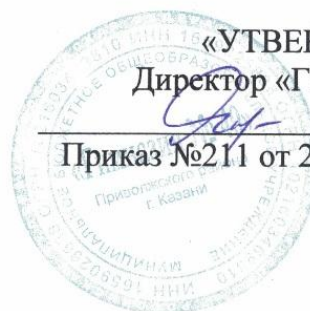


**Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение «Гимназия №40»
Приволжского района г. Казани**

Принята
На заседании Педагогического совета
«26» августа 2020 г.
Протокол № 1



«УТВЕРЖДАЮ»
Директор «Гимназия №40»
Л.А. Яковлева
Приказ №211 от 26 августа 2020 года

**Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая
программа социально-педагогической направленности
«Школьная бизнес-компания»**

МБОУ «Гимназия №40» Приволжского района г. Казани

**Автор-составитель: Кузнецова Надежда Константиновна,
педагог дополнительного образования**

Пояснительная записка

Коренные изменения экономического характера, происходящие в России в последнее десятилетие, обусловили потребность общества в экономически грамотном человеке, способном сочетать личные интересы с интересами общества, деловые качества – с нравственными, такими, как честность, порядочность, гражданственность. Если раньше экономические проблемы (будь то организация или частное лицо) отодвигались от школьника, то сегодня жизнь настоятельно требует, чтобы ученик даже начальной школы знал, что такое потребности и ограниченность возможностей их удовлетворения; умел делать осознанный выбор; представлял назначение денег; понимал, из чего складывается бюджет семьи и школы; что такое цена товара и от чего она зависит; как создается богатство и каковы его источники; как зарабатываются и работают деньги (организацией или частным лицом).

На данный момент термин «предпринимательство» имеет два значения.

Первое, понимается как ведение собственного дела, и второе, как предложение нового продукта (ранее не известного на рынке). Однако, мы можем продолжить расширять этот термин и говорить о предпринимательстве, как о черте личности человека: способности находить новые не стандартные решения.

К сожалению, предпринимательству не обучают в школе. Однако, способность генерировать и развивать идеи, как личного, так и социального плана, свойственна всем детям. Можно говорить о том, что детям свойственно предпринимательство. И особенно отчетливо это заметно в раннем дошкольном детстве и в подростковом возрасте. И если первый возрастной этап характеризуется познанием мира и накоплением опыта (речевого, когнитивного и эмоционального), то в подростковом возрасте – это активное переосмысление мира и поиск своего места в жизни.

В связи с чем, становится очевидным необходимость обучения детей основам экономической и финансовой грамотности. Именно в возрасте 15-17 лет подросток становится способен осмысливать свои знания и умения с точки зрения их ценности для себя лично, и общества в целом.

Экономические сведения помогут старшеклассникам оценить свои способности с точки зрения и ценности для региона, в котором они живут; лучше понять особенности труда в промышленности, сельском хозяйстве, в сфере торговых отношений и т.п., осознать значение различных профессий.

Основная идея программы состоит в том, что содержание учебного материала должно стать основой для дальнейшего изучения экономики, и способствовать: формированию представлений о собственных экономических потребностях и возможностях их удовлетворения; создание условий для творческого отношения к использованию всех видов ресурсов; приобретение начальных знаний и умений через включение в экономическую жизнь семьи, школы, региона (посредством социально-экономических проектов).

Приобретая начальные экономические знания, подростки становятся способными видеть и оценивать те проблемы и задачи, которые стоят перед семьей, школой, регионом не только с точки зрения потребителя, но и (в силу природной предрасположенности детей к инновациям) с точки зрения новатора, предлагая решение проблем, до которых у взрослых «не доходят руки». Начав этот процесс (воспитания экономической грамотности) в подростковом возрасте, в будущем мы получаем инновационно мыслящего специалиста, готового осмысливать свой труд и его ценность не столько с точки зрения личной выгоды, сколько с точки зрения полезности для общества.

Таким образом, воспитание экономически грамотного специалиста полезно не только для личностного развития детей, но и для социально-экономического развития региона, в котором они проживают. Это подтверждает необходимость целенаправленной экономической и финансовой подготовки школьников к будущей экономической и предпринимательской деятельности.

Программа рассчитана на учащихся 5–11 классов.
Направление: социально – педагогическое.
Количество часов: 228 часов, (3 занятия в неделю по 2 часа).

Цель программы: формирование интереса школьников к предпринимательской деятельности, формирование интереса к социально-экономическому проектированию как способу конструирования будущего.

Задачи программы:

1. Формирование мотивации на получение образования в области предпринимательской деятельности.
2. Привлечение школьников к участию в социально-экономической жизни нашей республики и России в целом.
3. Повышение уровня экономической и финансовой грамотности школьников.
4. Развитие коммуникативных навыков у участников программы, навыков самопрезентации и самоменеджмента.
5. Овладение навыками презентации проекта, способами и формами защиты проекта.

Программа построена на принципах сохранения и развития индивидуальной самобытности ученика, сотрудничества детей и взрослых во всех видах совместной деятельности. В основу практической части программы положена программа «Учимся с Intel».

Программа тесно взаимодействует с гуманитарными областями знаний. Интегрированный характер содержания курса предполагает реализацию межпредметных связей с такими дисциплинами, как:

- экономика;
- обществознание;
- психология;
- маркетинг;
- менеджмент.

Планируемые результаты: стимулирование профессионального самоопределения, формирование интереса и развитие способностей к предпринимательству; участники получают базовые знания об экономическом аспекте предпринимательской деятельности, навыки «рождения» бизнес идеи, ее презентации; стимулирование личностного роста участников программы.

Требования к уровню подготовки.

По окончании изучения курса программы, обучающиеся должны:

Иметь представление:

- о сущности, происхождении и аспектах предпринимательского дела как вида человеческой деятельности;
- правовой базе и ответственности российского предпринимательства, особенностях классификации основных организационно-правовых форм, возможностях финансирования и инвестирования предпринимательской деятельности.

Знать/понимать:

- экономическую роль предпринимательства;
- характерные черты и качества предпринимателя;
- признаки предпринимательской деятельности;
- понятия дохода, затрат, прибыли;
- назначение бизнес-плана;
- основные правила составления бизнес-плана;

- содержание разделов бизнес-плана.

Уметь:

- приводить примеры предпринимательской деятельности, различать ее виды;
- объяснять, какие знания, навыки и качества личности необходимы для успешной предпринимательской деятельности;
- приводить примеры различных форм организации предприятий;
- объяснять экономическую роль предпринимательства;
- рассчитывать доход и прибыль фирмы;
- оформлять бизнес-план;
- объяснять назначение бизнес-плана в предпринимательской деятельности.

Использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни:

- для определения суммы по кредитам;
- для эффективного планирования своей деятельности;
- для анализа конкретных ситуаций в повседневной деловой жизни.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Название раздела, темы	Количество часов			Формы аттестации/ контроля
		Всего	Теория	Практика	
1	Раздел 1. Предпринимательство	10	6	4	Опрос
2	Раздел 2. Маркетинг организации	12	8	4	Опрос
3	Раздел 3. Правовые основы предпринимательства	16	10	6	Опрос
4	Раздел 4. Управленческие решения	16	12	4	Опрос
5	Раздел 5. Деньги и денежное поведение	22	14	8	Опрос
6	Раздел 6. Психология предпринимателя	34	22	13	Тренинг
7	Раздел 7. Самоменджмент	34	22	13	Практикум
8	Раздел 8. Создание школьной бизнес-компании	84	16	68	Готовая работа

Содержание рабочей программы:

Перечень основных содержательных блоков:

1. Теоретический
2. Практический

Каждый блок раскрывает отдельный аспект предпринимательской деятельности: экономический, юридический, психологический аспект предпринимательской деятельности.

В теоретическом блоке рассматриваются такие вопросы как функции, виды и формы предпринимательства, особенности бизнес-планирования и налогообложения. Отдельно прорабатываются вопросы о генерировании новых бизнес идей, принятии управленческих решений, маркетинг организации.

В практическом блоке отрабатываются темы личностного развития: креативность личности, эффективность денежного поведения, самоменеджмент (тайм-менеджмент, стресс-менеджмент, целеполагание, делегирование полномочий); особенности межличностных отношений в области предпринимательства (психология влияния на личность человека), экономическое поведение успешного предпринимательства, способности и навыки предпринимателя, навыки позиционирования товара или услуги. При этом рассматривается вопрос о само позиционировании личности, формировании личностной эффективности (конкурентоспособности).

Программа рассчитана на обучающихся 11-17 лет, общим объемом 228 часов – 6 часов в неделю.

Модуль №1 Предпринимательство (10 часов)

Предпринимательская идея и ее выбор. Технология накопления идей. Техника работы предпринимателя по анализу идей. Основные экономические и технико-организационные показатели, влияющие на отбор идей. Рынок как источник информации. Приоритетные сферы деятельности в малом и среднем бизнесе Республики Татарстан.

В практической части проводится деловая игра, посвященная формированию банка возможных идей и установлению критериев отбора наиболее перспективных.

Модуль №2 Маркетинг организации (12 часов).

Маркетинг как форма производственно-сбытовой деятельности предпринимателя. Функции маркетинговой деятельности. Разновидности спроса и соответствующие задачи маркетинга. Товар и услуги как средство оказания влияния на рынок. Жизненный цикл товара. Исследование спроса и рынка. Размер рынка и его рост. Анализ открытых статистических данных. Емкость и насыщенность рынка. Отраслевые сегменты рынка, тенденции их развития. Общий и посегментный объем продаж продукции и основные типы клиентов; ограничения по продажам продукции и планы их преодоления. Объем продаж, рассматриваемый в бизнес-плане. Обычная величина отраслевой валовой прибыли. Объемы производства и размещение предприятий-конкурентов. Механизмы действия рынка и основные параметры конкуренции: цена, качество, обслуживание, репутация.

В практической части обучающиеся разрабатывают маркетинговую стратегию малого предприятия, с ними прорабатываются следующие вопросы:

- определение целевого рынка;
- определение конкурентов;
- сколько будет стоить конечный продукт;
- способы доставки;
- способы приема оплаты;
- организация партнерской программы.

Итог практического занятия: разработка маркетингового плана.

Модуль №3 Правовые основы предпринимательства (16 часов).

Закон о предпринимательстве. Собственность, формы собственности. Организационно-правовые формы предпринимательства, допускаемые российским законодательством. Предпринимательство с образованием и без образования юридического лица. Достоинства и недостатки различных форм предприятий. Понятие об индивидуальной предпринимательской

деятельности. Определение малого предпринимательства и его критерии в России. Субъекты малого предпринимательства. Значение и задачи малого предприятия. Плюсы и минусы малого предпринимательства. Развитие малого предпринимательства. Государственная поддержка малого предпринимательства. Проблемы малого предпринимательства в России и пути их преодоления. Налоги, виды налогов, расчет налогового сбора.

В практической части проводится деловая игра. Задача деловой игры – выявление основных положений, касающихся регламентации деятельности малых предприятий и получение практических навыков заполнения основных документов на регистрацию предприятия.

Модуль №4 Управленческие решения. (16 часов).

Управленческое решение. Ситуация принятия решения. Формы и способы принятия управленческих решений. Технология принятия управленческого решения. Типы управленческих решений.

Обучающиеся на практике учатся применять метод построения дерева решений для принятия управленческих решений в предпринимательской деятельности.

Модуль №5. Деньги и денежное поведение (22 часа).

Понятие о финансах фирмы. Источники финансовых ресурсов для создания и развития фирмы. Основные типы финансовых проблем, с которыми сталкивается предприниматель. Деньги, денежное поведение. Виды денежного поведения. Стратегия и тактика денежного поведения. Организация финансового планирования в фирме. Принципы привлечения собственного и заемного капитала. Выручка от реализации как результат деятельности предпринимателя. Прибыль как предпринимательский доход и источник развития фирмы, как один из основных показателей успешности предприятия.

Практические работы: «Расчет цены товара», «Составление финансового плана»; «Анализ показателей деятельности конкретного предприятия»; «Составление бухгалтерской отчетности».

Модуль №6. Психология предпринимателя (34 часа).

Психология предпринимательства. Предприниматель, личностные качества успешного предпринимателя. Креативность, дивергентность мышления. Ответственность, склонность к риску. Коммуникативные качества предпринимателя. Методы убеждения партнеров. Ведение переговоров. Формирование команды в бизнесе. Стресс в деятельности предпринимателя.

Практические работы: психолого-управленческие тренинги, ролевые и деловые игры.

Модуль №7. Самоменеджмент (34 часа).

Тайм-менеджмент, стресс-менеджмент. Делегирование полномочий. Построение эффективного общения. Самопрезентация. Этика деловой активности. Постановка целей. Планирование. Принятие решений. Организация и реализация. Контроль. Коммуникации и информация.

Практические работы: ролевые и деловые игры.

Модуль №8. Создание школьной бизнес-компании (84 часа).

Используя современные информационные технологии, ребята получают возможность с нуля создать и запустить собственный бизнес, ориентируясь на потребности школы и микрорайона.

Методы работы в образовательном процессе:

- 1) Методы организации учебной деятельности:
 - словесно-наглядные методы (семинар, дискуссия);
 - логический метод (анализ ситуационных задач, подготовка научной статьи);
 - метод моделирования (моделирование проблемных ситуаций, разработка наглядной модели).
- 2) Методы стимулирования и мотивации учения:
 - методы активного социально-психологического обучения (ролевые и деловые игры, тренинги, викторины);
- 3) Методы контроля и самоконтроля в обучении:
 - методы формирования внешнего и внутреннего контроля успешности обучения (работа с преподавателем, консультации (в том числе дистанционные), самоанализ).
 - методы самостоятельной работы (работа в малых группах, самоотчеты).
 - рейтинговая система оценки результатов обучения.

Формы работы:

- семинарские занятия с элементами лекции (теоретические и практические компоненты подготовки к предпринимательству);
- тренинговые занятия (личностное развитие и профессиональное самоопределение школьников, развитие способностей к самообразованию и самоменеджменту);
- творческие мастерские (обучение навыкам экономической и бизнес деятельности);
- деловые игры (формирование практических навыков в области предпринимательства и профессиональное самоопределение школьников);
- дистанционное обучение (выполнение заданий без непосредственного участия преподавателя с возможностью получения консультации с использованием современных средств связи).

Перечень требований к условиям осуществления программы:

1. Наличие стандартных классных комнат.
2. Наличие мультимедийного оборудования: компьютер (ноутбук), проектор, экран, колонки.
3. Учебная комната должна быть оборудована доской или иметь флипчарт.
4. Канцелярские товары: карандаши или фломастеры, цветная бумага, краски, кисти, простые карандаши, ластик, клей, ватман, ножницы.
5. Материалы для мастер-классов (комплектация по согласованию сторон).

Формы и критерии оценки учащихся

Вид контроля	Критерии	Баллы
Информационное сообщение	активность	8
Тестирование	правильность ответов	10
Викторина	грамотная речь	8
Дискуссия	обоснованность решения (вывод)	14
Ролевые (деловые) игры	выделение смысловых блоков	14
Кейс	соблюдение предложенной структуры	8
Отче о работе в мини группе	конструктивная критика	14
Самоотчет	организационная работа в мини группе	10
Анализ продуктов деятельности	всесторонний анализ ситуации	14
	Всего	100

Способ ранжирования

Вид контроля	Баллы (всего)	Оценка за день	Премияльные	Критерии
Информационное сообщение	8	1		активность
Тестирование	10	3	2	правильность ответов
Викторина	8	4	2	грамотная речь
Дискуссия	14	3	4	обоснованность решения
Ролевые (деловые) игры	14	2	2	выделение смысловых блоков
Кейс	8	3		соблюдение предложенной структуры
Отчет о работе в мини группе	14	4		конструктивная критика
Самоотчет	10	2		организационная работа в мини группе
Анализ продуктов деятельности	14	3		всесторонний анализ ситуации
Всего	100	25	10	

Примечание:

1. Ежедневно слушатель может получить не более 25 баллов (в зависимости от вида занятия, а также количества выполненных работ).
2. Премияльные баллы начисляются персонально, в конце последнего дня школы за качество выполнения работы, активность и конструктивность участия в работе.

Список литературы:

1. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика.–М.: Дело и Сервис, 2004.–447 с.
2. Александров Д.Н., Алиэскеров М.А., Ахлебинина Т.В. Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя. –М.: Флинта; Наука, 2004. – 520 с.
3. Брюно Ж. Одаренные дети: психолого-педагогические исследования и практика // Психологический журнал. – 1995. - №4. – С.73.
4. Вечканов Г.С. Макроэкономика. – СПб.: Питер, 2008. – 544 с.
5. Гальперин В.М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика, В 2-х томах. СПб.: Институт «Экономическая школа», 2004. – 312 с.
6. Дашкиев М., Осипов П. Построй свой бизнес. От идеи до денег за недели. - СПб.: Питер, 2013. – 128 с.
7. Дейнека О.С. Экономическая психология. – М.: ПЭР СЭ. – 2000.- 160 с.
8. Евтихов О.В. Тренинг лидерства. – СПб.: Речь, 2007. - 254 с.
9. Лосев В. Как составить бизнес-план. Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей. М.: Вильямс, 2012. – 208 с.
10. Лукашенко М. Тайм-менеджмент для детей: книга продвинутых родителей. М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 297 с.
11. Перелыгина Е.Б. Психология имиджа. - М.: Аспект-Пресс, 2002. – 223 с.
12. Психология лидерства: Хрестоматия / Сост. Сельченко К.В. – М.: Харвест, 2002. – 187 с.
13. Психология одаренности детей и подростков / Под ред. Н.С. Лейтеса. - М.: «Академия», 1996. - 416 с.
14. Спасенников В. В. Экономическая психология. – М.: ПЭР СЭ, 2003. - 448 с.
15. Суглобов А.Е., Жарылгасова Б.Т. Бухгалтерский учет и аудит. –М.: КНОРУС, 2007. – 384 с.
16. Тончу Е. Большой бизнес для маленьких детей. – М.: Издательский дом ТОНЧУ, 2007. – 264 с.

17. Эренфельд Т. Бизнес с душой. Как начать дело, подходящее именно вам. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 272 с.
18. Юркевич В.С. Проблема диагноза и прогноза одаренности в работе практического психолога // Школа здоровья. – 1997. - №1. – С. 59
19. <http://olymp.hse.ru/vseros/sums>

Список литературы, рекомендованной для обучающихся:

1. Вудкок М., Френсис Д. Раскрепощённый менеджер. М.: «Дело». 1992.
2. Черняк В. З. Введение в предпринимательство. Учебное пособие. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2003.
3. Налоги России: Для 10 – 11 кл. общеобразоват. учрежд./А. П. Балакина, И. И. Бабленкова, И. В. Липсиц и др.- М.: ВИТА-ПРЕСС, 1999.
4. Липсиц И. В. Введение в экономику и бизнес. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2003.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс. Плюс», 1995.
6. Щербатых Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса. – СПб.: Питер, 2008. – 304 с.

План-конспект лекционного занятия по теме «Маркетинг организации»

Основные термины – Маркетинг, маркетинговые коммуникации, маркетинговые исследования, имидж, паблик рилейшнз (PR), фирменный стиль, целевая аудитория.

Маркетинг – деятельность, предпринимаемая с целью создания и поддержания благоприятного имиджа организации.

Участие службы ПР в маркетинге предоставляет комплекс решений, посредством которых достигаются максимальные результаты коммерческой деятельности, направленные не только на продвижение товара, стимулирование сбыта, но и на формирование фирменного стиля, повышение качества обслуживания клиентов, создание имиджа фирмы.

Фирменный стиль является одним из комплексных средств маркетинговой коммуникации, включающее некоторые элементы рекламы и паблик рилейшнз.

Фирменный стиль — совокупность устойчиво воспроизводимых отличительных характеристик, общения, манер поведения, традиций, свойственных фирме и выявляющих своеобразие их рыночного взаимодействия.

Основные элементы фирменного стиля:

- товарный знак;
- фирменная шрифтовая надпись (логотип);
- фирменный блок;
- фирменный лозунг (слоган);
- фирменный цвет (цвета);
- фирменный комплект шрифтов;
- корпоративный герой;
- постоянный коммуникант (лицо фирмы);
- другие фирменные константы.

Основные цели фирменного стиля состоят в идентификации изделий компании между собой и указание на связь их с компанией; а также в выделении товаров компании из общей массы аналогичных товаров ее конкурентов для позиционирования товара у целевой аудитории.

Целевая аудитория — определенная группа людей, конкретный сегмент настоящих и потенциальных потребителей с набором специфических признаков, в том числе демографических, психологических, социально-культурных.

Паблик рилейшнз (PR) — система связей с общественностью, предполагающая многократную деятельность по улучшению взаимоотношений между организацией (фирмой) и общественностью, а также с теми, кто вступает с ней в деловой контакт как внутри, так и за ее пределами с целью формирования и поддержания положительного имиджа организации.

Организация эффективной деятельности служб ПР способствует решению задач маркетинга в области сохранения и повышения доли фирмы на рынке за счет расширения сферы сбыта традиционных товаров и услуг, внедрения на рынок новых видов изделий с активным использованием основных форм и методов по связям с общественностью.

План-конспект практического занятия
«Маркетинг организации»

Цель занятия – формирование практического навыка разработки фирменного стиля организации.

Задачи:

1. Обучение умению выделять компоненты фирменного стиля у реально существующих организаций.
2. Обучение навыкам разработки фирменного стиля организации.
3. Обучение способности критически оценивать элементы фирменного стиля организации с позиции их целостности, функциональности и направленности на целевую аудиторию.

Материалы: ватман, альбомные листы, карандаши цветные, карандаши простые, фломастеры, краски, кисточки, клей.

Задания:

1. Выделить элементы фирменного стиля компаний «Кока-кола», «Сбербанк», «Адидас».
2. Разработать элементы фирменного стиля созданной организации.
3. Принять участие в дискуссии с целью оценки презентуемых проектов фирменного стиля.

Формы работы: работа в мини-группах, обсуждение, дискуссия.

План-конспект занятия по модулю экономики Тема: «**Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности**»

Содержание теоретического блока:

Бизнес-план – это общепринятая в мировой хозяйственной практике форма представления деловых предложений и проектов. Он содержит развернутую информацию о производстве, сбыте и финансовой деятельности компании и оценку перспектив. Позволяет более конкретно обсуждать условия и формы сотрудничества на основе баланса собственного экономического интереса фирмы и интересов партнеров, инвесторов, потребителей и конкурентов.

Составляется бизнес-план при разработках новых изделий, товаров, продуктов, услуг, проектировании строительства новых объектов, создании новых предприятий, производств, торговых точек, предприятий сервисного обслуживания и выполняет следующие функции:

- оценка перспективы развития фирмы или проекта, которая позволяет быть готовым к изменениям рыночной и экономической ситуации;
- определение основных потребителей нового товара или услуги и стратегии конкурентной борьбы;
- защита средств инвесторов и информирование инвестора о состоянии дел предпринимателя, что очень важно для преодоления возможных финансовых проблем;
- рекламирование и формирование убеждения потенциальных потребителей в способности фирмы производить свою продукцию в достаточном количестве и достаточного уровня качества;

Дополнительные, но не второстепенные, задачи, решаемые бизнес-планированием:

- повышение квалификации аппарата управления, заставляя менеджеров практически думать о возможностях фирмы, ее конкурентах и других проблемах, что ведет к принятию более квалифицированного решения;
- обеспечение поставок сырья и комплектующих изделий без предоплаты, так как поставщик, благодаря бизнес-плану, может увидеть своего потенциального надежного клиента;
- снижение вероятности банкротства в связи с обнаружением возможных дорогостоящих ошибок.

Процесс составления бизнес-плана вынуждает предпринимателя критически оценивать собственные силы, так как ему приходится отвечать на такие вопросы, как:

- Так ли уж хороша сама идея?
- Будет ли положительный результат?
- На кого рассчитана новая техника, продукт или услуга?
- Найдет ли она своего покупателя?
- С кем придется конкурировать?
- Смогу ли защитить свои права на новизну или конкурентам не представляет труда ее скопировать?

Для составления бизнес-плана необходима следующая информация:

1. идея и цель нового проекта;
2. объем потенциального спроса;
3. оценка производственных возможностей для реализации проекта;
4. оценка управленческой команды.

Обязательными элементами бизнес-плана являются:

- Оценка конкурентоспособности нового товара или услуги;
- Маркетинговая стратегия, включая ценовую политику и учет потребностей рынка;
- Объем реализации произведенной продукции (прогноз на 3 года);
- Показатели финансовой деятельности фирмы (прогноз на 3 года);
- Предложения потенциальному инвестору.

По тем сведениям, которые приводятся в бизнес-плане, потенциальный партнер по совместной деятельности или кредитор будет судить:

- о состоянии дел в фирме в настоящее время;
- перспективах развития фирмы в последующие несколько лет;
- реалистичности и перспективности того проекта (научно-технического, производственного и др.), который лежит в основе предложения;
- целесообразности сотрудничества с фирмами, исходя из условий, изложенных в бизнес-плане.
- SWOT-анализ и его возможности в бизнес-планировании.

Вопросы для самопроверки:

1. Какие функции выполняет составление бизнес-плана в деятельности предпринимателя?
2. В каких ситуациях (или на каких этапах) организации бизнеса актуально составление бизнес-плана?
3. Разработка каких компонентов являются обязательной при составлении бизнес-плана?
4. Что может выступать в качестве источников информации для разработки бизнес-плана?
5. Какие вам известны варианты источников бизнес-планов – каковы их «плюсы» и «минусы» для деятельности предпринимателя?

Содержание практического блока:

Тема 1: Способы выработки бизнес-идей.

Оборудование и материалы: флипчарт (или доска с маркерами); ватман, фломастеры / карандаши.

1) Методы выработки бизнес-идей (мозговая атака; мозговая атака наоборот; метод Гордона; метод записной книжки; эвристический метод; метод стоимостного анализа; метод матричных структур и др.).

2) Способы описания целевой аудитории услуги «самостоятельная организация туристической поездки»

Формы работы: работа в мини-группах, дискуссия.

Тема 2: Практикум по разработке компонентов бизнес-плана

Разделитесь на группы по 3-5 человек, выберите из числа предложенных интересную для вас бизнес-идею. Предложите свой вариант ее реализации (производство, продажа). Разработайте основные компоненты бизнес-плана, отвечая на предложенные ниже 10 вопросов:

1. В чем заключается ваше предложение – товар или услуга?
2. На кого рассчитан товар или услуга – кто основной потребитель? Какие характеристики целевой аудитории вашего товара/услуги?
3. Какие необходимы ресурсы (сырье, люди, техника, помещения и т.п.) для производства товара / услуги и в каком количестве?
4. Какие затраты и в каком объеме потребуются? Постарайтесь учесть, как разовые, так и постоянные расходы.

5. Какую цену следует установить на товар/услугу (для входа на рынок)?
6. Какое количество товаров/услуг целесообразно производить для удовлетворения нужд ваших потребителей (с учетом имеющихся у вас ресурсов)?
7. Из чего складываются доходы, в каком объеме они ожидаются вами?
8. Как планируется рекламировать товар/услугу, как сделать это так, чтобы снизить затраты?
9. Откуда можно взять деньги и другие ресурсы на реализацию идеи? Что другие люди будут иметь, если будут вкладывать (инвестировать) средства в ваш проект?
10. Описание рисков реализации проекта (почему проект может не воплотиться в жизнь?)

Идеи для разработки бизнес-плана

Производство мыла ручной работы

Производство конфетных букетов

Организация выставки работ учащихся (рисунков и т.п.)

Выращивание зелени в школьной теплице

Цифровой скрапбукинг

Обучение населения современным технологиям

План-конспект семинарско-лекционного занятия по модулю экономики.

Тема: «Управленческие решения»

Управленческое решение — это результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели системы менеджмента.

Импульсом управленческого решения является необходимость ликвидации, уменьшения актуальности проблемы за счет ее решения, то есть приближение в будущем действительных параметров объекта (явления) к желаемым, прогнозным.

Комплексные проблемы следует формализовать, то есть количественно определять разницу между фактическим и желаемым состояниями объекта по его параметрам, а также выполнить структуризацию проблемы путем построения для ее решения дерева целей. Поскольку ресурсы для решения проблемы ограничены, следует ранжировать (определять важность, весомость, ранг) проблемы по их актуальности, масштабности, степени риска.

Для повышения качества управленческих решений рекомендуется осуществлять их анализ на основе классификации по следующим признакам:

- стадия жизненного цикла товара (стратегический маркетинг, НИОКР, ОТПП и др.);
- подсистема системы менеджмента (целевая, обеспечивающая и т. д.);
- сфера действия (технические, экономические и другие решения);
- цель (коммерческие и некоммерческие решения);
- ранг управления (верхний, средний, низший);
- масштабность (комплексные и частные решения);
- субъектность (коллективные и личные решения);
- продолжительность действий (стратегические, тактические, оперативные решения);
- объекты воздействия (внешние и внутренние);
- методы формализации (текстовые, графические, математические);
- формы отражения (план, программа, приказ, распоряжение, указание, просьба);
- сложность (в том числе стандартные и нестандартные);
- способ передачи (вербальные, письменные, электронные).

Основными факторами, оказывающими влияние на качество управленческого решения, являются: применение к системе менеджмента научных подходов и принципов, методов моделирования, автоматизация управления, мотивация качественного решения и др. Обычно в принятии любого решения присутствуют в различной степени три момента: интуиция, суждение и рациональность.

Поскольку решения принимаются людьми, то их характер во многом несет на себе отпечаток личности менеджера, причастного к их появлению на свет. В связи с этим принято различать уравновешенные, импульсивные, инертные, рискованные и осторожные решения. Перечисленные виды решений принимаются в основном в процессе оперативного управления персоналом.

Практическое занятие строится в виде тренинга. Пример упражнения из тренинга. Ведущий является заказчиком определенной услуги (к примеру, за какое-то время решить арифметическую задачу) и выбирает из присутствующих «менеджера» (то есть того, кто будет выбирать конкретного исполнителя/исполнителей). «Менеджер» должен, исходя из рода задачи (ведущий описывает задачу только в общих чертах) и способностей присутствующих выбрать исполнителя/исполнителей. С каждым присутствующим, «менеджер» проводит собеседование в течение одной минуты. В случае удачного выполнения задачи ведущий дает «менеджеру» какое-то количество жетонов, которое он сам, исходя из договоренности с исполнителями, и распределяет.

КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

№ п/п	Месяц	Число	Время проведения занятия	Форма занятия	Кол-во часов	Тема занятия	Место проведения	Форма контроля
1	Сентябрь	2,4,7	14:30-16:00	Семинар	6	План на 1 и 2 четверть	308	Опрос
2	Сентябрь	9,11,14	14:30-16:00	Семинар	6	Что такое бизнес-компания	308	Опрос
3	Сентябрь	16,18,21	14:30-16:00	Семинар	6	Функции бизнес-компании	308	Опрос
4	Сентябрь	23,25,28	14:30-16:00	Семинар	6	Планирование работы бизнес-компании	308	Опрос
5	Сентябрь-октябрь	30,2,5	14:30-16:00	Семинар	6	Планирование работы бизнес-компании	308	Опрос
6	Октябрь	7,9,12	14:30-16:00	Семинар	6	Разработка бизнес-идеи	308	Опрос
7	Октябрь	14,16,19	14:30-16:00	Семинар	6	Разработка бизнес-идеи	308	Опрос
8	Октябрь	21,23,26	14:30-16:00	Семинар	6	Разработка бизнес-идеи	308	Опрос
9	Октябрь-ноябрь	28,30,2	14:30-16:00	Семинар	6	Разработка бизнес-идеи	308	Опрос
10	Ноябрь	6,9,11	14:30-16:00	Семинар	6	Изготовление изделия для бизнес-компании	308	Просмотр работ
11	Ноябрь	13,16,18	14:30-16:00	Семинар	6	Изготовление изделия для бизнес-компании	308	Просмотр работ
12	Ноябрь	20,23,25	14:30-16:00	Семинар	6	Изготовление изделия для бизнес-компании	308	Просмотр работ
13	Ноябрь-декабрь	27,30,2	14:30-16:00	Семинар	6	Изготовление изделия для бизнес-компании	308	Просмотр работ
14	Декабрь	4,7,9	14:30-16:00	Семинар	6	Изготовление изделия для бизнес-компании	308	Просмотр работ
15	Декабрь	11,14,16	14:30-16:00	Семинар	6	Деньги, денежное поведение	308	Опрос

16	Декабрь	18,21,23	14:30-16:00	Семинар	6	Предприниматель, личностные качества успешного предпринимателя	308	Опрос
17	Декабрь	25,28,30	14:30-16:00	Семинар	6	Креативность, дивергентность мышления	308	Опрос
18	Январь	11,13,15	14:30-16:00	Семинар	6	Ответственность, склонность к риску	308	Опрос
19	Январь	18,20,22	14:30-16:00	Семинар	6	Коммуникативные качества предпринимателя	308	Опрос
20	Январь	25,27,29	14:30-16:00	Семинар	6	Тайм-менеджмент, стресс-менеджмент	308	Опрос
21	Февраль	1,3,5	14:30-16:00	Семинар	6	Делегирование полномочий	308	Опрос
22	Февраль	8,10,12	14:30-16:00	Семинар	6	Построение эффективного общения	308	Опрос
23	Февраль	15,17,19	14:30-16:00	Семинар	6	Самопрезентация	308	Опрос
24	Февраль	22,24,26	14:30-16:00	практикум	6	Диаграмма связи бизнес-идей. Схема ранжирования бизнес-идей.	308	Просмотр работ
25	Март	1,3,5	14:30-16:00	практикум	6	Анкета «Изучение бизнес-идей»	308	Просмотр работ
26	Март	10,12,15	14:30-16:00	практикум	6	Таблица и диаграмма «Количественная информация» Таблица и диаграмма «Качественная информация»	308	Просмотр работ

27	Март	17,19,22	14:30-16:00	практик ум	6	Таблица «Анализ конкурентов» Таблица и диаграмма «SWOT- анализ»	308	Просмотр работ
28	Март	24,26,29	14:30-16:00	Практик ум	6	Презентация бизнес-идеи	308	Просмотр работ
29	Март- апрель	31,2,5	14:30-16:00	Практик ум	6	Таблица «Детализация начальных вложений»	308	Просмотр работ
30	Апрель	7,9,12	14:30-16:00	Практик ум	6	Таблица «Ценообразов ание»	308	Просмотр работ
31	Апрель	14,16,19	14:30-16:00	Практик ум	6	Таблица «Годичный прогноз объема продаж» Таблица «Годовой бюджет»	308	Просмотр работ
32	Апрель	21,23,26	14:30-16:00	Практик ум	6	Презентация «Маркетингов ая стратегия»	308	Просмотр работ
33	Апрель- май	28,30,3	14:30-16:00	Практик ум	6	Логотип Рекламное объявление	308	Просмотр работ
34	Май	5,7,10	14:30-16:00	Практик ум	6	Веб-сайт	308	Просмотр работ
35	Май	12,14,17	14:30-16:00	Практик ум	6	Блок-схема	308	Просмотр работ
36	Май	19,21,24	14:30-16:00	Практик ум	6	Презентация организацион ной структуры	308	Просмотр работ
37	Май	26,28,31	14:30-16:00	Практик ум	6	Презентация бизнес-плана	308	Просмотр работ
38	Май		14:30-16:00	Практик ум	6	Презентация бизнес-плана	308	Просмотр работ