

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
«Средняя общеобразовательная школа № 11» г. Альметьевска Республики Татарстан

«Согласовано»
Заместитель директора по ВР
МБОУ «СОШ №11»
_____/Э.И.Насртдинова
« 31 _____ » августа 20_23__ г

«Утверждено»
Директор МБОУ «СОШ №11»
_____/Р.Р.Беляева
Приказ № 221__ от
« 01 » сентября 2023 г.

Рабочая программа дополнительного образования
«КреативнаяЯ»

Возраст детей 14-17 лет
Учитель: Вдовина Светлана Александровна
Срок реализации 1 год

2023__/2024__ учебный год



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат: 0CC2B6002AB06CB049AA736879AF2200

Владелец: Беляева Рузина Ризовна

Действителен с 23.06.2023 до 23.09.2024

ЭЛЕКТРОННЫЙ
ТАТАРСТАН

Пояснительная записка

Рабочая программа кружка «Креативная Я» составлена для учащихся 7-9 класса.

Данная рабочая программа рассчитана на 34 часа (по 1 часу в неделю)

Срок реализации данной учебной программы 2023-2024 учебный год

Требования к уровню подготовки учащихся, обучающихся по данной программе

Учащиеся должны знать:

1. Особенности развития экономики России в условиях рыночных отношений;
2. Определение рынка, его сущности, виды;
3. Основные сферы предпринимательской деятельности и основные понятия, связанные с рыночным механизмом:
 - а) что такое рынок, виды рынка;
 - б) что такое спрос и предложение;
 - в) что такое деньги, функции денег;
 - г) что такое бизнес-план, его ценность и назначение;
 - д.) что такое конкуренция, фирмы;
 - е) что такое маркетинг и его основные разделы;
 - ж) что такое менеджмент;
- 3.) основные риски и способы защиты от них;
- и) что такое налоги и их основные виды.

Учащиеся должны уметь:

1. Оценивать экономическую ситуацию в стране и в мире; понимать процессы экономического характера, происходящие в стране и в мире; выражать собственную точку зрения, иметь собственную позицию; определить собственное место в изучении экономических процессов;
2. Анализировать и оценивать возможности объединения различных экономических ресурсов для производства товаров и услуг;
3. Планировать предпринимательскую деятельность и разработать бизнес-план;
4. Составлять производственный план;
5. Рассчитывать себестоимость продукции, цену товара, основные налоги;
6. Составлять финансовый план, план доходов и расходов, расчет точки самоокупаемости;
7. Оформлять выставку собственной продукции и показывать товар лицом;

аргументировано отстаивать собственные позиции.

Оценка качества знаний, умений, навыков

1. Проверка домашних заданий в теоретическом и практическом плане.
2. Организация самостоятельной работы учащихся и осуществление оперативного контроля за ходом их выполнения.
3. По мере изучения каждой темы, учащиеся сдают зачет в устной форме и отчитываются о составлении бизнес-проектов.
4. Презентация законченных бизнес-проектов.

Содержание программы.

Тема 1. Предпринимательство в экономической структуре общества. – (1 час)

Краткая история развития предпринимательства в России.

Закон Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности».

Место и роль предпринимателя в рыночной экономике. Основные сферы предпринимательской деятельности: финансы, торговля, производство, услуги.

Тема 2 . История становления предпринимательства. – (1 час)

Гражданский кодекс РФ – основной закон, регулирующий хозяйственную деятельность.

Понятие «физическое» и «юридическое лицо». Основные атрибуты юридического лица.

Устав – основной документ предприятия.

Тема 3. Презентация идей – (1 час)

Основные этапы предпринимательской деятельности: выработка идеи, разработка бизнес-плана, изготовление пробной партии, коммерческое освоение продукции. Методы выработки и источники новых идей. Первоначальная оценка их перспективности.

Тема 4. Бизнес – план. – (1 час)

Бизнес – план, его ценность и назначение. Примерная структура (разделы) бизнес – плана.

Назначение и требования к оформлению титульного листа и вводной части.

Тема 5. Роль информации в деятельности предпринимателя. – (1 час)

Оптимизация поиска информации, необходимой для разработки бизнес – плана. Современные информационные технологии. Круглый стол «Основные источники информации».

Тема 6. Производственный план. – (1 час)

Назначение производственного плана. Основное содержание и требования к его составлению.

Практическая работа «Чертеж схемы производственных потоков».

Тема 7. Себестоимость продукции. – (1 час)

Себестоимость продукции – важнейший показатель работы предприятия. Структура себестоимости и методика ее расчета методом прямого калькулирования. Пути снижения себестоимости производимой продукции. Практическая работа «Расчет себестоимости своего изделия».

Тема 8. Маркетинг в деятельности предпринимателя. – (2 часа)

Понятие маркетинга. Основные элементы плана маркетинга: разработка товара или услуги, назначение цены, выбор каналов сбыта, разработка рекламной компании. Целевой маркетинг. Основные принципы сегментирования рынка. Деловая игра «Прибыльное производство».

Тема 9. Менеджмент в деятельности предпринимателя. – (2 часа)

Понятие менеджмента. Варианты организационных структур предприятия. Должностные инструкции и их назначение. Система оплаты труда. Деловая игра «Совет директоров».

Тема 10. Налоги. – (1 час)

Налоги и их основные виды. Ответственность налогоплательщика.

Тема 11. Финансовый план. – (1 час)

Цель предпринимательства – получение прибыли. Назначение и основные разделы финансового плана. План доходов и расходов, методика его составления. Практическая работа «Составление плана доходов и расходов».

Тема 12. Самоокупаемость предприятия. – (1 час)

Понятие о самокупаемости. Формула точки самокупаемости и ее графическое выражение. Постоянные и переменные издержки. Практическая работа «Построение графика самокупаемости».

Тема 13. Источники финансирования предпринимательства. – (1 час)

Необходимость и назначение стартового капитала в предпринимательстве. Внутренние и внешние источники финансирования. Выбор приоритетов источников финансирования.

Тема 14. Презентация проекта. – (2 часа)

Каждая фирма осуществляет презентацию своего проекта: демонстрацию и защиту завершеного изделия, бизнес – плана и технологической документации.

Тема 15. Бизнес большой и бизнес маленький. – (3 часа)

Экономика: теория и практика. Доход, выручка, затраты. Как образуется доход? Условия увеличения чистого дохода. Эффект масштаба крупного бизнеса. Эффект масштаба малого бизнеса. Условия эффективности малого предпринимательства. Главные отличия малого предпринимательства перед крупным бизнесом. Плюсы и минусы малого предпринимательства. Основное преимущество малого бизнеса. Конкуренция и законы рынка. Конкурентные действия, субъекты конкуренции. Право предпринимателя на конкуренцию. Понятие и основные типы монополий. Законодательство о конкуренции и монополии в Российской Федерации: понятие, система. Характеристика отдельных сфер законодательства о конкуренции и монополии. Правовое регулирование государственных и естественных монополий. Ответственность за нарушение антимонопольного законодательства. Малый бизнес в современной России.

Практическая работа: Анализ схем «Эффект масштаба крупного бизнеса», «Эффект масштаба малого бизнеса», «Малый бизнес в современной России». Тренинг «Условия эффективности малого предпринимательства».

Тема 16. Формула успеха малого бизнеса. - (2 часа)

Стратегия бизнеса. Что такое формула успеха малого бизнеса? Факторы реализации предпринимательской деятельности. Методика SWOT-анализа. Сильные стороны малого предпринимательства. Как выжить в условиях рыночной экономики. Предприниматель и рынок. Анализ рынка. Растущий рынок. Методы поиска своего рынка. Метод круговой сегментации потребителей. Законы рыночной экономики. Масштабы бизнеса. Издержки производства. Психология малого бизнеса.

Модели стимулирования труда. Экономическая грамотность. Коммерческая тайна в предпринимательской деятельности. Производство. Факторы производства. Менеджмент.

Маркетинг. Разработка маркетинговой стратегии. Методика продвижения товара. Правовые основы рекламной деятельности. Основные подходы к организации собственного дела. Понятие франчайзинга: его преимущества и недостатки. Финансы. Финансовая система. Финансовая стратегия: основной и оборотный капитал, собственный и заемный капитал, выручка, затраты, допустимые размеры задолженности, размеры отчислений. Правовое регулирование финансирования и кредитования предпринимательской деятельности. Финансовая грамотность предпринимателя. Программно-методическое обеспечение финансовой деятельности малого бизнеса. Методика подбора персонала. Законы работы в команде. Аналитическая работа по изысканию резервов эффективности продуктивной деятельности.

Практическая работа: заполнение таблиц с использованием методики SWOT-анализа. Анализ диаграммы «Круговая сегментации потребителей», «Маркетинговая стратегия», схемы Формула успеха», составление памятки «10 заповедей успеха моего бизнеса». Деловая игра «Учимся вести переговоры».

Тема 17. Особенности управления на средних предприятиях. - (2 часа)

Планирование деятельности. Вариативное планирование. Преимущества средних предприятий. Анализ исходной ситуации. Основные группы показателей. Основные виды тенденций и взаимосвязей экономических показателей. Многократные итерации расчетов – путь к более точному выявлению собственных преимуществ на рынке. Конечный результат планово-аналитической работы. Стратегия развития и критерии выбора. Бизнес-план. Правила составления бизнес-плана. Название и характеристика разделов бизнес-плана: план производства, план маркетинга, анализ рынка, анализ продукта, анализ цен, анализ каналов распределения, анализ системы стимулирования, план по труду, отчет о движении денежных средств, баланс, отчет о прибылях и убытках, анализ финансового состояния, управление рисками, управление проектами, управление издержками.

Функции бизнес-плана. Правовое регулирование расчетов.

Практическая работа: Разработка бизнес-планов. Защита проектов. Деловая игра «Начни свое дело».

Тема 18 Особенности отдельных видов деятельности малых и средних предприятий. – (2 часа)

Инвестиционная деятельность. Правовое регулирование инвестиционной деятельности. Методика оценки инвестиционной деятельности. Особенности инвестиционной деятельности. Примеры инвестиционной деятельности. Примеры инвестиционной деятельности Банка «Центр-инвест». Инновационная деятельность. Правовые основы инновационной деятельности. Патент. Внешнеэкономическая деятельность. Контракт на поставку продукции. Экспорт сырьевых ресурсов. Риск внешнеэкономической

деятельности. Банковские гарантии исполнения международного контракта. Гарантии и компенсации по внешнеэкономическим контрактам.

Практическая деятельность: Деловая игра «Заключаем контракт», анализ таблиц и схем пособия, приемы расчетов сопоставления текущей стоимости PV и будущей стоимости FT.

Тема 19. **Малый бизнес: стереотипы и новая идеология.** (2 часа)

Проблемы развития предпринимательства. Эффективность малого бизнеса. SWOT-анализ определений малого бизнеса. Необходимость совершенной законодательной базы малого бизнеса. Связь государственной власти и малого бизнеса. Коррупция в бизнесе. Легализация малого предпринимательства. Финансовая поддержка малого бизнеса. Сглаживание социальных различий. Роль среднего класса в борьбе с коррупцией. Результаты достижения социального противостояния в обществе. Малый бизнес в глобальной экономике. Преимущества глобальных технологий в процессе адаптации малого бизнеса к глобальным переменам. Общие тенденции развития малого предпринимательства. Основные принципы новой идеологии малого бизнеса. Корпоративное поведение в сфере малого бизнеса.

Практическое занятие: анализ схемы «Старые стереотипы, новая идеология» (автор В.В.Высоков), дискуссия «Малый бизнес – гарантия стабильности общества», написание эссе на тему «Есть ли будущее у малого бизнеса?»

Тема 20 **Государственное регулирование малого бизнеса.** – (2 часа)

Государственная поддержка предпринимательства и место в ней малого бизнеса. Пути развития экономики малого бизнеса: трудности и успехи. Связь социальных проблем с экономическими проблемами малого предпринимательства. Общественный статус предпринимателя. Необходимость согласования проектов «Малого и среднего предпринимательства». Комплексная отчетность о состоянии дел в малом и среднем бизнесе. Мероприятия практической поддержки малого бизнеса в сфере государственного финансирования. Реальная поддержка развития малого предпринимательства через создание разветвленной, конкурирующей инфраструктуры консалтинговых, юридических, аудиторских, обучающих фирм. Саморегулируемые организации. Национальные особенности государственного контроля. Действующая система налогообложения: плюсы и минусы. Оптимизация налогообложения. Совершенствование системы налогового администрирования. Новое в правовом обеспечении малого и среднего предпринимательства. ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Антикризисные мероприятия. Международный опыт поддержки малого предпринимательства.

Практическая работа: Изучение Федерального закона от 24.07.07 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», Федерального закона от 26.12.08. №294-ФЗ «О защите прав юридических и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», Постановления Правительства Российской Федерации от 27.02.09 №178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

Тема 21 Банковские технологии для МСП - (2 часа)

Опыт банка «Ак Барс» в сфере программ поддержки малых предприятий. Бюджетная эффективность. Критерий государственной поддержки малого предпринимательства. Принцип конкурентного отбора. Организация конкурсов. Гарантии достоверности исходной информации. Группы механизмов финансовой поддержки малого бизнеса. Субсидирование процентной ставки. Гарантийные фонды. Льготное кредитование. Софинансирование. Лизинг. Франчайзинг. Консалтинг. Ведение бухгалтерского учета на малых предприятиях специализированной организацией. Венчурное финансирование. Кредитные союзы. Финансовые механизмы поддержки малого предпринимательства. Стратегия преодоления барьеров развития малого и среднего предпринимательства в регионе: опыт Ростовской области.

Необходимость разработки Стратегии развития предпринимательства. Диалог бизнеса и власти в регионе. Положительный опыт и стратегические задачи для преодоления барьеров развития предпринимательства.

Практическая работа: сбор и обработка материалов для оформления социальных проектов. Подведение итогов обучения. Анкетирование.

Учебно-тематический план «Креативная Я»

№	Название темы	Часы лекция	Часы практика	Часы Всего
1	Предпринимательство в экономической структуре общества	1	–	1
2	История становления предпринимательства в России	1	–	1
3	Презентация идей	1		1
4	Бизнес – план	1	–	1
5	Роль информации в деятельности предпринимателя	1	–	1
6	Производственный план	–	1	1

7	Себестоимость продукции	–	1	1
8	Маркетинг в деятельности предпринимателя	1	1	2
9	Менеджмент в деятельности предпринимателя	1	1	2
10	Налоги	1		1
11	Финансовый план	–	1	1
12	Самоокупаемость предприятия	–	1	1
13	Источники финансирования предпринимательства	1	–	1
14	Презентация проекта	-	2	2
15	Бизнес большой и бизнес маленький	1	2	3
16	Формула успеха малого бизнеса	1	2	3
17	Особенности управления на средних предприятиях	1	2	3
18	Особенности отдельных видов деятельности малых и средних предприятий	1	1	2
19	Малый бизнес: стереотипы и новая идеология	1	1	2
20	Государственное регулирование малого бизнеса	1	1	2
21	Банковские технологии	1		1
22	Презентация проекта		1	1
	Итого	16	18	34

Календарно-тематическое планирование

№	Название темы	Кол-во час	Дата	
			План	Факт
1	Предпринимательство в экономической структуре общества	1	05.09	
2	История становления предпринимательства в России	1	12.09	
3	Презентация идей	1	19.09	
4	Бизнес – план	1	26.09	
5	Роль информации в деятельности предпринимателя	1	03.10	
6	Производственный план	1	10.10	
7	Себестоимость продукции	1	17.10	
8	Маркетинг в деятельности предпринимателя	2	24.10 07.11	
9	Менеджмент в деятельности предпринимателя	2	14.11 21.11	
10	Налоги	1	28.11	
11	Финансовый план	1	05.12	
12	Самоокупаемость предприятия	1	12.12	
13	Источники финансирования предпринимательства	1	19.12	
14	Презентация проекта	2	26.12 26.12	
15	Бизнес большой и бизнес маленький	3	09.01 16.01 23.01	
16	Формула успеха малого бизнеса	3	30.01 06.02 13.02	
17	Особенности управления на средних предприятиях	3	20.02 27.02 06.03	
18	Особенности отдельных видов деятельности малых и средних предприятий	2	13.03 20.03	
19	Малый бизнес: стереотипы и новая идеология	2	03.04 10.04	
20	Государственное регулирование малого бизнеса	2	17.04 24.04	
21	Банковские технологии	1	15.05	
22	Презентация проекта	1	22.05	

Методические рекомендации.

Приступая к планированию занятий, учитель должен определить количество учебных часов, отводимых на изучение той или иной темы. Примерный тематический план и программа составлены таким образом, чтобы каждый учитель мог ими воспользоваться независимо от материально-технического обеспечения мастерской (кабинета), индивидуальных особенностей школьников, от их познавательной активности.

Несмотря на то, что проведение уроков по курсу «Основы предпринимательства» планируется проводить в учебных мастерских, структура некоторых уроков не предусматривает привычную для уроков технологии деятельность (изготовление изделий), а носит теоретический характер.

Примерно 70% учебных часов программы отведено на теорию и 30% - на практические занятия.

Суть предлагаемого деятельностного подхода в изучении основ предпринимательства на уроках технологии состоит в том, что учащиеся должны вовлекаться в процесс предпринимательства, то есть ставить себя на место предпринимателя. При этом логика и структура изучения курса «Основы предпринимательства» должны быть построены таким образом, чтобы учащиеся смогли самостоятельно и последовательно пройти через возможно большее число этапов предпринимательской деятельности:

1. Выработка идей и ее первоначальная оценка.
2. Планирование предпринимательской деятельности. Разработка бизнес-плана.
3. Опытнo-конструкторские разработки. Изготовление образца (опытной партии)
4. Пробный выход на рынок.
5. Коммерческое освоение продукции. Выпуск продукции на промышленной основе.

Для этого детям предлагается поработать над проектом создания собственной фирмы, в ходе которого они придумывают интересную идею

(1 этап); составляют простейший бизнес-план (2 этап); разрабатывают конструкцию, технологическую документацию и изготавливают изделие

(3 этап); и, если изделие можно будет с пользой применить в школе, дома, подарить или продать, то можно говорить, что пробный выход на рынок тоже состоялся (4 этап). Как видим, при таком подходе дети самостоятельно проходят 4 из 5 перечисленных выше этапов предпринимательской деятельности. При этом школьники могут «создавать фирму» индивидуально или же объединяясь в группы из 2-3 человек.

Вовлекая учащихся в процесс предпринимательства, необходимо знакомить их со способами и средствами выработки идей и их первоначальной оценки, изучения рынка, осуществления маркетинговой деятельности и менеджмента, поиска необходимой информации и т.п. То есть знакомить детей с рыночным механизмом превращения имеющихся у них ресурсов (знаний и умений, материалов, оборудования и инструментов) в конечный потребительский продукт. Важно понимание детьми, что их знания и умения это тоже весьма ценный экономический ресурс.

На теоретических занятиях в соответствии с темой учитель рассказывает о предпринимательстве в целом, структуре и содержании бизнес плана, маркетинге, менеджменте, налогах и т.п.

На практических занятиях учащиеся работают над отдельными разделами бизнес-плана и изготавливают опытный образец изделия. При этом учитель выступает преимущественно в роли консультанта, регулируя и направляя деятельность школьников.

В ходе самостоятельной разработки бизнес-плана необходимо всячески поощрять ситуации, когда более сильные ученики консультируют и помогают тем, кто испытывает затруднения при разработке отдельных его разделов.

По мере завершения всех работ каждая фирма осуществляет презентацию своего бизнес-проекта: представляет бизнес-план, эскизы изделия и технологические карты, демонстрирует готовое изделие и рекламные материалы (торговый знак, девиз, образец рекламного объявления).

Презентация превратится в настоящий праздник труда, если одновременно устроить выставку бизнес-проектов, объявить конкурс на лучший торговый знак, девиз, рекламное объявление.

Список используемой литературы.

1. Конституция Российской Федерации.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации.
4. Федеральный Закон от 24.07.07 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
5. Федеральный Закон от 26.12.08. №294-ФЗ «О защите прав юридических и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.02.09 №178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».
7. Высоков В.В. Предпринимательский всеобуч. Ростов-на-Дону, 2009.
8. Абчук В.А. Основы предпринимательства.- М. Вита-Пресс, 1995.
9. Анискин Ю.П. Организация и управление малым бизнесом. М.,2004.
10. Бараненко С.П. Основы предпринимательства. М.2010.
11. Гольман И.А.; Дробабенко Н.С. Практика рекламы. Десять уроков для советского бизнесмена. Учебник 1991.
12. Котлер Ф.О. Основы маркетинга.- М. Прогресс,1990.
13. Леонтьев А.В. Методика обучения школьников основам предпринимательства на уроках технологии.- Казань. 1999.
14. Леонтьев А.В. Технология предпринимательства. - М. Дрофа, 2001.

15.Липсиц И.В. Введение в экономику и бизнес. - М. Вита-Пресс, 1997.

16.Преображенская Е.В. Домашняя экономика. Основы предпринимательства. - Саратов. ОАО «Издательство Лицей», 2002

Ресурсы интернет - сети

www.delovoy.spb.ru - сайт-каталог ресурсов сети Интернет по экономике, финансам, менеджменту, маркетингу

www.devbusiness.ru – сайт «Развитие бизнеса»

www.marketing.spb.ru – сайт «Энциклопедия маркетинга»

www.rwr.ru – сайт «Реклама в России»

1. Абчук В.А. Основы предпринимательства.- М. Вита-Пресс, 1995.

2. Гольман И.А.; Дробабенко Н.С. Практика рекламы. Десять уроков для советского бизнесмена. Учебник 1991.

3. Котлер Ф.О. Основы маркетинга.- М. Прогресс,1990.

4. Леонтьев А.В. Методика обучения школьников основам предпринимательства на уроках технологии.- Казань. 1999.

5. Леонтьев А.В. Технология предпринимательства. - М. Дрофа, 2001.

6. Липсиц И.В. Введение в экономику и бизнес. - М. Вита-Пресс, 1997.

7. Преображенская Е.В. Домашняя экономика. Основы предпринимательства. - Саратов. ОАО «Издательство Лицей», 2002.

8. Симоненко В.Д. Технология.- М. Граф, 2001.

Симоненко В.Д. Методика обучения учащихся основам предпринимательства.- Брянск. 1994.

Словарь терминов и понятий курса

Акционерное общество (АО) – форма организации крупных коммерческих организаций, основанная на акционерном капитале, который складывается из средств физических и юридических лиц, причем внесение этих средств должно удостоверяться ценной бумагой – акцией.

Акционер – владелец акций.

Акция – ценная бумага, которая свидетельствует о внесении определенного пая в капитал АО и потому дает право ее владельцу на получение доли прибыли этого АО в форме дивиденда, а также право голоса на общем собрании акционеров.

Аренда – наем имущества (земли, домов, помещений и т.п.) на срок за определенную плату, с правом пользования им.

Бизнес – это система деловых отношений с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей участников сделки.

Бизнес-план – документ, в котором дается описание всех основных аспектов деятельности будущего предприятия, анализируются все проблемы, а так же определяются способы их решения.

Величина спроса – количество товара определенного вида (в натуральном измерении), которое покупатели готовы (хотят и могут) приобрести по данной цене в течение определенного периода времени.

Внешние источники финансирования – заемные и привлеченные финансовые средства (кредиты, акции, паевые взносы), различные инвестиции.

Гарантия – ручательство; совокупность правовых принципов и средств, обеспечивающих выполнение обязательств.

Декларация о доходах – документ, представляющий собой заявление налогоплательщика обо всех видах доходов, полученных им за календарный год и о распространяющихся на них налоговых льготах.

Дивиденд – доход, получаемый владельцем акций по результатам деятельности акционерного общества.

Доход – финансовые поступления от всех видов деятельности; деньги или материальные ценности, получаемые от предприятия, отдельного лица.

Заказ – поручение изготовить, исполнить, доставить что-либо, а также документ, в котором выражено твердое намерение.

Закон спроса и предложения – экономический закон товарного производства, характеризующий взаимодействие, единство и взаимосвязь спроса и предложения в сфере обмена, их объективное стремление к соответствию.

Зона свободного предпринимательства – территория, на которой создаются благоприятные условия для предпринимательской деятельности; предусматривает введение в ее пределах

специального законодательства, обеспечивающего льготный режим хозяйствования для национальных и иностранных экономических субъектов.

Идея – основной замысел, определяющий содержание будущей деятельности предпринимателя.

Индивидуальный предприниматель – гражданин, прошедший государственную регистрацию и имеющий право заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Информация – сведения об окружающем мире и протекающих в нем процессах; в бизнесе – сведения о состоянии рынка, ценах, конкурентах, новых технологии и т.п.

Коммерческая организация – юридическое лицо, основной целью деятельности которого является получение прибыли.

Коммерческое предпринимательство – сфера предпринимательской деятельности, в которой предприниматель выступает в роли продавца готовых товаров; прибыль получается за счет продажи товара по цене, превышающей цену приобретения.

Купец – владелец частного торгового предприятия (устар.).

Малое предпринимательство – предпринимательская деятельность, организуемая с привлечением небольшого количества людей и с относительно небольшим объемом выполняемых работ.

Маркетинг – это производственно-сбытовая деятельность, ориентированная на потребителя и обеспечивающая стабильную прибыль. Это умение предложить потребителям товар, который будет пользоваться спросом, правильно назначать цену, организовать канал сбыта и рекламную кампанию.

Менеджер – служащий коммерческого предприятия, компании или банка, профессионально осуществляющий функции управления.

Налоги косвенные – налоги на товары и услуги, установленные в виде надбавки к их цене или тарифу и взимаемые с граждан и организаций только при осуществлении ими определенных покупок.

Потребитель — лицо или организация, потребляющая продукты чье-либо производства, чьей-либо деятельности.

Рынок — совокупность экономических отношений, определенное место, где происходит торговля.

Потребности — конкретная форма проявления человеческих нужд, зависящих от условий жизни, традиций, культуры, уровня развития производства и других факторов.

Спрос — количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по некоторой цене в течение определенного времени.

Товар — услуга или продукт, удовлетворяющий какую-либо человеческую потребность посредством купли – продажи

Примерная тематика бизнес-проектов

1. Бизнес-план создания индивидуального предприятия по пошиву одежды.
2. Бизнес-план создания предприятия по производству картин, вышитых крестом.
3. Бизнес-план создания предприятия по производству салфеток, вязаных крючком.
4. Бизнес-план создания предприятия по производству головных уборов «Тюбетейка».
5. Бизнес-план создания предприятия по производству рассады комнатных цветов.
6. Бизнес-план создания предприятия по производству изделия в технике лоскутная пластика.

Рецензия

на программу курса по выбору «Основы предпринимательства»
для учащихся 9 классов общеобразовательной школы
составленную учителем технологии
Вдовиной Светланой Александровной

Данная программа составлена учителем Вдовиной С.А. для проведения элективного курса по предпрофильной подготовки учащихся 9 классов общеобразовательной школы.

Данная работа актуальна по своему значению, интересна и содержательна.

Программа разработана в соответствии со всеми требованиями к составлению программ:

пояснительная записка, тематический план, методические рекомендации, словарь терминов.

Принципы, методы и формы обучения, количество часов, предусмотренных на теоретическое и практическое обучение, соответствует требованиям.

Список литературы отличается большим объемом, учитель показал правильность и полноту использования библиографии.

Занятия по данной программе учитель осуществляет в течение последних 5 лет. Учащиеся с удовольствием посещают занятия и создают бизнес – проекты. Лучшие работы используются в качестве методической копилки кабинета. Учащиеся выступают с презентацией своих бизнес – проектов на школьных, муниципальных, региональных научно-практических конференциях.

Программа будет востребована не только педагогами нашей школы, но и учителями других общеобразовательных учреждений для проведения курсов по выбору.

Материалы программы рекомендованы к распространению.

12 января 2020 года


Рецензент

Усманова Эльвира Асхатовна
учитель высшей квалификационной
категории МБОУ «СОШ № 11»

Лист согласования к документу № 251 от 21.11.2023
Инициатор согласования: Беяева Р.Р. Директор
Согласование инициировано: 21.11.2023 09:12

Лист согласования

Тип согласования: **последовательное**

№	ФИО	Срок согласования	Результат согласования	Замечания
1	Беяева Р.Р.		 Подписано 21.11.2023 - 09:12	-