые аспекты управления малым предприятием, организационные формы бизнеса, управление рисками и операционная деятельность.

Модуль 2. Стратегия роста вашего бизнеса (3 ч.)

Анализ текущего положения компании, выявление точек роста, построение стратегии расширения бизнеса.

Модуль 3. Инновации и инновационный потенциал (4 ч.)

Изучение новых рынков, внедрение инноваций, адаптация бизнеса к изменениям внешней среды.

Модуль 4. Оптимизация бизнес-процессов (4 ч.)

Выявление неэффективных участков производства и управленческих процессов, разработка предложений по улучшению.

Модуль 5. Масштабирование бизнеса и выход на новый рынок (4 ч.)

Планирование масштабирования бизнеса, поиск новых регионов сбыта, выстраивание отношений с новыми партнёрами.

Модуль 6. Управление финансами и инвестициями (4 ч.)

Оптимальное распределение ресурсов, бюджетирование и финансовое планирование, работа с инвестиционным капиталом.

Модуль 7. Кадровая политика и HR-менеджмент (4 ч.)

Подбор персонала, мотивация сотрудников, корпоративная культура и система вознаграждений.

Модуль 8. Автоматизация бизнеса и digital-платформы (4 ч.)

Автоматизация рутинных операций, переход на электронные платформы, CRM-системы и аналитики.

Модуль 9. Бизнес-модель будущего и предвидение тенденций (4 ч.)

Прогнозирование рыночных изменений, тенденции глобальных рынков, настройка предприятия на будущее.

Модуль 10. Перспективы развития личного бизнеса (1 ч.)

Индивидуальная консультация по вопросам дальнейшего развития бизнеса, помощь в составлении стратегических планов на следующий этап развития.

ПЛАНИРУЕМЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

ЛИЧНОСТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Важные личностные характеристики и установки выпускника:

—ориентация обучающихся на достижение личного счастья, реализацию позитивных жизненных перспектив, инициативность, креативность, готовность и способность к личностному самоопределению, способность ставить цели и строить жизненные планы;

—готовность и способность обеспечить себе и своим близким достойную жизнь в процессе самостоятельной, творческой и ответственной деятельности;

—готовность и способность обучающихся к отстаиванию собственного мнения, выработке собственной позиции;

—гражданская позиция активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок;

—готовность к осуществлению собственных прав и свобод без нарушения прав и свобод других лиц, правовая грамотность;

—готовность обучающихся к конструктивному участию в принятии решений, затрагивающих их права и интересы;

—готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нём взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения;

—развитие компетенций сотрудничества со сверстниками в образовательной, учебноисследовательской и проектной деятельности;

-осознание значения семьи в жизни человека и общества, принятие традиционных ценностей семьи, формирование ответственного отношения к своей семье;

—готовность и способность к образованию и самообразованию на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной деятельности;

—осознанный выбор предпринимательства как путь и способ реализации собственных жизненных планов;

—потребность трудиться, уважение к труду, добросовестное, ответственное и творческое отношение к трудовой деятельности.

МЕТАПРЕДМЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Регулятивные универсальные учебные действия.

-ставить и формулировать собственные задачи в образовательной деятельности и жизненных ситуациях;

-самостоятельно определять цели и оценивать ресурсы, необходимые для достижения поставленной цели;

-выбирать путь достижения цели, планировать решение поставленных задач, оптимизируя материальные и нематериальные затраты;

—организовывать эффективный поиск ресурсов, необходимых для достижения поставленной цели;

—сопоставлять полученный результат деятельности с поставленной целью.

Познавательные универсальные учебные действия.

—искать и находить обобщённые способы решения задач, в том числе осуществлять развёрнутый информационный поиск и ставить на его основе новые (учебные и познавательные) задачи;

—критически оценивать и интерпретировать информацию с разных позиций;

—различать возможные варианты организации продаж;

-объяснять, что такое дифференциация продукта;

-отличать бренд от обычного наименования продукта;

-определять необходимые ресурсы для создания бизнеса;

—различать потенциальные источники финансирования на этапе создания бизнеса;

-различать организационно-правовые формы предприятия с

—точки зрения их преимуществ и недостатков для ведения бизнеса;

—рассчитывать выручку от продаж и издержки производства; -различать постоянные и переменные издержки; -рассчитывать прибыль и налог на прибыль;

- различать варианты использования прибыли;
- оценивать предпочтительность использования той или иной схемы налогообложения бизнеса;
- рассчитывать точку безубыточности предприятия;
- анализировать простейшие финансовые показатели деятельности фирмы;
- объяснять социально-экономическую роль и функции предпринимательства;
- понимать необходимость соблюдения обязанности по уплате налогов;
- анализировать информацию о бизнесе из адаптированных источников различного типа.
- находить и приводить критические аргументы в отношении действий и суждений другого; спокойно и разумно относиться к критическим замечаниям в отношении собственного суждения;
- выходить за рамки учебного предмета и осуществлять целенаправленный поиск возможностей для широкого переноса средств и способов действия;
- менять и удерживать разные позиции в познавательной деятельности.

Коммуникативные универсальные учебные действия.

- осуществлять деловую коммуникацию со сверстниками (как внутри образовательной организации, так и за её пределами), подбирать партнёров для деловой коммуникации, исходя из соображений результативности взаимодействия, а не личных симпатий;
- при осуществлении групповой работы быть как руководителем, так и членом команды в разных ролях (генератор идей, исполнитель, выступающий ит. д.);
- координировать и выполнять работу в условиях реального, виртуального и комбинированного взаимодействия;
- развёрнуто, логично и точно излагать свою точку зрения с использованием адекватных (устных и письменных) языковых средств;
- выстраивать деловую и образовательную коммуникацию, избегая личностных оценочных суждений.

ПРЕДМЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- отличать предпринимательскую деятельность от работы по —найму;
- развивать в себе необходимые качества для предпринимательской деятельности и приобретать недостающие навыки;

- выделять круг вопросов, которые надо обдумать при создании своего бизнеса, а также типы рисков, такому бизнесу угрожающие;
- находить актуальную информацию по стартапам и ведению бизнеса;
- находить идеи для собственного дела;
- проводить анализ преимуществ и недостатков предпринимательской деятельности; - формулировать бизнес-идею;
- оценивать спрос на новый продукт (размер рынка);
- анализировать конкурентную среду;
- использовать в повседневной жизни приобретённые ключевые компетенции при выполнении учебно-групповых проектов;
- отделять основную информацию от второстепенной, критически оценивать достоверность полученной информации;
- применять полученные теоретические и практические знания для определения экономически рационального поведения;
- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои денежные средства;
- грамотно применять полученные знания для оценки собственных действий в качестве предпринимателя, члена семьи и гражданина;
- объективно оценивать эффективность деятельности предприятия;
- использовать приобретённые знания для выполнения практических заданий, основанных на ситуациях, связанных с ведением бизнеса:
- использовать знания о маркетинговых коммуникациях в реальной жизни;
- выявлять профиль потенциального клиента;
- применять полученные теоретические и практические знания для эффективного использования социально-экономической роли предпринимателя.

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

10 КЛАСС

№ п/п	Наименование разделов и тем программы	Количество часов	Основное содержание	Основные виды деятельности	Электронные (цифровые) образовательные ресурсы
1	Модуль 1 . Введение	2			
2	Модуль 2. Создание нового бизнеса: а вы к этому готовы?	3			
3	Модуль 3. Если идти в бизнес, то с какой идеей?	4			
4	Модуль 4. Идея есть. А можно ли из нее сделать бизнес?.	4			
5	Модуль 5. Как организовать первые продажи и добиться их роста.	4			
6	Модуль 6. Реклама и бренд - как с этим справиться стартапу?	4			
7	Модуль 7. Деньги для нового бизнеса: сколько их нужно?	4			
8	Модуль 8. Где взять деньги для нового бизнеса?	4			
9	Модуль 9. Анализ «Издержки - объёмы прибыль». Путь до точки безубыточности.	4			
10	Модуль 10. Обобщение и повторение зученного по предмету.	1			
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ ПО ПРОГРАММЕ		34			

11 КЛАСС

№ п/п	Наименование разделов и тем программы	Количество часов	Основное содержание	Основные виды деятельности	Электронные (цифровые) образовательные ресурсы
1	Модуль 1. Основы управления бизнесом	2			
2	Модуль 2. Стратегия роста вашего бизнеса	3			
3	Модуль 3. Инновации и инновационный потенциал	4			
4	Модуль 4. Оптимизация бизнес-	4			
5	Модуль 5. Масштабирование бизнеса и выход на новый рынок	4			
6	Модуль 6. Управление финансами и инвестициями	4			
7	Модуль 7. Кадровая политика и HR-менеджмент	4			
8	Модуль 8. Автоматизация бизнеса и digital-платформы	4			
9	Модуль 9. Бизнес-модель будущего и предвидение тенденций	4			
10	Модуль 10. Перспективы развития личного бизнеса	1			
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ ПО ПРОГРАММЕ		34			