

Министерство образования Республики Саха (Якутия)  
Муниципальное казенное учреждение «Муниципальный орган управления образования»  
«Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение «Бордонская средняя общеобразовательная школа»

РАССМОТРЕНО:  
На заседании МС  
Протокол № 1  
от 08 августа 2018 г.

СОГЛАСОВАНО:  
от 08 августа 2018 г.  
заместитель директора по УВР  
Л.Н. Спирова (Спирова Л.Н.)

УТВЕРЖДЕНО:  
от 08 августа 2018 г.  
И.о. директора школы  
Л.Н. Спирова (Спирова Л.Н.)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
элективного курса «Основы предпринимательства»  
на 2018 - 2019 учебный год

Степень обучения (класс) среднее (полное) общее образование (11 класс)  
(начальное общее, основное общее, среднее (полное) общее образование с указанием классов)

Количество часов 33 Уровень базовый  
(базовый, профильный)

Учитель Тихонова Мария Иннокентьевна

## Пояснительная записка

Рабочая программа элективного курса «Основы предпринимательства» составлена в соответствии с необходимостью развития предпринимательства как основы материального благополучия, профессионального роста и социальной адаптации молодежи и на основе государственной «Концепции духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России». Программа данного курса рассчитана для учащихся 11 класса (33 часа, 1 урок подпадает 8 марта).

Создание данной программы вытекает из объективной потребности в обновлении подхода к изучению материала на основе технологий, позволяющих развивать у учащихся способность мыслить на языке основных проблем, с которыми они сталкиваются в определенной сфере деятельности. А именно это проблемы **созидания нового**. Развитие государства и общества зависит сегодня от всего ускоряющегося темпа **инноваций**. И важно для каждого человека, если он хочет стать лидером и состояться как личность, овладеть инновационным мышлением. Ведь выдающиеся инноваторы определяют облик цивилизации. В свете этой проблемы разработана «**Государственная образовательная стратегия России 21 века**», где «Наша новая школа» это «Пространство творческого развития личности».

Данная программа предполагает подход к изучению «основ предпринимательской деятельности» по принципу «открытая задача», т.е. нет готового алгоритма решения (сегодня между задачами, которые ставит школа и жизнь, большая пропасть). В рамках такого подхода предусматривается использование: классического **кейса (CASE)**, т.е. сборника описаний реальных ситуаций, цель которого – подвести учащихся к видам деятельности, формирующим инновационное мышление; **SWOT-анализа**, т.е. определение сильных и слабых сторон объекта (решения) и возможностей применения; «**Морфологического ящика**» - анализ способов реализации идеи (изобретение новых подходов); проектной и исследовательской деятельности; компьютерных технологий и др.

**Целью** программы является формирование предпринимательского инновационного мышления у учащихся, практического применения своих способностей на основе базовых знаний по основам предпринимательства.

Реализация данной программы направлена на **достижение** следующих **задач**:

- развитие гражданского образования, предпринимательского инновационного образа мышления, потребности в получении знаний в области предпринимательства и интереса к изучению экономических дисциплин, способности к личному самоопределению и самореализации;
- воспитание ответственности за экономические решения, уважения к труду и предпринимательской деятельности;
- освоение системы знаний о предпринимательской деятельности и информированности об истории развития предпринимательства в России;
- овладение умениями получать и критически осмысливать экономическую информацию, анализировать, систематизировать полученные данные;
- освоение способов познавательной, коммуникативной, практической деятельности, необходимых для участия в экономической жизни общества и государства;
- формирование опыта применения полученных знаний для эффективного поиска своей предпринимательской ниши и умений для будущей работы в качестве предпринимателя.

Программа предусматривает формирование у учащихся умений и навыков, универсальных способов деятельности и ключевых компетенций:

- объяснение изученных положений на предлагаемых конкретных примерах;
- решение познавательных и практических задач, отражающих типичные ситуации в предпринимательстве;

- применение полученных знаний для определения экономически рационального поведения и порядка действий в конкретных ситуациях;
- умение обосновывать суждения, давать определения, приводить доказательства;
- самостоятельное создание алгоритмов познавательной деятельности для решения задач творческого и поискового характера;
- участие в проектной деятельности, владение приемами исследовательской деятельности, элементарными умениями прогноза (умение отвечать на вопрос: «Что произойдет, если...»);
- пользование мультимедийными ресурсами и компьютерными технологиями для обработки, передачи, систематизации информации, создание баз данных, презентации результатов познавательной и практической деятельности;
- владение основными видами публичных выступлений (высказывание, монолог, дискуссия, полемика).

Приемы организации деятельности:

*Активные* – дебаты, семинар, практическая работа, ролевая игра, деловая игра, экскурсия, ситуация.

*Интерактивные* – лекция, диспут, дискуссия, мини-сочинение.

**Календарно – тематическое планирование элективного курса «Основы предпринимательской деятельности»**

№	Тема урока	Элементы содержания	Требования к уровню подготовки	Дата плановая	Дата фактическая
1	В какой экономике мы живем.	Основные критерии разграничения экономических систем. Частная собственность как основа рыночной экономической системы. Причины эффективности рыночного механизма и источники его слабости.	Знать: - критерии разграничения экономических систем; -причины эффективности и роль рыночных механизмов. Уметь решать задачи по теме, приводить примеры и анализировать их.	7.09	
2	Экономические свободы и роль государства в их защите.	Роль государства в защите экономических свобод. Государственные органы, участвующие в регулировании экономической жизни	Знать: -роль государства как экономической свободы; -государственные органы, участвующие в регулировании экономической жизни.	14.09	
3	Истоки российского предпринимательства. Исторический аспект	Известные предприниматели России. Сферы деятельности первых предпринимателей. «Кодекс чести» предпринимателя	Уметь приводить примеры о российских предпринимателях.	21.09	
4	Предпринимательство и предприниматель.	Четвертый фактор производства. Предприимчивость как движущая сила производства. Кого называют предпринимателями.	Знать, что собой представляет четвертый фактор производства, в чем заключается предприимчивость, кого называют предпринимателями.	28.09	

5	Особенности статуса ИП и юридического лица.	Индивидуальный предприниматель и юридическое лицо. Сходство и различия.	Знать: -особенности статуса ИП -особенности юридического лица. Уметь различать сферы деятельности ИП и юридических лиц.	05.10	
6	Виды фирм. Цели деятельности фирм.	Виды и цели деятельности фирм. Факторы, влияющие на выбор фирмой цели своей деятельности. Возможность собственников влиять на цели деятельности фирм. Влияние целей фирмы на формирование предложения.	Знать: -виды и цели, факторы деятельности фирм; -основные графические модели; -о максимизации прибыли в условиях совершенной конкуренции; Уметь: -вести расчеты коэффициента эластичности предложения; -построить кривую предложения.	12.10	
7	Проблемы, стоящие перед предпринимателями.	Проблемы, стоящие перед предпринимателями. Риск. Что, сколько, где и как производить.	Знать, что такое риск в бизнесе, какие первостепенные вопросы решает предприниматель.	19.10	
8	Процедура регистрации фирмы.	Регистрация фирмы. Устав. Учредительный договор. Расчетный счет.	Знать: -что необходимо для регистрации фирмы; -для чего служат устав и учредительный договор фирмы; -что такое уставный капитал.	26.10	
9	Условия эффективности деятельности фирмы.	Понятие эффективности. Эффект масштаба производства. Технологическая, экономическая эффективность. Рентабельность фирмы.	Определять в чем заключается эффект масштаба производства, технологическая и экономическая эффективность, что способствует рентабельности фирмы.	09.11	

10	Понятие и необходимость управления в бизнесе.	Управление и успешность фирмы. Понятие менеджмента. Кто такой менеджер. Виды деятельности в менеджменте.	Знать: -что такое управление и почему оно необходимо; -виды деятельности в менеджменте; -что означает слово «менеджер».	16.11	
11	Главные цели современного менеджмента.	Определение цели. Главные и второстепенные цели менеджмента. Области целеполагания: производительность, потребители, репутация. Требования к целям.	Давать определение цели, используя понятие «объект», «состояние», «параметр». Приводить примеры общих и частных, долгосрочных и краткосрочных целей	23.11	
12	Организация управления.	Организационная структура управления фирмой. Организационная структура отдела в фирме. Проблемы в организации управления: передача полномочий, координация, компетентность, централизация. Гибкость структуры управления. Коммуникации.	Уметь составлять схемы организационной структуры фирмы и отдела фирмы. Объяснять, что такое централизация в управлении, роль коммуникации в управлении.	30.11	
13	Сложности планирования и контроль.	Производственная программа фирмы. Сетевой график. Финансовый план (бюджет). Виды и формы контроля. Оперативный контроль.	Знать: -что такое производственная программа фирмы; -что такое сетевой график; -виды и формы контроля. Уметь объяснять для чего нужен оперативный контроль.	07.12	

14	Прогнозирование-сведение риска к минимуму.	Условия частичной неопределенности, прогнозирование спроса. Учет тенденций. Метод экспертных оценок. Статистический прогноз.	Уметь объяснять для чего фирмы применяют прогнозы, что такое тенденция, кто такие эксперты. Приводить примеры товаров эластичного и неэластичного спроса.	14.12	
15	Финансы и финансирование в бизнесе.	Денежное обращение. Разница между понятиями «деньги» и «финансы». Внутренние и внешние источники финансирования предпринимательской деятельности. Факторы, влияющие на величину прибыли фирмы. Условия предоставления фирме банковского кредита.	Уметь объяснять разницу между понятиями «деньги» и «финансы». Знать внутренние и внешние источники финансирования, факторы влияющие на величину прибыли. Давать характеристику условиям предоставления фирме банковского кредита.	21.12	
16	Баланс фирмы.	Понятия «баланс», «актив», «пассив». Главный финансовый документ фирмы – бухгалтерский баланс. Активные и пассивные счета.	Уметь объяснять понятия «баланс», «актив», «пассив», для чего фирмам нужен бухгалтерский баланс. Знать, как выглядит счет, что такое двойная запись в бухгалтерском учете.	11.01	
17	Амортизация .	Понятие амортизации. Амортизационный фонд. Износ. Ускоренная амортизация. Амортизация и цена товара.	Знать: -для чего нужен амортизационный фонд; -как износ средств производства отражается на их стоимости; -что такое годовые амортизационные отчисления	18.01	
18	Анализ финансового состояния фирмы.	Важные показатели финансового состояния: рентабельность, устойчивость, платежеспособность	Уметь объяснять, что такое рентабельность, платежеспособность фирмы, какую информацию несет в себе показатель устойчивости.	25.01	



19	Значение маркетинга в современном бизнесе.	Понятие «рынок», «потенциальные потребители», «маркетинг». Задачи маркетинга: выявление, удовлетворение и возобновление потребностей.	Давать характеристику роли маркетинга в современном бизнесе. Знать, какие задачи решает система маркетинга и для чего специалисты по маркетингу занимаются изучением рынка.	01.02	
20	Что необходимо знать при изучении рынка.	Поведение потребителей. Факторы, влияющие на решение потребителей. Процесс покупки.	Знать: -какие факторы влияют на поведение потребителей; -основные этапы процесса покупки; -для чего специалист по маркетингу изучает поведение потребителей.	08.02	
21	Мероприятия специалиста по маркетингу.	Цели исследования. Этапы работы с информацией: нахождение источников информации, сбор информации, анализ информации, принятие решения по проблеме.	Знать: -основные источники рыночной информации; -способы сбора маркетинговой информации; -что такое обработка и анализ маркетинговой информации.	15.02	
22	Маркетинговая деятельность по разработке товара.	Виды деятельности по разработке товаров. Этапы нового товара: проект, маркетинговая проверка проекта, детальная разработка, выпуск пробной партии, коммерческое производство.	Уметь объяснять, из каких видов деятельности складывается разработка товара, что такое потребительские свойства товара и какую роль играют упаковка и товарная марка фирмы.	22.02	
23	Маркетинговая деятельность по сбыту товара.	Установление цены товара (равновесие, верхняя граница цены, нижняя граница цены, ожидаемая прибыль с единицы продукции). Каналы распределения.	Объяснять, чем определяются верхняя и нижняя границы цены товара Давать характеристику каналам распределения товаров.	01.03	

24	Мощное орудие маркетинга – реклама.	Понятие «реклама». Цели рекламы. Рекламное агентство. Что рекламировать, как рекламировать, сколько денег тратить на рекламу, какой должна быть реклама.	Знать: -понятие «реклама»; -цели рекламы; -функции рекламы; -виды рекламы.	15.03	
25	Одно из направлений маркетинга-стимулирование сбыта.	Стимулирование сбыта. «Личная продажа». Способы стимулирования сбыта: льготная цена, распродажа по сниженным ценам, премии, конкурсы и лотереи. Стимулирование агентов по продаже.	Распознавать способы стимулирования сбыта товара.	22.03	
26	Работа с людьми-основной фактор успеха фирмы.	Основной фактор успеха – работа с людьми. Создание своей команды. Решение предпринимателем проблем, связанных с людьми. Иерархия в трудовом коллективе.	Знать: -почему умение работать с людьми – важный фактор делового успеха; -что значит «создать свою команду»; -проблемы, связанные с людьми, которые часто приходится решать предпринимателю.	05.04	
27	Коммуникации в коллективе.	Способы коммуникаций в коллективе. Начальники и подчиненные. Проблемы, возникающие в трудовом коллективе.	Уметь моделировать ситуации в трудовом коллективе (начальники-подчиненные), анализировать и давать оценку проблемам, возникающим в трудовом коллективе.	12.04	
28	Стили руководства.	Стили руководства: автократический, бюрократический, демократический Индивидуальный подход Самоустранение. Неформальный лидер. Авторитет.	Знать: -стили руководства; -главные задачи лидера в коллективе; -что такое неформальное лидерство.	19.04	
29	Мотивация в бизнесе.	Стимулы к работе: основные, социальные, индивидуальные. Вознаграждение за разумный риск, инициативу, новые идеи, качество и	Знать: -что такое мотивация в бизнесе; -способы вознаграждения человека за труд;	26.04	

		др. Способы вознаграждения человека за труд.	-что вознаграждает хороший лидер.		
30	Оплата труда.	Значение материальных стимулов в системе мотивации работников. Основная заработная плата (повременная и сдельная, должностной оклад), дополнительная заработная плата, налог и чистый заработок.	Знать и уметь распознавать способы и формы оплаты труда. Уметь делать расчеты сдельной заработной платы за определенный период времени.	03.05	
31	Почему государство должно вмешиваться в бизнес	Исторические корни государственного регулирования. Причины и цели государственного регулирования. Виды, формы и методы государственного вмешательства в экономику.	Знать: -для чего в странах с рыночной экономикой при государственное регулирование; -основные экономические функции государства	10.05	
32	Помощь предпринимательству	Субсидии, государственные закупки и государственные заказы. Помощь начинающим фирмам. Нефинансовые способы поддержки и регулирования бизнеса	Знать: -формы помощи государства частным фирмам; -что такое субсидии, государственные закупки и госзаказы; Уметь отличать нефинансовые формы помощи бизнесу со стороны государства	17.05	
33	Бизнес-план	Понятие, значение и структура бизнес-плана. Процесс планирования. Знакомство с реальным бизнес-планом. Разработка бизнес-плана.	Знать: -какие задачи ставятся при составлении бизнес- плана; -методику разработки и оформления бизнес-плана по разделам, основные этапы финансового планирования. Уметь составлять бизнес-план, работать в группе	24.05	

1 урок подпадает 8 марта.

## **Критерии освоения элективного курса**

### **«Основы предпринимательской деятельности»**

Учет, контроль и оценка основ предпринимательских знаний и умений учащихся проводится на занятиях посредством опроса, выполнения практических работ, решения задач. Примерные варианты заданий можно использовать как для текущего опроса выборочно, так и в комплексе для подведения итогов. Итоговое занятие возможно и в форме подготовки разделов бизнес-планов.

#### **Примерные варианты заданий**

1. Знакомы ли вы с каким-нибудь предпринимателем? Расскажите о нем: какими человеческими и деловыми качествами он обладает; чем занимается; успешно ли у него идут дела?
2. Почему мы называем предприимчивость четвертым фактором производства?
3. Как связаны понятия «риск», «затраты» и «прибыль»?
4. В чем разница между понятиями «доход» и «прибыль»?
5. Что такое убытки? Ответ запишите в виде формулы.
6. Составьте перечень затрат при открытии пункта проката велосипедов.
7. Назовите пять фирм, известных во всем мире. Какие товары они выпускают?
8. Кто принимает решения о регистрации новых фирм?
9. Какие документы нужны для регистрации фирмы?
10. Что такое расчетный счет фирмы и для чего он нужен?
11. Что вы понимаете под выражением «ориентироваться на рынок»?
12. Можно ли назвать юридическим лицом: акционерную компанию, производящую медицинское оборудование; директора банка; владельца автомобиля?
13. Как вы думаете, что позволяет выжить маленьким магазинам рядом с большими супермаркетами?
14. Какая форма собственности, на ваш взгляд, больше подходит для фирм, занимающихся: ремонтом обуви; строительством жилых домов; грузовыми авиаперевозками?
15. Где лучше всего разместить следующие фирмы и почему: магазин детских игрушек; химический комбинат; санаторий; бензоколонку; хлебозавод; казино?

16. Держателям акций выплатили дивиденды в размере 7% от номинала. Какую прибыль получил акционер, владеющий пакетом акций, номинальной стоимостью 350 тыс. руб., 600 тыс. руб., 20 тыс. руб.?

17. Фирма произвела за первый год 20 тыс. пар обуви, а за второй – 22 тыс. пар обуви. Затраты на производство в первый год составили 40 тыс. руб., во втором – 41,8 тыс. руб. На сколько увеличилась прибыль фирмы от продажи одной пары обуви, если цена осталась неизменной?

18. Две фирмы производят один и тот же продукт на одном и том же оборудовании. Какое производство эффективнее?

Фирма	1	2
Годовой доход	1 млн. руб.	1,5 млн. руб.
Затраты	0,75 млн. руб.	1 млн. руб.

19. В чем смысл явления «экономия на масштабе». Приведите собственный пример и проиллюстрируйте свое объяснение.

20. Как связаны скорость оборота фирмы и ее прибыль?

21. Заполните таблицу:

Признаки	Индивидуальное частное предприятие	Товарищество		Акционерное общество открытого типа	Государственное предприятие
		Полное	На вере		
Кто владелец					
Кто несет ответственность					
Откуда берется капитал					
Как распределяется прибыль					
Кто управляет					

22. Рассчитайте прибыль от продажи 100 волейбольных мячей, если себестоимость одного мяча составляет 400 руб., а розничная цена – 550 руб.
23. Себестоимость единицы продукции равна 500 руб., ожидаемая прибыль составляет 10% от себестоимости. По какой цене производитель будет продавать свой товар?
24. Первоначальная стоимость станка – 100 тыс. руб. Годовой размер амортизационных отчислений 12 тыс. руб. Ликвидационная стоимость станка 4 тыс. руб. Каков срок его службы?
25. Индивидуальный предприниматель получил в банке кредит в размере 500 тыс. руб. под 30% годовых сроком на два года. Какую сумму он обязан вернуть банку по истечении этого срока?
26. Вы – главный управляющий в фирме. Составьте список вопросов, которые вы задали бы, нанимая на работу нового сотрудника?
27. Петров работает рабочим, его часовая ставка 120 рублей. В первую неделю месяца он проработал 40 часов, во вторую – 40 часов, в третью – 46 часов, в четвертую – 50 часов. Нормальная продолжительность рабочей недели 40 часов. За сверхурочную работу Петров получает 1,5 ставки за первые 10 переработанных часов, 2,0 ставки – сверх 10 часов. Рассчитайте величину общего месячного заработка Петрова (в месяце – 4 рабочие недели).
28. Вас приняли в фирму специалистом по маркетингу. Какие цели вы сформулируете для себя при изучении рынка, если вам предложат:
- а) открыть газетный киоск; б) построить детское кафе; в) организовать теннисный клуб.
29. Придумайте свои товарные марки для следующих фирм: а) сеть Интернет-кафе; б) авиакомпания; в) фирма, выпускающая снаряжение для альпинистов;
30. Подберите рекламу (телевизионную, плакатную или в периодической печати), которая вам не нравится. Объясните, почему и какую рекламу вы сами сделали бы для этого товара или услуги?
31. Напишите (или нарисуйте) рекламу свежим огурцам, удочке, грибам.