

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа
социально-гуманитарной направленности

«Предпринимательство. Создаем свое дело»

Возраст обучающихся: 12–17 лет

Срок реализации программы: 9 учебных недель

Количество часов: 18 часов

Авторы программы Лозинг Вячеслав Рудольфович
 Лозинг Денис Вячеславович
 Дунаев Дмитрий Борисович
 Стеклова Елена Сергеевна
 Фролов Александр Алексеевич

Оглавление

1. Комплекс основных характеристик программы	3
1.1. Пояснительная записка.....	3
1.1.1. Основания разработки программы.	3
1.1.2. Направленность программы.....	3
1.1.3. Уровень освоения программы.....	3
1.1.4. Актуальность разработки и реализации программы	3
1.1.5. Отличительной особенностью программы.....	3
1.1.6. Адресат программы.....	4
1.1.7. Объем программы, сроки ее освоения и режим занятий.....	4
1.2. Цель и задачи программы.....	4
1.3. Учебно-тематический план.....	5
1.4. Содержание программы	6
1.5. Планируемые результаты	7
1.5.1. Личностные результаты.....	7
1.5.2. Метапредметные результаты	7
1.5.3. Предметные результаты	8
2. Комплекс организационно-педагогических условий	9
2.1. Календарный учебный график	9
2.2. Условия реализации программы.....	10
2.2.1. Материально-технические условия реализации программы	10
2.2.2. Кадровое обеспечение программы	10
2.3. Особенности организации образовательного процесса.....	10
2.4. Формы, виды и критерии аттестации / контроля	16
3. Список литературы.....	19

1. Комплекс основных характеристик программы

1.1. Пояснительная записка

1.1.1. Основания разработки программы. Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Предпринимательство. Создаем свое дело» разработана на основе:

- Федерального закона от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Концепции развития дополнительного образования детей до 2030 года (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 марта 2022 года № 678-р);
- Приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 9 ноября 2018 года № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
- Письма Минобрнауки России от 18.11.2015 N 09-3242 «О направлении информации» (вместе с «Методическими рекомендациями по проектированию дополнительных общеразвивающих программ (включая разноуровневые программы)»);
- Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2017 г. № 2039-р);
- Постановления Главного государственного санитарного врача РФ от 29.12.2010 N 189 (ред. от 22.05.2019) Об утверждении СанПиН 2.4.2.2821-10 Санитарно-эпидемиологические требования к условиям и организации обучения в общеобразовательных учреждениях (вместе с СанПиН 2.4.2.2821-10. Санитарно-эпидемиологические требования к условиям и организации обучения в общеобразовательных организациях. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы) (Зарегистрировано в Минюсте России 03.03.2011 N 19993).

1.1.2. Направленность программы — социально-гуманитарная.

1.1.3. Уровень освоения программы — базовый.

1.1.4. Актуальность разработки и реализации программы обусловлена государственным и общественным запросом на:

а) формирование экономически грамотного, активно реализующегося в современной социально-экономической среде подрастающего поколения;

б) развитие у молодых людей предпринимательских, социальных и коммуникативных компетенций;

в) создание условий для реализации интеллектуального и личностного потенциалов детей и подростков, проявляющих интерес и способности в социально-экономическом творчестве и ориентированных на участие в социально значимой деятельности.

1.1.5. Отличительной особенностью программы является ориентация на практическое освоение предпринимательских, социальных и коммуникативных компетенций с использованием интерактивных форм обучения, проектных и игровых технологий в виде: турнира знатоков, турнир-викторины и бизнес-игры «Создаем свое дело».

Данные формы включают в себя: а) командную проектную деятельность по решению коммуникативных / финансовых / бизнес-кейсов; публичную защиту этих решений; публичное оппонирование решениям соперников; б) осуществление в имитационно-ролевой бизнес-игре действий, направленных на реализацию предпринимательских решений; в) проведение

на аналитических сессиях анализа предпринимательских действий, совершенных в имитационно-ролевой игре, и полученных производственно-финансовых результатов.

1.1.6. Адресат программы. Программа предназначена для детей и подростков 12–17 лет, обучающихся в организациях общего и дополнительного образования детей, отдыхающих в пришкольных и загородных оздоровительных лагерях.

Содержание программы также может быть использовано для формирования компетенций в области предпринимательства у обучающихся с ОВЗ (лиц с нарушением опорно-двигательного аппарата) при наличии доступной среды в аудитории и сокращения количества обучающихся в группе в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 9 ноября 2018 года № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

1.1.7. Объем программы, сроки ее освоения и режим занятий. Программа рассчитана на 18 часов.

Программа может осваиваться в течение 9 учебных недель по 2 академических часа в неделю (90 минут). В таком случае занятия рекомендуется проводить «парами», после 45 минут занятий необходимо устраивать перерыв длительностью не менее 10 минут для отдыха обучающихся и проветривания помещений.

Возможно освоение программы методом погружения: 9 дней по 2 часа ежедневно; 4 дня по 4 часа ежедневно (в последний день 6 часов); 3 дня по 6 часов ежедневно.

Программа может использоваться как отдельный модуль в целостной дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе по финансовой грамотности и предпринимательству, рассчитанной на 72 часа.

Форма обучения — очная. Занятия могут проводиться как в разновозрастных, так и в разновозрастных группах. Оптимальная численность группы 14 человек. Обучающиеся: а) при освоении программы в форме турнира знатоков и турнир-викторины объединяются в микрогруппы (команды) постоянного состава по 2 человека; б) при освоении программы в форме бизнес-игры продолжают работать в ранее созданных микрогруппах (командах) постоянного состава по 2 человека; четыре последних занятия работают по 1 человеку.

Программа (при необходимости) может быть реализована с применением электронных образовательных ресурсов и дистанционных образовательных технологий. Дистанционное обучение реализуется через онлайн-платформы в виде видеоконференций. При реализации программы с применением электронных образовательных ресурсов и дистанционных образовательных технологий используются следующие формы обучения: турниры знатоков и турнир-викторины. Бизнес-игра замещается другими практическими занятиями, возможными при дистанционном обучении.

1.2. Цель и задачи программы

Цель программы — формирование компетенций в области предпринимательства у обучающихся 12–17 лет средствами интерактивных форм обучения, проектных и игровых технологий в организациях общего и дополнительного образования детей, в пришкольных и загородных оздоровительных лагерях.

Задачи программы:
обучающие:

- освоение знаний о бизнесе и предпринимательстве как социально-экономическом явлении; развитие умения пользоваться знаниями в процессе решения коммуникативных / финансовых / бизнес-кейсов, принятия и реализации предпринимательских решений; усвоение обобщенного способа принятия решений;

воспитательные:

- формирование у обучающихся российской гражданской идентичности; развитие социально активных личностных качеств, субъектной позиции и ответственности;

развивающие:

- развитие навыков самоорганизации и коллективной работы; предпринимательского мышления, планирования и осуществления предпринимательской деятельности; проведения публичных коммуникаций.

1.3. Учебно-тематический план

Наименование разделов и тем программы	Количество часов			Формы аттестация
	всего	теория	практика	
Раздел 1. Предпринимательство и бизнес	4	2	2	—
Тема 1.1. Функционально-содержательные позиции в бизнесе	2	1	1	Решение К-кейсов ¹
Тема 1.2. Производственно-финансовая деятельность предприятия	2	1	1	Решение Ф-кейсов ²
Раздел 2. Предприниматель как субъект развития бизнеса	6	3	3	—
Тема 2.3. Взаимодействие предприятий в производственной цепочке	2	1	1	Решение Б-кейсов ³
Тема 2.4. Разработка плана производства и реализации продукции	2	1	1	Решение Б-кейсов
Тема 2.5. Разработка финансового плана предприятия	2	1	1	Решение Б-кейсов
Раздел 3. Предпринимательство как технология управления развитием	6	3	3	—
Тема 3.6. Специализация предприятий в производственной цепочке	2	1	1	Решение Б-кейсов
Тема 3.7. Углубление горизонтальной специализации труда как способ повышения производительности труда	2	1	1	Решение Б-кейсов
Тема 3.8. Модернизация производственного оборудования как способ повышения производительности труда	2	1	1	Решение Б-кейсов

¹ К-кейсы — коммуникативные кейсы

² Ф-кейсы — финансовые кейсы

³ Б-кейсы — бизнес-кейсы

Тема 3.9. Совершенствование технологического процесса как способ повышения производительности труда	2	1	1	Решение Б-кейсов
Итого часов по программе	18	9	9	—

1.4. Содержание программы

Раздел 1.

Предпринимательство и бизнес

Тема 1.1. Функционально-содержательные позиции в бизнесе

Теория.

Сущность и цели бизнеса. Базовые отличия бизнеса от предпринимательства. Функционально-содержательные позиции в бизнесе: предприниматель, инвестор, управленец. Технология создания предпринимательской схемы. Риски предпринимательской деятельности.

Практика.

Решение коммуникативных кейсов по теме «Функционально-содержательные позиции в бизнесе».

Тема 1.2. Производственно-финансовая деятельность предприятия

Теория.

Рынок: понятие, типы. Рыночная конкуренция. Внешняя среда бизнеса. Производственные показатели предприятия. Финансовые показатели предприятия.

Практика.

Решение финансовых кейсов по теме «Производственно-финансовая деятельность предприятия».

Раздел 2.

Предприниматель как субъект развития бизнеса

Тема 2.3. Взаимодействие предприятий в производственной цепочке

Теория.

Развитие и эволюция. Схема шага развития. Требования к личностным и деловым качествам бизнесмена-предпринимателя и бизнесмена-управленца. Виды и формы бизнеса. Производственно-технологические цепочки, программа взаимодействия.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Программа взаимодействия предприятий в производственной цепочке».

Тема 2.4. Разработка плана производства и реализации продукции предприятия

Теория.

Проект, этапы проектирования бизнеса, проектное управление развитием. Производственный план предприятия. План производства и реализации продукции предприятия.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Разработка производственного плана предприятия».

Тема 2.5. Разработка финансового плана предприятия

Теория.

Финансовый план предприятия. Налоги с предприятия. Страховые взносы. Цена единицы продукции предприятия. Финансовая безопасность предприятия.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Разработка финансового плана предприятия».

Раздел 3.

Предпринимательство как технология управления развитием

Тема 3.6. Специализация предприятий в производственной цепочке

Теория.

Разделение и производительность труда. Способы повышения производительности труда.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Специализация предприятий в производственной цепочке».

Тема 3.7. Углубление горизонтальной специализации труда как способ повышения производительности труда

Теория.

Горизонтальная специализация труда на предприятии. Пример углубления горизонтальной специализации труда.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Углубление горизонтальной специализации труда».

Тема 3.8. Модернизация производственного оборудования как способ повышения производительности труда

Теория.

Производственное оборудование. Пример модернизации производственного оборудования.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Модернизация производственного оборудования».

Тема 3.9. Совершенствование технологического процесса как способ повышения производительности труда

Теория.

Технология, технологический процесс. Примеры совершенствования технологического процесса.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Совершенствование технологического процесса».

1.5. Планируемые результаты

1.5.1. Личностные результаты

- стремление к повышению личного (семейного) благосостояния путем осуществления предпринимательской деятельности; понимание рисков, связанных с предпринимательской деятельностью;
- стремление к принятию на себя ответственности за предпринимательские решения, осознание последствий этих решений.

1.5.2. Метапредметные результаты

- уметь самостоятельно определять цели деятельности и составлять планы деятельности, самостоятельно осуществлять деятельность;

- уметь самостоятельно оценивать и принимать решения, контролировать и корректировать деятельность, выбирать успешные стратегии в различных ситуациях;
- уметь использовать все возможные ресурсы для достижения поставленных целей и реализации планов деятельности;
- уметь продуктивно общаться и взаимодействовать в процессе совместной деятельности, учитывать позиции других участников деятельности, эффективно разрешать конфликты;
- уметь в командной работе определять цели группы, групповые и индивидуальные действия по их достижению, средства совместного оценивания результатов деятельности.

1.5.3. Предметные результаты

- знать и понимать сущность и цели бизнеса; базовые отличия бизнеса от предпринимательства; функционально-содержательные позиции в бизнесе: предприниматель, инвестор, управленец; технологию создания предпринимательской схемы;
- знать и понимать, что такое рынок, типы рынков, рыночная конкуренция; внешняя среда бизнеса; производственные и финансовые показатели предприятия;
- знать и понимать, что такое развитие и схема шага развития; требования к личностным и деловым качествам бизнесмена-предпринимателя и бизнесмена-управленца; виды и формы бизнеса; производственно-технологические цепочки, программы взаимодействия;
- знать и понимать, что такое проект, этапы проектирования бизнеса, проектное управление развитием; производственный план предприятия; план производства и реализации продукции предприятия;
- знать и понимать, что такое финансовый план предприятия, налоги с предприятия; цена единицы продукции предприятия; финансовая безопасность предприятия;
- знать и понимать, что такое разделение и производительность труда, способы повышения производительности труда; углубление горизонтальной специализации труда, модернизация производственного оборудования, совершенствование технологического процесса.
- уметь различать предпринимательство и бизнес, функционально-содержательные позиции в бизнесе;
- уметь строить игровые производственно-технологические цепочки, определять место и задачи игрового предприятия в них;
- уметь разрабатывать текущие планы производства и реализации игровой продукции; рассчитывать выручку, издержки, прибыль, чистую прибыль и рентабельность игрового предприятия;
- уметь строить деятельность игрового предприятия по выпуску и продаже игровой продукции; взаимодействовать с заказчиком, поставщиками и потребителями игровой продукции, партнерами по игровой производственной цепочке;
- уметь готовить отчеты о производственных, финансовых и управленческих результатах деятельности игрового предприятия.

2. Комплекс организационно-педагогических условий

2.1. Календарный учебный график

№ п/п	Число, месяц	Кол-во часов	Форма занятия	Тема занятия	Место проведения	Форма аттестации
Раздел 1. Предпринимательство и бизнес						
1	15.09.2022	2	Турнир знатоков	Функционально-содержательные позиции в бизнесе	Учебный кабинет	Решение К-кейсов
2	22.09.2022	2	Турнир-викторина	Производственно-финансовая деятельность предприятия	Учебный кабинет	Решение Ф-кейсов
Раздел 2. Предприниматель как субъект развития бизнеса						
3	29.09.2022	2	Бизнес-игра	Взаимодействие предприятий в производственной цепочке	Учебный кабинет	Решение Б-кейсов
4	06.10.2022	2	Бизнес-игра	Разработка плана производства и реализации продукции	Учебный кабинет	Решение Б-кейсов
5	13.10.2022	2	Бизнес-игра	Разработка финансового плана предприятия	Учебный кабинет	Решение Б-кейсов
Раздел 3. Предпринимательство как технология управления развитием						
6	20.10.2022	2	Бизнес-игра	Специализация предприятий в производственной цепочке	Учебный кабинет	Решение Б-кейсов
7	27.10.2022	2	Бизнес-игра	Углубление горизонтальной специализации труда как способ повышения производительности труда	Учебный кабинет	Решение Б-кейсов
8	03.11.2022	2	Бизнес-игра	Модернизация производственного оборудования как способ повышения производительности труда	Учебный кабинет	Решение Б-кейсов
9	10.11.2022	2	Бизнес-игра	Совершенствование технологического процесса как способ повышения производительности труда	Учебный кабинет	Решение Б-кейсов

2.2. Условия реализации программы

2.2.1. Материально-технические условия реализации программы.

Для реализации программы необходимы следующие материально-технические условия:

- учебный кабинет, оборудованный в соответствии с санитарно-техническими требованиями для проведения индивидуальных и групповых занятий, в котором возможно: 1) проведение занятий с обучающимися в возрасте от 12 до 17 лет в количестве до 15 человек; 2) проведение занятий с обучающимися в подгруппах, состоящих из 2 человека; 3) перестановка столов и стульев; 4) свободное перемещение обучающихся по кабинету;
- компьютер, проектор и большой экран для демонстрации материалов к турниру знатоков, турнир-викторине, бизнес-игре;
- мобильные устройства у обучающихся с выходом в Интернет.

2.2.2. Кадровое обеспечение программы.

Программу могут реализовывать: а) педагоги, имеющие профильное высшее или среднее профессиональное образование; б) студенты старших курсов профильных учебных заведений.

2.3. Особенности организации образовательного процесса

Программа «Предпринимательство. Создаем свое дело» ориентирована на обучение детей и подростков умению принимать решения и исполнять их в проблемной ситуации предпринимательского действия. В любой проблемной ситуации предпринимательского действия можно выделить три составляющие:

мировоззренческую	содержательную	деятельностную
--------------------------	-----------------------	-----------------------

Для того, чтобы решить такую ситуацию человек должен:

уметь занимать позицию в данной ситуации	уметь содержательно осмысливать данную ситуацию	уметь принимать правильное управленческое решение и совершать правильные действия в данной ситуации
---	--	--

Для того, чтобы сформировать эти умения при обучении предпринимательству, обучающиеся решают:

коммуникативные кейсы	финансовые кейсы	бизнес-кейсы
------------------------------	-------------------------	---------------------

и участвуют в:

коммуникативных боях	финансовых боях	бизнес-игре
-----------------------------	------------------------	--------------------

Программы построена таким образом, чтобы научить обучающихся умению: 1) правильно занимать позицию в ситуации предпринимательского действия; 2) правильно

осмысливать содержание ситуации предпринимательского действия; 3) правильно принимать решение и правильно действовать в ситуации предпринимательского действия.

В связи с этим освоение, закрепление и проверка знаний и умений по предпринимательству проводится в таких интерактивных формах обучения, как: турнир знатоков, турнир-викторина, имитационно-ролевая бизнес-игра «Создаем свое дело».

Турнир знатоков — это интерактивная форма обучения, сочетающая в себе:

- а) технологию самостоятельного решения командами коммуникативных кейсов;
- б) технологию коммуникативных боев между командами способом «оборона веером»⁴.

Целью турнира знатоков является формирование и развитие умения пользоваться знаниями по предпринимательству при решении коммуникативных кейсов.

Задачи турнира знатоков:

- а) усвоение знаний и умений по предпринимательству при подготовке к коммуникативным боям;
- б) углубление усвоенных знаний и умений при проведении коммуникативных боев (через проверку их осмысления и понимания в коммуникативных боях);
- в) овладение умением применять знания по предпринимательству в процессе коллективной «атаки» и коллективной «обороны» в коммуникативных боях способом «оборона веером»;
- г) овладение умением находить нужную информацию, решать коммуникативные кейсы, формулировать аргументы и контраргументы, отстаивать позицию, работать в команде.

Турнир знатоков проводится в два этапа. Первый этап турнира знатоков — *подготовка к коммуникативным боям*, в рамках которой: а) команды получают информацию, необходимую для решения коммуникативных кейсов; б) команды решают коммуникативные кейсы, формулируя не менее 2 аргументов «За» и 2 контраргументов «Против» по каждой позиции, заявленной в кейсах.

Работа команд при подготовке к коммуникативным боям строится следующим образом:

- 1) команды располагаются компактно в одном месте; 2) команды распределяют весь объем работы между всеми членами команды (получение информации и решение коммуникативных кейсов);
- 2) каждый член команды выполняет часть общей работы;
- 3) каждый член команды доводит до сведения остальных результаты выполнения своей части общей работы (доводит полученную информацию и решение коммуникативного кейса);
- 4) команды определяют из своего состава участника, который будет «обороняться» в коммуникативном бое, т.е. публично приводить аргументы «За»; совместно отбирают убедительные аргументы «За»;
- 5) команды определяют из своего состава участников, которые будут «атаковать» в остальных коммуникативных боях, т.е. публично приводить аргументы «Против», совместно отбирают убедительные аргументы «Против».

Второй этап турнира знатоков — *проведение коммуникативных боев*, в рамках которого: а) команды после жеребьевки заполняют календарь коммуникативных боев; б) команды

⁴ Коммуникативные бои способом оборона «веером» — это соревнования команд, которые по очереди «обороняются», т.е. предъявляют аргументы «За», и «атакуют», т.е. предъявляют контраргументы «Против» при публичном решении коммуникативного кейса с целью достижения победы

в соответствии со жребием принимают участие в коммуникативных боях в качестве «обороняющихся», приводя аргументы «За» в защиту своей позиции; в) команды «атакующих» приводят по одному контраргументу «Против» позиции «обороняющихся»; г) команды «обороняющихся» возражают «атакующим», приводя новые аргументы «За»; д) команды заполняют таблицу результатов коммуникативных боев.

Работа команд при проведении коммуникативных боев строится следующим образом:

1) команды располагаются компактно в одном месте;
2) команды заполняют календарь коммуникативных боев, вписывая «атакующие» и «обороняющиеся» команды в календарь в соответствии со жребием;

3) команды принимают участие в коммуникативных боях следующим образом: а) в одном бое в качестве «обороняющейся» команды (в соответствии со жребием); б) в других боях в качестве «атакующей» команды⁵;

4) команды заполняют таблицу результатов коммуникативных боев, проставляя результаты каждого боя в соответствии с правилами коммуникативных боев способом «оборона веером».

Результаты коммуникативного боя оцениваются педагогом по критериям, указанным в разделе 2.4 «Формы и критерии аттестации / контроля».

Педагог при подготовке и проведении коммуникативных боев:

- 1) проводит организационный момент в начале каждого занятия;
- 2) проводит, при необходимости, жеребьевку одним из выбранных им способов;
- 3) дает задание на получение информации по финансовой грамотности и предпринимательству, организует получение информации;
- 4) уточняет, обобщает и углубляет полученные обучающимися знания;
- 5) дает задание на решение коммуникативных кейсов, поясняет цель и условие каждого кейса, организует решение кейса;
- б) просматривает правильность решения кейсов, при необходимости уточняет подход к решению коммуникативных кейсов;
- 7) организует работу команд по заполнению календаря и таблицы результатов коммуникативных боев;
- 8) организует участие команд в коммуникативных боях, следит за выполнением правил проведения коммуникативных боев способом «оборона веером»;
- 9) оценивает работу команд по результатам их участия в боях в соответствии с правилами проведения и критериями оценки коммуникативных боев способом «оборона веером»;
- 10) организует подведение итогов занятия.

Турнир-викторина — это интерактивная форма обучения, сочетающая в себе:

- а) технологию самостоятельного решения командами финансовых кейсов;
- б) технологию финансовых боев между командами способом «оборона веером»⁶.

Целью турнир-викторины является формирование и развитие умения пользоваться знаниями по финансовой грамотности и предпринимательству при решении финансовых кейсов.

⁵ Бои проводятся по правилам коммуникативных боев способом «оборона веером» (смотрите рабочую тетрадь)

⁶ Финансовые бои способом «оборона веером» — это соревнования команд, которые по очереди «обороняются» и «атакуют» при публичном решении финансового кейса с целью достижения победы

Задачи турнир-викторины:

а) усвоение знаний по финансовой грамотности и предпринимательству при подготовке к финансовым боям;

б) углубление усвоенных знаний при проведении финансовых боев (через проверку их осмысления и понимания в финансовых боях);

в) овладение умением применять знания по финансовой грамотности и предпринимательству в процессе коллективной «атаки» и коллективной «обороны» в финансовых боях способом «оборона веером»;

г) овладение умением решать финансовые кейсы, публично отстаивать финансовые решения, задавать вопросы по финансовой грамотности и предпринимательству, отвечать на них, работать в команде.

Турнир-викторина проводится в два этапа. Первый этап турнир-викторины — *подготовка к финансовым боям*, в рамках которой: а) команды получают информацию, необходимую для решения финансовых кейсов; б) команды решают финансовые кейсы и формулируют не менее 2 вопросов к каждому финансовому кейсу.

Работа команд при подготовке к финансовым боям строится следующим образом:

1) команды располагаются компактно в одном месте;

2) команды распределяют весь объем работы между всеми членами команды (получение информации и решение финансовых кейсов);

3) каждый член команды выполняет часть общей работы;

4) каждый член команды доводит до сведения остальных результаты выполнения своей части общей работы (доводит полученную информацию и решение финансового кейса);

5) команды определяют из своего состава участника, который будет «обороняться» в финансовом бое, т.е. публично представлять решение кейса, совместно отбирают правильное решение кейса;

б) команды определяют из своего состава участников, которые будут «атаковать» в остальных финансовых боях, т.е. задавать вопросы, совместно отбирают правильные вопросы.

Второй этап турнир-викторины — *проведение финансовых боев*, в рамках которого: а) команды после жеребьевки заполняют календарь финансовых боев; б) команды в соответствии со жребием принимают участие в финансовых боях в качестве «обороняющихся», приводя решение финансового кейса; в) команды «атакующих» задают командам «обороняющихся» по одному вопросу, команды «обороняющихся» отвечают на них; г) команды заполняют таблицу результатов финансовых боев.

Работа команд при проведении финансовых боев строится следующим образом:

1) команды располагаются компактно в одном месте;

2) команды заполняют календарь финансовых боев, вписывая «атакующие» и «обороняющиеся» команды в календарь в соответствии со жребием;

3) команды принимают участие в финансовых боях следующим образом: а) в одном бое в качестве «обороняющейся» команды (в соответствии со жребием); б) в других боях в качестве «атакующей» команды⁷;

4) команды заполняют таблицу результатов финансовых боев, проставляя результаты каждого боя в соответствии с правилами оценивания финансовых боев способом «оборона веером».

⁷ Бои проводятся по правилам финансовых боев способом «оборона веером» (смотрите рабочую тетрадь)

Результаты финансового боя оцениваются педагогом по критериям, указанным в разделе 2.4 «Формы и критерии аттестации / контроля».

Педагог при подготовке и проведении финансовых боев:

- 1) проводит организационный момент в начале каждого занятия;
- 2) проводит, при необходимости, жеребьевку одним из выбранных им способов;
- 3) дает задание на получение информации по финансовой грамотности и предпринимательству, организует получение информации;
- 4) уточняет, обобщает и углубляет полученные обучающимися знания;
- 5) дает задание на решение финансовых кейсов, поясняет цель и условие каждого кейса, организует решение кейсов;
- 6) просматривает правильность решения кейсов, при необходимости уточняет подход к решению финансовых кейсов;
- 7) организует работу команд по заполнению календаря и таблицы результатов финансовых боев;
- 8) организует участие команд в финансовых боях, следит за выполнением правил проведения финансовых боев способом «оборона веером»;
- 9) оценивает работу команд по результатам их участия в боях в соответствии с правилами проведения и критериями оценки финансовых боев способом «оборона веером»;
- 10) организует подведение итогов занятия.

Бизнес-игра «Создаем свое дело» — это интерактивная форма обучения, сочетающая в себе:

а) технологию планирования деятельности предприятий, производящих продукцию и государства, выступающего в роли заказчика и потребителя готовой продукции производственно-технологических цепочек предприятий;

б) технологию создания и реализации в рамках игровой имитации плана выпуска продукции и получения максимальной чистой прибыли предприятиями, их взаимодействия с поставщиками, потребителями, партнерами и игровым Государством;

в) технологию анализа выполнения производственных, финансовых и управленческих планов предприятиями и внесения корректив в свои планы.

Целью бизнес-игры «Создаем свое дело» является формирование и развитие компетенции грамотного поведения обучающихся в ситуациях игрового предпринимательского действия.

Бизнес-игра включает в себя три этапа: проектную сессию, игровую сессию, аналитическую сессию.

Проектная сессия — это интерактивная форма обучения, сочетающая в себе: а) технологию решения командами бизнес-кейсов; б) технологию создания плана выпуска продукции и получения максимальной чистой прибыли.

Задачи проектной сессии: а) изучить материал по предпринимательству, необходимый для решения бизнес-кейса; б) обсудить с другими участниками бизнес-игры и педагогом проблемы, возникшие в процессе решения бизнес-кейса; в) составить план предприятия по выпуску продукции и получения максимальной чистой прибыли для его реализации в процессе игровой сессии.

Структурными элементами проектной сессии являются:

- 1) самостоятельное усвоение и/или сообщение педагогом необходимой информации по предпринимательству по теме игровой сессии;

2) решение бизнес-кейса командами, т.е. составление плана выпуска продукции и получения максимальной чистой прибыли.

Обучающие на проектной сессии, объединенные в предприятия работают в режиме мозгового штурма, где генерируют идеи и вырабатывают общее видение необходимых действий своего предприятия в рамках производственно-технологической цепочки на игровой сессии. Смысл такой работы в том, чтобы а) построить план приобретения сырья, материалов и комплектующих у поставщиков — производства продукции — реализации продукции потребителям; б) построить финансовый план предприятия, с целью получения максимальной чистой прибыли каждым предприятием на игровой сессии.

Игровая сессия — это интерактивная форма обучения, сочетающая в себе: а) технологию создания предприятий и производственно-технологических цепочек, выпуска продукции предприятиями и реализации конечного продукта игровому Государству с целью получения максимальной чистой прибыли каждым предприятием; б) технологию имитационно-ролевой бизнес-игры.

Задачи игровой сессии: а) приобретение предприятиями у поставщиков необходимого сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий для производства продукции; б) производство продукции каждым игровым предприятием; в) продажу своей продукции другим предприятиям в рамках производственной цепочки; г) приобретение игровым Государством результатов труда игровых предприятий, входящих в производственную цепочку; д) оплату предприятиями игровому Государству услуг транспорта и потребленной электроэнергии, налогов, возвращение беспроцентных кредитов.

Структурные элементы игровой сессии:

1) приобретение у поставщиков сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий и создание предприятиями своей продукции;

2) продажа предприятиями своей продукции внутри производственно-технологической цепочки;

3) продажа заказчику – игровому Государству конечной продукции, произведенной предприятиями, входящими в производственные цепочки;

4) оплата игровому Государству услуг транспорта, потребленной электроэнергии и налогов, возвращение беспроцентных кредитов.

Обучающие, объединенные в предприятия, работают в режиме игровой имитации и выполняют все «приписанные» своим ролям функции. На предприятии работают 2 постоянных игрока.

В процессе бизнес-игры игроки, объединенные в одно предприятие, распределяют между собой роли самостоятельно. Роли формируются, когда они производят функциональное и горизонтальное разделение труда на своем предприятии. Функциональное разделение труда предусматривает выделение и обособление различных видов трудовой деятельности (1-й вид — производство продукции предприятия; 2-й вид — приобретение комплектующих для производства продукции и продажа готовой продукции). Горизонтальное разделение труда предусматривает разделение процесса производства продукции на отдельные операции со специализацией трудовых действий и исполнителей этих действий.

Оба игрока вместе составляют планы производства продукции и получения максимальной чистой прибыли; оплачивают услуги транспорта, потребленную электроэнергию, налоги; возвращают беспроцентные кредиты; готовят отчеты о производственных и финансовых результатах деятельности предприятия. Не возбраняется разделение труда между игроками — участниками одного предприятия и по вышеперечисленным позициям.

Бизнес-игра допускает многостороннее взаимодействие игроков, которые одновременно и соревнуются, и сотрудничают между собой. Интересы этих сторон постоянно сталкиваются, изменяя ситуацию бизнес-игры и усложняя тем самым обстановку, в которой предприятия принимают и реализуют свои решения.

Игра насыщена рефлексией, которая позволяет игрокам: а) осознавать недостаточность собственных знаний и применяемых способов решения проблем; б) ломать сложившиеся у игроков стереотипы действий в производственно-финансовой сфере, понимать и усваивать правильные алгоритмы действий; в) повышать уровень мотивации на получение максимальной чистой прибыли их предприятием.

Каждый участник реально проживает практические ситуации взрослой жизни: они проводят в жизнь свои решения, преодолевают сопротивление других игроков; имитируют на себе все действия предприятия в рыночной экономике. В результате участия в бизнес-игре игроки получают опыт грамотного бизнес-поведения, опыт совершения действий для получения максимальной чистой прибыли, опыт предпринимательских действий, а также начинают понимать, что они знают и умеют делать, а чему им надо еще учиться.

Аналитическая сессия — интерактивная форма обучения, сочетающая в себе: а) технологию анализа деятельности предприятий по выполнению плана выпуска продукции и получению максимальной чистой прибыли в рамках игровой сессии; б) технологию внесения корректив в будущий план выпуска продукции и получения чистой прибыли.

Задачи аналитической сессии: а) определение затруднений и неправильных действий предприятий, которые помешали успешно выполнить план выпуска продукции и получения запланированной чистой прибыли в рамках игровой сессии; б) определение пробелов у обучающихся в понимании предметной области предпринимательства; устранение их; в) поиск и фиксация правильных действий предприятий при реализации плана выпуска продукции и получения максимальной прибыли; г) составление производственно-финансового и управленческого отчетов предприятия на основе фактических результатов игровой сессии.

Структурные элементы аналитической сессии:

- 1) командный анализ игровой сессии и выделение затруднений предприятий при реализации плана выпуска продукции и получения максимальной прибыли;
- 2) командное выделение неправильных действий при составлении и реализации плана выпуска продукции и получения максимальной прибыли;
- 3) коллективный (всем коллективом участников бизнес-игры) поиск и фиксация правильных действий предприятий при реализации плана выпуска продукции и получения максимальной прибыли;
- 4) командное заполнение отчетов предприятий.

В рамках аналитической сессии игровой коллектив: а) выделяет неправильные управленческие решения и действия (все какие были совершены в бизнес-игре) по схеме «план — действия по его выполнению — результат»; б) фиксируют правильные действия, которые позволят решить возникшие трудности в рамках следующей игровой сессии; в) заполняют отчеты.

2.4. Формы, виды и критерии аттестации / контроля

Результативность освоения программы отслеживается на каждом занятии в течение всего срока реализации программы. Формы проведения аттестации:

- 1) публичная проверка умения решать коммуникативные и финансовые кейсы во время проведения турнира знатоков и турнир-викторины;
- 2) публичная проверка умения решать бизнес-кейсы во время проведения бизнес-игры «Создаем свое дело».

С целью проверки знаний и умений по предпринимательству используются такие виды контроля, как *текущий* и *итоговый* контроль.

1. **Текущий контроль** знаний и умений по предпринимательству осуществляется на занятиях, проходящих в форме турнира знатоков и турнир-викторины, путем: а) публичной проверки правильности решения коммуникативных и финансовых кейсов; б) грамотной публичной защиты этих решений; в) грамотного публичного оппонирования решениям других команд с использованием усвоенного теоретического знания по предпринимательству.

Критерии оценки на турнире знатоков и турнир-викторине:

- а) команда, занявшая 1-е место за решение кейсов на турнире знатоков или турнир-викторине — получает отметку «отлично»;
- б) команды, занявшие 2–3 места на турнире знатоков или турнир-викторине — получает отметку «очень хорошо»;
- в) команды, занявшие 4–5 места за решение кейсов на турнире знатоков или турнир-викторине — получает отметку «хорошо»;
- г) команды, занявшие 6–7 места за решение кейсов на турнире знатоков или турнир-викторине — получает отметку «удовлетворительно».

Примечания.

Команда по какой-либо причине, не принимавшая участие в турнире знатоков или турнир-викторине, получает за это занятие 7-е место.

Выставленная отметка команде за турнир знатоков или турнир-викторину является в то же время отметкой, выставленной каждому участнику этой команды. Например, команда «1» получила отметку «отлично» за участие в турнире знатоков, следовательно, и члены команды Петров Константин и Николаев Руслан получают отметку «отлично».

2. **Текущий контроль** знаний и умений по предпринимательству осуществляется на каждом занятии, проходящем в форме имитационно-ролевой бизнес-игры «Создаем свое дело», путем публичной проверки правильности решения бизнес-кейсов, грамотной реализации этих решений в бизнес-игре, грамотного анализа процесса и результатов реализации решений, грамотного составления отчета с использованием усвоенного теоретического знания по предпринимательству.

Критерии оценки на первом, втором и третьем этапах бизнес-игры:

- а) команда, занявшая 1-е место в бизнес-игре (получившие первую по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получает отметку «отлично»;
- б) команды, занявшие 2–3 места в бизнес-игре (получившие вторую и третью по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «очень хорошо»;
- в) команды, занявшие 4–5 места в бизнес-игре (получившие четвертую и пятую по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «хорошо»;

г) команды, занявшие 6–7 места в бизнес-игре (получившие шестую и седьмую по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «удовлетворительно».

Критерии оценки на четвертом, пятом, шестом и седьмом этапах бизнес-игры:

а) команды, занявшие 1–3 места в бизнес-игре (получившие первую, вторую и третью по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «отлично»;

б) команды, занявшие 4–6 места в бизнес-игре (получившие четвертую, пятую и шестую по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «очень хорошо»;

в) команды, занявшие 7–10 места в бизнес-игре (получившие седьмую, восьмую, девятую и десятую по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «хорошо»;

г) команды, занявшие 11–14 места в бизнес-игре (получившие одиннадцатую, двенадцатую, тринадцатую и четырнадцатую по размерам чистую прибыль (или нулевую чистую прибыль) при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «удовлетворительно».

Примечания.

Команды, получившие по итогам этапа бизнес-игры убыток, получают отметку «неудовлетворительно» и 7-е место (на первом, втором, третьем этапах бизнес-игры); или 14-е место (на четвертом, пятом, шестом или седьмом этапах бизнес-игры) в таблице результатов.

Команда по какой-либо причине, не принимавшая участие в том или ином этапе бизнес-игры получает за это занятие 7-е место (на первом, втором, третьем этапах бизнес-игры); или 14-е место (на четвертом, пятом, шестом или седьмом этапах бизнес-игры).

Выставленная отметка команде за этап бизнес-игры является в то же время отметкой, выставленной каждому участнику этой команды. Например, команда «1» получила отметку «отлично» за участие в 1-м этапе бизнес-игры, следовательно, и члены команды Петров Константин и Николаев Руслан получают отметку «отлично».

Итоговый контроль знаний и умений по предпринимательству осуществляется после проведения всех занятий.

Для каждой команды подсчитывается сумма мест (смотрите Таблицу результатов команд, принявших участие в турнире знатоков, турнир-викторине, бизнес-игре «Создаем свое дело»), которая заносится в графу «Сумма мест».

Место равно количеству баллов, присужденных команде: 1-е место дает 1 балл, 10-е место дает 10 баллов, 14-е место дает 14 баллов.

Например, команда «1» заняла 1-е место в турнире знатоков, 1-е место в турнир-викторине, 3-е место в 1 этапе бизнес-игры, 4-е место во 2 этапе бизнес-игры, 2-е место в 3 этапе бизнес-игры, 1-е место в 4-м этапе бизнес-игры, 7-е место в 5 этапе бизнес-игры, 9-е место в 6 этапе бизнес-игры, 1-е место в 7 этапе бизнес-игры. Складывая сумму мест, мы получаем 28 баллов.

Например, команда «2» получила сумму мест, равную 26 баллам; команда «3» получила сумму мест, равную 30 баллам, а команда «4» получила сумму мест, равную 20 баллам.

Побеждает команда, набравшая наименьшую сумму мест (сумму баллов). Из нашего примера следует, что 1-е общее место заняла команда «4» с суммой мест, равной 20 баллам; 2-е общее место заняла команда «2» с суммой мест, равной 26 баллам; 3-е общее место заняла

команда «1» с суммой мест, равной 28 баллам; 4-е общее место заняла команда «3» с суммой мест, равной 30 баллам.

Критерии выставления итоговой оценки обучающимся:

- а) команды, занявшие 1–3 общие места, получают итоговую отметку «отлично»;
- б) команды, занявшие 4–6 общие места, получают итоговую отметку «очень хорошо»;
- в) команды, занявшие 7–10 общие места, получают итоговую отметку «хорошо»;
- г) команды, занявшие 11–14 общие места, получают итоговую отметку «удовлетворительно».

**Таблица результатов команд, принявших участие
в турнире знатоков, турнир-викторине и бизнес-игре «Создаем свое дело»**

	Место, занятое									Сумма мест	Общее место
	командой в турнире		командой в бизнес-игре «Создаем свое дело»								
	знатоков	викторине	1-й этап	2-й этап	3-й этап	4-й этап	5-й этап	6-й этап	7-й этап		
Команда 1											
Команда 2											
Команда 3											
Команда 4											
Команда 5											
Команда 6											
Команда 7											
Команда 1-1											
Команда 2-2											
Команда 3-3											
Команда 4-4											
Команда 5-5											
Команда 6-6											
Команда 7-7											

3. Список литературы

Основная литература.

1. Рабочая тетрадь к дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе «Предпринимательство. Создаем свое дело» / Электронное издание. — Москва, 2022 год.
2. Справочник учебных материалов к дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе «Предпринимательство. Создаем свое дело» / Электронное издание. — Москва, 2022 год.

Дополнительная литература.

1. Андрусов А.Ю. Твой первый бизнес, или Как запустить свой предпринимательский проект еще в школе / А.Ю. Андрусов. — Москва: Альпина Паблишер, 2021
2. Бодо Шеффер. Пес по имени Money. — Москва: Диля, 2012
3. Бойко М. Азы экономики / М. Бойко. — Москва: Издатель «Книга по требованию», 2015
4. Васин, Д.В. Деньги и бизнес для детей / Д. В. Васин. — Москва: Эксмо, 2021
5. Зобнина М.Р. Интернет-предпринимательство (10–11 классы). — Москва: Просвещение, 2019

6. Иванов О. Как найти деньги для вашего бизнеса / О. Иванов. — Москва: Издательство Манн. — 2018
7. Кайзер А.В. Самозанятый ребёнок / А.В. Кайзер. — Екатеринбург: Издательские решения, 2021
8. Кийосаки Р. Богатый папа, бедный папа для подростков / Роберт Кийосаки. — Москва: Попурри, 2021
9. Кови Ш. 7 навыков высокоэффективных тинейджеров / Шон Кови. — Москва: Хорошая книга, 2021
10. Липсиц И. Удивительные приключения в стране Экономика. — Москва: Вита-Пресс, 2011
11. Локк Д. Основы управления проектами / Д. Локк. — Москва: НИРО, 2004
12. Маккена Д. Твой первый миллион. Как его заработать и не потерять / Д. Маккена, Д. Глайста, М. Фонтейн. — Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2016
13. Найт Ф. Продавец обуви. Как я создал Nike. Версия для детей и подростков / Фил Найт. Москва: БОМБОРА, 2021
14. Основы предпринимательства и бизнеса для учеников 11 класса. — Астана: Көкжиек-Горизонт, 2019
15. Пинье И., Остервальд А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / И. Пинье, А. Остервальд. — Москва: Альпина Паблишер, 2020
16. Резник С. Первый Бизнес как игра / С. Резник. — Москва: RUGRAM, 2019
17. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис. — Москва: Альпина Диджитал, 2011
18. Тиль П., Мастерс Б. От нуля к единице. Как создать стартап, который изменит будущее / П. Тиль, Б. Мастерс. — Москва: Альпина Паблишер, 2021
19. Тончу Е. Большой бизнес для маленьких детей. — Москва: ИД Тончу, 2007
20. Фитцпатрик Р. Спроси маму Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут? / Роб Фитцпатрик. — Москва: Альпина Паблишер, 2021
21. Энциклопедия для детей. Бизнес. — Москва: Аванта+, 2008

Список дополнительных интернет-ресурсов

1. Анимированные презентации по разным темам финансовой грамотности и предпринимательству: [электронный ресурс]. URL: <https://edu.pacc.ru/Videosandpresentations/articles/presentations/> (Дата обращения: 12.09.2021).
2. Онлайн-игра «Первые шаги в мире финансов» (как создать свой первый бизнес) [электронный ресурс]. URL: <http://game.educenter.ru/#/go> (Дата обращения: 12.09.2021).
3. Платформа знаний и сервисов «Деловая среда» [электронный ресурс]. URL: <https://dasreda.ru>. (Дата обращения: 12.09.2021).
4. Портал по финансовой безопасности <http://www.gorodfinansov.ru>. (Дата обращения: 12.06.2022).
5. Сайт «Хочу. Могу. Знаю» <http://хочумогузнаю.рф>. (Дата обращения: 12.06.2022).
6. Сайт Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности <https://fincup.ru/>. (Дата обращения: 12.06.2022).
7. Статьи о предпринимательстве на сайте проекта «Финкульт» (проект Банка России) [электронный ресурс]. URL: <https://www.fincult.info/teaching/>. (Дата обращения: 29.02.2022).