

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ  
ОБЛАСТИ СРЕДНЯЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА № 1 «ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР»  
имени 21 армии Вооружённых сил СССР п.г.т.Стройкерамика муниципального района Волжский  
Самарской области

|   |   |   |
|---|---|---|
| «Рассмотрено»<br>Руководитель МО:<br>Зыкина Н.Н.<br>Протокол № 1<br>от «_27_» _08_____2019 г. | «Согласовано»<br>Заместитель директора по УВР<br>ГБОУ СОШ №1 «ОЦ»<br>п.г.т.Стройкерамика:<br>Дервянова Л.П.<br>«_27_»_08_____2019г. | «Утверждаю»<br>Директор ГБОУ СОШ №1 «ОЦ»<br>п.г.т.Стройкерамика<br>_____/Егоров А.В./<br>«_2_»_____09_____2019 г. |
|---|---|---|

Рабочая программа  
предпрофильного курса «Бизнес курс за школьной партой»

## Планируемые результаты освоения учебного курса

### Ученик научится:

- Ученик научится делать осознанный выбор по самоопределению в отношении профилирующего направления собственной деятельности
- Анализировать результаты и последствия своей деятельности (по выбору и реализации образовательной траектории)
- Проектировать и рефлексировать свою образовательную деятельность
- Анализировать свои мотивы и причины принятия тех или иных решений
- Ученик ориентируется в информации (ситуация на рынке труда) и умеет ей пользоваться для определения образовательных и жизненных планов
- Ученик получит минимальный личный опыт в отношении различных областей профессиональной деятельности, «проба сил».

### Ученик будет знать:

- Учреждения профессионального образования в первую очередь на своей территории
- Информацию о профильном образовании
- Информацию о состоянии и прогнозах рынка труда
- Информационные ресурсы для планирования своего будущего и опыт работы с такого рода ресурсами
- об основных экономических понятиях в сфере рыночной экономики: бизнес, организационно-правовые формы бизнеса, производитель, наемный работник, прибыль, бизнес-план и т.д.
- о состоянии рынка труда своего региона;
- о спектре профессий, востребованных в сфере бизнеса;
- о личностных качествах, необходимых для успешного профессионального самоопределения, в том числе в сфере предпринимательства;
- о технологических процессах деревообработки в современном производстве;
- об особенностях организации животноводческого хозяйства.

### Ученик получит опыт:

- Освоения способов деятельности, изучения и преобразования предметов и процессов, характерных для той или иной сферы человеческой деятельности.
- Осуществления ответственного выбора

## Содержание курса

### Содержание включает в себя два раздела.

- Первый раздел даёт представление о современных теоретических обоснованиях тех или иных экономических явлений. Изучая этот раздел, обучающиеся узнают, что такое рыночная экономика, предпринимательство, виды предпринимательской деятельности и т.д.
- Второй раздел посвящён практической экономике. Обучающиеся познакомятся с производственной деятельностью.

## Раздел I. Экономическая теория

### Тема 1. Введение (1 час)

Цели, задачи, содержание курса, формы занятий, виды отчётности.

Потребности людей и способы их удовлетворения. Рабочий механизм, конкуренция.

Входящее анкетирование. (Приложение № 1)

### Тема 2. Предпринимательство, его роль в современной рыночной экономике (1 часа)

Понятие предпринимательства, бизнеса. Цели, задачи, мотивы предпринимательской деятельности. Виды предпринимательства. Личностные характеристики предпринимателя. (Приложение № 2)

Практикум: «Предприниматели города»

Тест: «Предпринимательский потенциал» (Приложение № 3)

### Тема 3. Фирма, виды фирм (1 час)

Понятия фирмы, предприятия. Отличия фирмы от предприятия. Организационно-правовые формы предпринимательства. Малый бизнес как основа рыночной экономики.

Практикум: «Достоинства и недостатки различных видов фирм»

«Организационно-правовые формы бизнеса в городе»

### Тема 4. Моделирование собственного дела (1 часа)

Регистрация фирмы. Устав фирмы (Приложение № 5). Учредительный договор (Приложение № 6). Расчётный счёт. Источники финансирования. Бизнес-план. Реклама.

Практикум: «Открытые фирмы» (деловая игра)

«Оформление бланков регистрационных документов»

### Тема 5. Издержки и прибыль фирмы (1 час)

Издержки фирмы. Прибыль. Себестоимость продукции. Производительность труда. Налоги.

Практикум: «Прибыль предприятия» (деловая игра)

Раздел II. Практическая часть (2 часа)

### Тема 6. Современное производство (1 час)

Особенности производственной деятельности. Типы производства. Отрасли и виды производства в городе. Разделение труда. Управление предприятием. Необходимое количество работников. Многообразие профессий производственной сферы.

Практикум: «Предприятия города и их потребность в рабочей силе»

### Тема 7. Современная ситуация на рынке труда города, района, области и перспективы её развития (1 час)

Общая характеристика экономического потенциала города, района, области. Характеристика демографической ситуации в городе. Состояние занятости населения. Молодежная безработица. Анализ спроса и предложения на рынке труда (по профессиям, специальностям, уровню подготовки)

Практикум: «Составление профессиограмм».

Экскурсии на предприятия деревообработки и животноводства (знакомство с профессиями).

### Тема 8. Итоговое занятие (1 час)

Подведение итогов изучения курса. Презентация итоговых работ.

## Тематическое планирование

| № п/п | Тема     | Количество часов | Формы проведения               |
|-------|----------|------------------|--------------------------------|
| 1     | Введение | 1                | Лекция с элементами беседы. ЭР |

|   |   |   |                                |
|---|---|---|--------------------------------|
|   |   |   |                                |
| 2 | Предпринимательство, его роль в современной рыночной экономике                        | 1 | Лекция с элементами беседы. ЭР |
| 3 | Фирма, виды фирм  | 1 | Проектная работа               |
| 4 | Моделирование собственного дела   | 1 | Практикум. ЭР                  |
| 5 | Издержки и прибыль фирмы  | 1 | Лекция с элементами беседы. ЭР |
| 6 | Современное производство  | 1 | Лекция с элементами беседы. ЭР |
| 7 | Современная ситуация на рынке труда города, района, области и перспективы её развития |   | Экскурсии, деловая игра        |
| 8 | Итоговое занятие  |   | Игра, защита проектов          |

## Приложение №1

### Анкета 1. Входящая диагностика.

1. Как вы относитесь к изучению в школе основ экономики и предпринимательства?
2. Что, на ваш взгляд, изучает наука экономика?
3. Как вы считаете, что такое экономика?
4. Испытываете ли вы недостаток в экономических знаниях?
5. Назовите источник получения экономической информации (можно выбрать несколько):
  - а) СМИ (радио, телевидение, газеты);
  - б) учителя;
  - в) родители;
  - г) друзья;
  - д) книги, специальная литература экономической тематики;
  - е) другие источники.
6. Как вы представляете себе ближайшее будущее? Есть ли у вас профессиональный план?
7. Знаете ли вы, специалисты каких профессий востребованы на рынке труда города?
8. Как вы считаете, существует ли зависимость жизненного успеха от знаний в области экономики и предпринимательства?
9. Кто такой предприниматель? Составьте его социальный портрет, укажите важные черты его личности, знания и умения, которыми он должен, по-вашему, владеть?
10. Хотели бы вы в будущем связать свою трудовую деятельность с предпринимательством?

## Приложение № 2

## Анкета 2. Личностные характеристики предпринимателя.

Внимательно прочитайте качества и обведите кружком 5 из них, от которых, по вашему мнению, зависит успех предпринимательской деятельности:

1. дисциплинированность
2. предприимчивость
3. требовательность к себе
4. начитанность
5. трудолюбие
6. самостоятельность
7. бережливость
8. отзывчивость
9. экономность
10. самокритичность
11. уверенность в себе
12. расчётливость
13. умение планировать свою работу
14. любознательность
15. умение организовать работу
16. прилежание
17. честность
18. умение анализировать результат работы
19. умение контролировать работу
20. принципиальность
21. эрудированность
22. скромность
23. справедливость
24. внимательность

## Приложение № 3

### Тест «Предпринимательский потенциал»

Оцените черты своего характера по семи признакам. Каждый отражён в четырёх характеристиках. Отметьте те, что соответствуют вашему характеру.

#### I. Инициативность:

- а) всегда жду чужих указаний;
- б) выполняю необходимую работу без напоминаний и указаний;
- в) находчив, проявляю инициативу;
- г) всегда ищу дополнительные задания.

#### II. Отношения с окружающими:

- а) некоммуникабелен, замкнут;
- б) иногда со мной трудно работать;
- в) вежлив, приятен в общении;
- г) дружелюбен, доброжелателен в общении.

#### III. Лидерство:

- а) ведомый;
- б) ведущий;
- в) умею отдавать толковые распоряжения;
- г) внушаю уверенность и доверие.

#### IV. Ответственность:

- а) стараюсь уклониться от любых поручений;

- б) стараюсь выполнять поручения, но неохотно;
- в) легко соглашаюсь на всё;
- г) стремлюсь к наилучшему исполнению.

V. Организаторские способности:

- а) не умею организовывать дела;
- б) организую, но результат достигается не всегда;
- в) способен организовать дело;
- г) всегда удаётся организовать задуманное.

VI. Решительность:

- а) боязлив, сомневаюсь в себе;
- б) быстр, но часто допускаю ошибки;
- в) осторожен, осмотрителен;
- г) быстр, чётко, точен.

VII. Упорство:

- а) сразу бросаю то, что не получается;
- б) делаю несколько попыток достичь цели;
- в) предпринимаю постоянное усилие;
- г) целеустремлён, меня невозможно сбить с толку.

Обработка результатов.

Проставьте баллы по выбранным характеристикам:

а – 1 балл, б – 2 балла, в – 3 балла, г – 4 балла. Сложите.

Если сумма составит

25-28 баллов – у вас отличный потенциал для владения собственным делом;

20-24 балла – очень хороший потенциал; вы ясно представляете себе, что такое предпринимательство; больше уверенности в себе – и вы добьётесь успеха;

17-20 баллов – хороший потенциал; вы обладаете необходимым потенциалом для создания своего дела;

13-16 баллов – средний потенциал; необходимо поработать над чертами своего характера;

12 баллов и ниже – плохой потенциал; вам ещё рано начинать своё дело; ещё многому необходимо учиться.

Даже если результат теста отрицательный, не впадайте в отчаяние. Во-первых, вы ещё очень молоды и многое можете в себе изменить, развить, воспитать. Во-вторых, возможно вы будете работать в «команде», где качества партнёров будут компенсировать какие-то ваши недостатки.

Приложение № 4

Памятка по составлению бизнес-плана.

Для чего нужен бизнес-план?

Никакая идея о том, как заработать деньги, не сделает вас богатым. Для достижения поставленных целей необходим бизнес-план.

Этапы разработки бизнес-плана.

1. До открытия дела.

Прежде, чем начать бизнес, нужно получить точный ответ на вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело, доходно ли оно, окупит ли затраты сил и средств?

2. В процессе работы.

Начав работать и сверяя результаты с запланированными, вы увидите собственные недостатки, определите пути решения возникших проблем, поэтому все показатели должны быть ясными,

измеримыми, достижимыми. В рыночной экономике часто меняются условия деятельности фирм, цены, технологии – всё это требует корректировки плана.

3. Если нужны источники финансирования.

Банки прежде, чем предоставить заём, дают экспертную оценку бизнес-плана. Чтобы добиться выделения средств необходим чёткий, обоснованный бизнес-план.

Содержание бизнес-плана.

1. Описание целей и задач предпринимательства.

Нужно учитывать масштабы, сроки, возможную материальную прибыль, социальную пользу.

2. Характеристика продукта (товара, услуги), который будет предложен потребителю. Определение круга возможных потребителей и потенциальных конкурентов.

3. Расчёты ожидаемых результатов и требуемых ресурсов (финансы, сырьё, кадры).

4. Программа действий по реализации бизнес-плана (этапы, сроки)

Форма бизнес-плана.

Не существует единой формы и структуры но обязательно в бизнес-плане присутствуют

1. Аналитическая часть:

- а) цели бизнеса;
- б) описание предприятия;
- в) анализ общей ситуации в выбираемом секторе плана;
- г) характеристика конечной продукции (товара, услуги).

2. План по сбыту:

- а) определение потенциальных потребителей и рынков сбыта;
- б) анализ наличия и возможностей конкурентов;
- в) определение цен на продукцию;
- г) пути продвижения продукции на рынок (каналы сбыта).

3. Финансирование:

- а) определение стартового капитала и источников его поступления;
- б) расчёт дополнительных ресурсов, необходимых на планируемый период.

4. План действий:

- а) определение последовательности действий, которые могут привести к успеху;
- б) оценка времени на реализацию плана и его распределение по различным этапам.

5. Резюме:

Заключительная часть бизнес плана должна в лаконичной форме представить основные выводы о перспективности начатого вами дела.

Помните: подобно тому, как театр начинается с вешалки, предпринимательство начинается с бизнес-плана!

Приложение № 5

Схема Устава фирмы.

Раздел 1.

Общие положения: владельцы фирмы, её юридический статус и адрес.

Раздел 2.

Предмет деятельности фирмы: цель создания, какие товары и услуги производит фирма.

Раздел 3.

Уставной капитал фирмы: размер уставного капитала, доли учредителей в основном капитале.

Раздел 4.

Права и обязанности владельцев фирмы.

Раздел 5.

Порядок распределения прибыли фирмы.

Раздел 6.

Органы управления фирмы.

Раздел 7.

Порядок принятия новых учредителей и выхода прежних.

Раздел 8.

Порядок прекращения деятельности фирмы.

## Приложение № 6

Схема учредительного договора о создании фирмы.

Раздел 1.

Общие положения.

Раздел 2.

Учредители фирмы.

Раздел 3.

Уставной капитал фирмы: размер уставного капитала, доли учредителей, порядок формирования уставного капитала.

Раздел 4.

Права и обязанности учредителей фирмы.

## Приложение № 7

Терминологический словарь

1. Рынок
2. Рыночная экономика
3. Конкуренция
4. Предприниматель
5. Предпринимательство
6. Предпринимательский потенциал
7. Фирма
8. Предприятие
9. Бизнес
10. Бизнес-план
11. Реклама
12. Издержки фирмы
13. Прибыль