

**БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
«ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ»**

Введена в действие приказом директора
№ 95 от «28» февраля 2022 г.
Директор _____ С.А. Марьяшов



**Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа
«Бизнес-стартап»**

Рассмотрена на заседании ПЦК
Протокол № 10 от «22» февраля 2022 г.

Одобрено педагогическим советом
Протокол № 4 от «25» февраля 2022 г.

Возраст обучающихся: 16-17 лет
Срок реализации: 1 месяц (28 часов)
Направленность программы: социально-гуманитарная
Авторы-составители программы:
Ерастова Светлана Ивановна,
преподаватель

г. Череповец
2022 г.

1. Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Бизнес-стартап» (далее - Программа), имеет социально-гуманитарную направленность, рассчитана на 1 месяц (28 часов) и предназначена для учащихся в возрасте 16-17 лет. Программа очно-заочная с применением дистанционных технологий.

Программа составлена в соответствии с:

- Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в РФ»;
- Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 09 ноября 2018г. № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

Изучение специального курса «Бизнес-стартап» обеспечивает формирование у обучающихся экономической грамотности, практической направленности знаний и предпринимательских компетенций, а также способствует возникновению мотивации к применению полученных знаний в сфере реального бизнеса, способности к самообразованию и самопознанию. Полученные знания помогут учащимся грамотно составить бизнес-план и, по возможности, реализовать его на практике.

Актуальность:

Актуальность программы обоснована тем, что государство заинтересовано в повышении уровня потребительской культуры и функциональной финансовой грамотности обучающихся. Оно связано с необходимостью формирования у обучающихся экономических, правовых компетенций, а также воспитания ответственности при принятии решений, повышения социальной и экономической активности.

Отличительные особенности программы:

Особенностью является интеграция курса с информатикой и коммуникативными технологиями, так как в ходе занятий некоторые темы осваиваются практически, с применением программ Excel (например, для построения прогноз изменения цен). Также используются современные интернет-технологии.

Актуальность программы определяется интересом обучающихся к процессам, происходящим в мировой экономике, стремлением обучающихся овладеть экономическими специальностями в лучших ВУЗах страны, где готовят квалифицированных специалистов, способных эффективно принятию решений в сфере экономики.

Для обучающихся данная программа дает возможность получить знания по основам бизнес планирования и это важно, в связи с тем, что современный человек должен обладать финансовой грамотностью. В современном мире экономическая и финансовая грамотность становятся неотъемлемой частью культурологической составляющей личности, гражданина.

Педагогическая целесообразность данной программы определяется социальной значимостью и направленностью на организацию практико-ориентированной, проектно-исследовательской деятельности обучающихся.

Настоящая программа раскрывает содержание общего курса экономических знаний, который включает в себя как необходимые представления о современных экономических системах и основах хозяйственной деятельности, так и умения обучающихся, а также основные критерии (ориентиры) подготовки социально адаптированной личности.

Особенности организации образовательного процесса:

Условия набора детей: в группу принимаются все желающие заниматься в данном объединении на основании письменного заявления родителей.

Набор детей в группы проводится в любом месяце, кроме июля и августа.

В ходе занятий по программе «Бизнес старт-ап» учащиеся будут изучать основы рынка и экономическую деятельность основных хозяйствующих субъектов, также

познакомятся с основными целями и принципами написания бизнес-плана, как инструмента привлечения инвестиций. Практическая часть занятий окажет поддержку учащимся в написании реального бизнес-плана, основанного на собственных бизнес-идеях.

В работе планируется использовать в качестве примеров и образцов выдержки из реальных бизнес планов для создания полной картины бизнес планирования. Выдержки и целые бизнес – планы (БП) применяются во время проведения теоретического блока занятия, работа с ними занимает важное место при объяснении нового материала как наглядность. Такие «иллюстрации» позволят максимально расширить знания учащихся, а также повысить мотивацию к дальнейшей работе в предпринимательской среде. Все эти фрагменты и целые БП даются в виде приложений.

Цель Программы: Развитие предпринимательских навыков и составление бизнес-плана.

Задачи программы:

- Сформировать у учащихся представление о бизнес-планировании как об эффективном инструменте отображения в модели желаемых результатов и о планировании бизнеса в целом;
- Обучить методам планирования, различным инструментам планирования;
- Научить способам составления бизнес-плана.
- Привить навыки чтения и анализа современной экономической литературы и информации, используемой при бизнес-планировании;
- Развивать с помощью тренингов и упражнений наблюдательность и внимание к мелочам;
- Прививать навыки работы в команде;
- Развивать способность оценивать необходимые ресурсы и возможные риски при планировании бизнеса.
- Сформировать социальное мировоззрение через этику ведение бизнеса;
- Воспитание активной жизненной позиции у учащихся.

2. Учебный план

№	Тема занятия	Кол-во часов	Теория	Практика
1.	Комплектование групп. Вводное занятие.	1	1	-
2.	Понятие бизнес-планирования. Методы бизнес-планирования и структура бизнес-плана.	1	1	-
3.	Бизнес-проект, как инновационный замысел. Поиск бизнес-идеи.	2	1	1
4.	Анализ рынка и описание бизнес модели, предприятия, продукта	4	2	2
5.	Маркетинг и продажи	4	2	2
6.	План производства	3	2	1
7.	Организационный план	2	2	-
8.	Финансовый план	5	2	3
9.	Резюме и оформление	1	1	-
10.	Продвижение и реализация бизнес- плана	1	1	-
11.	Психология предпринимателя	1	1	-
12.	Презентация финального проекта.	3	-	3
Итого:		28	16	12

3. Содержание программы

I. Комплектование групп. Вводное занятие.

Техника безопасности. Структура программы, цели и задачи курса.

II. Понятие бизнес-планирования. Методы бизнес-планирования и структура бизнес-плана.

Теория: Понятие бизнес-планирования. Практическая значимость проекта бизнеса. Организация взаимодействия внутри группы.

Практика: Формирование сплоченной группы посредством тренинга командного взаимодействия. Целью тренинга является выработка навыков групповой коммуникации и сплочения коллектива для дальнейшего успешного участия всех обучающихся в написании бизнес-плана.

III. Бизнес-проект, как инновационный замысел. Поиск бизнес-идеи.

Теория: Суть бизнеса. Поиск возможностей. Ценность для потребителя. Типы деятельности, рынок, конкурентные преимущества.

Практика: мозговой штурм, направленный на поиск общей бизнес-идеи. Игровая ситуация, в процессе которой происходит закрепление изученного теоретического материала. Деловая игра состоит из нескольких этапов, каждый из которых – отдельный шаг на пути создания собственного бизнеса. Составление структуры собственного бизнес-плана. Освоение технологии производства товара (услуги) каждой подгруппой согласно разрабатываемого бизнес-плана.

IV. Анализ рынка и описание бизнес модели, предприятия, продукта.

Теория: Законодательство РФ о предпринимательстве. Описание продукта/услуги. Потребители, мотивы потребления, портрет типичного потребителя. Потенциал рынка. Планируемый объем продаж. Методы прогноза продаж. Циклические и сезонные колебания. Прогнозы изменения.

Практика: сбор и анализ информации по рынку выбранного товара/услуги. Анализ конкурентов и товаров-заменителей. Деловая игра «Рыночный тест».

V. Маркетинг и продажи

Теория: характеристики и качество продукта. Товарный ассортимент. Установление цены на товар. Месторасположение. Каналы распределения. Продвижение товара/услуги (реклама, личные продажи, стимулирование сбыта, связи с общественностью).

Практика: Расчет плана продвижения и плана продаж. Кейс «Распознавание модели поведения и сегментация потребителей».

VI. План производства

Теория: План производства, выбор стратегии производства товара или услуги, детальное описание процесса производства, место производства продукции, производственные и технологические процессы, производственная программа фирмы, схема производства товара, необходимые мощности, технология и способы ее получения. Оборудование, способы его приобретения, расчет необходимого количества оборудования, производственные мощности, транспорт и его приобретение, понятие лизинга оборудования. Сырье и материалы. Производственный персонал компании, необходимая квалификация работников.

Практика: разработка плана производства.

VII. Организационный план

Теория: Организационный план. Руководители фирмы, владельцы фирмы, менеджеры. Структура управления организацией, кадровая политика, развитие персонала, заработная плата, фонд заработной платы.

Практика: разработка организационного плана. Работа над организационным планом.

VIII. Финансовый план

Теория: Финансовый план предприятия. Ожидаемая доходность проекта, потребность в инвестициях, срок окупаемости проекта, вложения в проект и способы привлечения капитала, график инвестирования в проект. График поступлений доходов, баланс, план прибылей и убытков, план денежных потоков. Ликвидность, финансовая устойчивость, оборачиваемость денежных средств, рентабельность бизнеса.

Практика: составление финансового плана, решение задач по нахождению показателей эффективности проекта, практическая работа с анализом чувствительности, задачи по финансовому анализу.

IX. Резюме и оформление

Теория: правильное составление титульной страницы бизнес-плана. Требования к оформлению, необходимыми для составления данного этапа. Анализ бизнес модели с точки зрения нового бизнеса.

Практика: составление резюме по плану рассмотренных этапов. Оформление титульной страницы

X. Продвижение и реализация бизнес- плана

Теория: Типичные ошибки в бизнес-плане. Поиск инвестора и выяснение их приоритетов. Важность эффективной презентации бизнес-плана. Управление реализацией бизнес-плана. Основы успешной презентации. Аудитория, невербальные знаки, речь, визуальный ряд. Общие представления об инфографике, её применении и назначении; знакомство с видами инфографики, принципами визуализации инфографики; правила и средства разработки ментальных карт; знакомство с одним из сервисов для инфографики

Практика: деловая игра «Поиск инвестора». Тренировка презентационных навыков. Составление итоговой презентации бизнес-плана в программе Power Point или иных программах презентаций, презентация результатов. Разработка ментальных карт на листе бумаги и с помощью онлайн-сервисов; формализация и структурирование информации с использованием соответствующих программных средств обработки данных.

XI. Психология предпринимателя

Теория: Мозговой штурм. Какие личностные качества нужны предпринимателю?; Какие способности можно назвать предпринимательскими способностями?; Презентация: «Особенности предпринимательского мышления»; Презентация «Мировоззрение успешного человека».

Практика: Тесты по теме

XII. Презентация финального проекта.

Защита готовых проектов.

4. Планируемые результаты

В результате реализации данной программы учащиеся будут **знать/понимать:**

-понятия и определения из раздела экономической науки «бизнес-планирование», а также условия их эффективного применения;

-методы и инструменты разработки основных частей бизнес-плана (маркетинговый, производственный, организационный, финансовый планы и пр.);

-основные способы и этапы составления бизнес-плана.

учащиеся будут уметь:

-давать интерпретацию неадаптированной информации, используемой в бизнес-планировании, принимать решение о возможностях бизнеса и его эффективности;

-применять методы и инструменты бизнес-планирования, используя методы креативного мышления, экономическую интуицию, наблюдательность и внимание к мелочам;

-работать в команде, находить способы эффективного взаимодействия с коллегами;

-планировать обеспечение бизнеса необходимыми ресурсами с учетом возможных рисков;

-самостоятельно составлять бизнес-план с собственной бизнес-идеей по общепринятому стандарту, при этом адекватно отображая свои бизнес-идеи;

-грамотно интерпретировать полученную информацию, представленную в виде бизнес-плана, принимать решение о возможности и эффективности проекта.

у учащихся будет:

- воспитана жизненная позиция, основанная на социальном мировоззрении и знании этики бизнеса;
- сформировано понятие:
 - о социальном мировоззрении и этике ведения бизнеса, о гражданском обществе и гражданской позиции с опорой на законодательство РФ
 - о предпринимательстве,
 - об активной жизненной позиции современного предпринимателя
 - сформирована активная жизненная позиция, уверенность в возможности открытия собственного дела.

5. Календарный учебный график

№	Тема занятия	Дата проведения	Количество часов			Форма занятия	Форма аттестации
			всего	теория	практика		
Комплектование групп. Вводное занятие. (1ч)							
1.	Комплектование групп. Вводное занятие. Инструктаж по ТБ	11.05	1	1	-	Техника безопасности. Структура программы объединения, цели и задачи курса.	Наблюдение Опрос.
Понятие бизнес-планирования. Методы бизнес-планирования и структура бизнес-плана. (1ч)							
2.	Понятие бизнес-планирования.	11.05	1	1	-	Теория: Понятие бизнес-планирования. Практическая значимость проекта бизнеса. Организация взаимодействия внутри группы.	
	Методы бизнес-планирования и структура бизнес-плана.						
Бизнес-проект, как инновационный замысел. Поиск бизнес-идеи. (2ч)							
3.	Как найти бизнес-идею, которая работает.	13.05	1	1	-	Теория: Суть бизнеса. Поиск возможностей. Ценность для потребителя. Типы деятельности, рынок, конкурентные преимущества.	Проверка наличия темы и структуры индивидуально го бизнес-проекта
	Мозговой штурм: «ревизия» идей. Способы оценки «рабочих» идей						
4.	Составление структуры собственного бизнес-плана. Создание прототипов товаров, отработка технологии производства	13.05	1	-	1	Практика: составление структуры собственного бизнес-плана. Освоение технологии производства товара (услуги) каждой подгруппой согласно разрабатываемого бизнес-плана.	
Анализ рынка и описание бизнес модели, предприятия, продукта (4ч)							
5.	Основные элементы бизнеса. Потенциальные потребители	16.05	2	2	-	Теория: Законодательство РФ о предпринимательстве. Описание продукта/услуги. Потребители, мотивы потребления, портрет типичного потребителя. Потенциал рынка. Планируемый объем продаж. Методы прогноза продаж.	Проверка наличия готового анализа рынка, оформленные психографические характеристики клиентов, составленная таблица по конкурентам.
	Инфраструктура.						
6.	Описание бизнеса и анализ рынка.	18.05	2	-	2		
	Описание бизнеса и анализ рынка.						

						Циклические и сезонные колебания. Прогнозы изменения. Практика: сбор и анализ информации по рынку выбранного товара/услуги. Анализ конкурентов и товаров-заменителей. Деловая игра «Рыночный тест».	
Маркетинг и продажи (4ч)							
7.	План маркетинга. Продвижение товара/услуги	20.05	2	2	-	Теория: характеристик и и качество продукта. Товарный ассортимент. Установление цены на товар. Месторасположение. Каналы распределения. Продвижение товара/услуги (реклама, личные продажи, стимулирование сбыта, связи с общественностью). Практика: Расчет плана продвижения и плана продаж.	Проверка наличия маркетингового плана
8.	Создание плана продвижения и плана продаж.	23.05	2	-	2		
План производства (3ч)							
9.	План производства, как важнейший элемент бизнес-планирования	25.05	2	2	-	Теория: План производства, выбор стратегии производства товара или услуги, детальное описание процесса производства, место производства продукции, производственные и технологические процессы, производственная программа фирмы, схема производства товара, необходимые мощности, технология и способы ее получения. Практика: разработка плана производства.	Проверка наличия плана производства
10	Разработка плана производства	27.05	1	-	1		
Организационный план (2ч)							
11	Организационный план, как составляющая бизнес плана. Структура управления организацией	30.05	2	2	-	Теория: Организационный план. Руководители фирмы, владельцы фирмы, менеджеры. Структура управления организацией, кадровая политика, развитие персонала, заработная плата, фонд заработной платы.	Проверка наличия готового организационного плана

Финансовый план (5ч)							
12	Особенности и структура финансового плана. Ключевые параметры, необходимые для составления финансового плана	01.06	2	2	-	Теория: Финансовый план предприятия. Ожидаемая доходность проекта, потребность в инвестициях, срок окупаемости проекта, вложения в проект и способы привлечения капитала, график инвестирования в проект. Практика: составление финансового плана, решение задач по нахождению показателей эффективности проекта, практическая работа с анализом чувствительности, задачи по финансовому анализу.	Проверка наличия финансового плана, проверка правильности расчетов
13	Разработка финансового плана.	03.06	3	-	3		
Резюме и оформление (1ч)							
14	Составление резюме	06.06	1	1	-	Теория: правильное составление титульной страницы бизнес-плана. Требования к оформлению, необходимыми для составления данного этапа. Анализ бизнес модели с точки зрения нового бизнеса.	Наличие готового оформленного бизнес-проекта
Продвижение и реализация бизнес- плана (1ч)							
15	Продвижение и реализация бизнес-плана	06.06	1	1	-	Теория: Типичные ошибки в бизнес-плане. Важность эффективной презентации бизнес-плана. Аудитория, невербальные знаки, речь, визуальный ряд.	Проверка наличия готовой инфографики по проекту, проверка готовности презентации.
Психология предпринимателя (1ч)							
16	Личностные качества предпринимателя	08.06	1	1	-	Теория: Мозговой штурм. Какие личностные качества нужны предпринимателю?; Какие способности можно назвать предпринимательским и способностями?; Презентация: «Особенности предпринимательского мышления»; Презентация «Мировоззрение успешного человека». Коммуникативные качества	Тестирование.

						предпринимателя. Методы убеждения партнеров. Ведение переговоров.	
Презентация финального проекта (3ч)							
17	Презентация финального проекта.		3	-	3	Практика: Индивидуальное выступление обучающихся	Защита проектов
Итого:			28	16	12		

6. Условия реализации программы

Для занятий необходимо отдельное помещение. Занятия проходят в кабинете, который полностью оснащен необходимой мебелью, доской. Условия для занятий соответствуют санитарно-гигиеническим нормам. Кабинет оснащен компьютером с доступом в сеть Интернет, проектором, что позволяет использовать для занятий видеофильмы, презентации.

Кадровое обеспечение: для реализации программы задействован один педагог, высшей категории, с высшим экономическим образованием.

7. Формы аттестации

Текущий контроль образовательного процесса – самооценка и анализ основных частей бизнес-плана по мере их создания и оформления. Текущий контроль осуществляется в течение учебного года путем наблюдения за работой учащихся. Текущий контроль позволяет определить степень усвоения учащимися учебного материала и уровень их подготовленности к занятиям, повышает ответственность и заинтересованность в обучении. Выявление отстающих и опережающих обучение учеников позволяет своевременно подобрать наиболее эффективные методы и средства обучения.

Промежуточная аттестация проводится в декабре и осуществляется в виде тестирования и защиты первой части бизнес-проекта.

Объектами контроля являются:

- знания, умения, навыки по программе;
- уровень и качество реализуемых исследовательских проектов;
- степень самостоятельности учащихся.

Кроме того, в процессе реализации программы, обучающиеся смогут принять участие в ежегодном конкурсе бизнес-проектов с целью саморазвития и самореализации, а также развития у обучающихся учебной мотивации. Для успешной реализации программы используются как индивидуальные, так и групповые формы работы.

8. Оценочные материалы

Формами проверки теоретических знаний и практических навыков учащихся могут быть:

- устные ответы учащихся в виде презентаций этапов бизнес планов;
- тренировочные упражнения;
- практические задания;
- бизнес-план как главный практический результат работы над программой.

9. Методические материалы

Организация образовательного процесса происходит в очно-дистанционной форме с применением дистанционных технологий, в группе не более 25 человек.

Методы обучения, используемые педагогом во время проведения занятий:

- словесный (устное изложение, беседа, рассказ, лекция и т.д.);
- наглядный (показ видео и мультимедийных материалов, иллюстраций, наблюдение, показ педагогом и выполнение работы по образцу и др.);
- практический (тренинги, деловые игры, кейсы).

Принципы обучения при реализации образовательной программы:

Принцип наглядности — широкое использование наглядного материала — схем, готовых бизнес-проектов;

Принцип системности и последовательности — обучение ведётся от простого к сложному, с постепенным усложнением поставленных задач;

Принцип доступности — материал даётся в доступной для детей форме, возможен вариант игры, викторины, коллективной работы.

Принцип научности — всё обучение ведётся с опорой на учебную литературу, опыт педагога, проверенные временем методы и технологии.

Дифференцированный и индивидуальный подход — педагог внимательно следит за успехами каждого из детей, подбирая более удобную систему подачи материала и практических занятий, опираясь на возрастные и индивидуальные особенности каждого ребенка.

Методы, в основе которых лежит форма организации деятельности учащихся на занятиях:

- фронтальный — одновременная работа со всеми учащимися;
- индивидуально-фронтальный — чередование индивидуальных и фронтальных форм работы;
- групповой — организация работы в группах;
- индивидуальный — индивидуальное выполнение заданий, решение проблем.

10. Список литературы

1. Азбука составления победоносного бизнес плана/Г.Саттон: пер. с английского Л.А. Бабук. — Мн.:Попурри, 2017. — 384с.
2. Руководство Ernst & Young по составлению бизнес-планов / Брайен Форд, Джей Борнстайн, Патрик Прюэтт ; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишерз, 2020. — 258 с.
3. Интернет ресурс www.openbusiness.ru
4. Интернет ресурс www.homebusiness.ru
5. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.В.Ковалева. СПб 2021 г. Т.1.497 с.,Т.2. 669 с.
6. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов./ Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2020. — 1342 с.
7. Стратегический маркетинг. Фатхутдинов Р.А. М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2020. — 640 с.
8. Барроу П. Бизнес-план, который работает. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2019. — 288с.
9. Еремеева Н. 100 игр и упражнений для бизнес-тренингов. СПб, 2018, 129 с.
10. Как начать свое дело в Санкт-Петербурге. Справочник начинающего предпринимателя / Общественный совет по малому предпринимательству при губернаторе Санкт-Петербурга. — СПб, 2017 (Электронная версия).
11. Кьелл А. Нордстрем, Йонас Риддерстрале. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. (Электронный ресурс). <http://lib.rus.ec/b/75850>.
12. Микалко М. Игры для разума. Тренинг креативного мышления. СПб, 2009, 448 с.
6. Попов В.М. Бизнес-планирование. Учебник. М., 2018, 816 с.

Тестовые задания для промежуточной аттестации

1. Является главной целью предпринимательской деятельности получение прибыли:
 - а) Да
 - б) Нет
2. Предприятие - это хозяйство, выполняющее определенные виды работ:
 - а) Да
 - б) Нет
3. Соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями является коммерческой сделкой:
 - а) Да
 - б) Нет
4. Получение прибыли - это не основная цель предпринимателя:
 - а) Да
 - б) Нет
5. Качество продукции это совокупность:
 - а) свойств продукции обуславливающая ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением;
 - б) свойств продукции обуславливающая ее потребность на рынке за определенную цену;
 - в) свойств продукции за которые она нравится потребителям;
 - г) свойство продукции, позволяющее сохранять его качество.
6. Одним из успешных условий работы предприятия:
 - а) выпуск конкурентной продукции;
 - б) прибыль от выпускаемой продукции;
 - в) насыщение рынка своей продукцией;
 - г) благосостояние работников предприятия.
7. Из нижеперечисленного не относится к стимулам к началу собственного дела
 - а) стремление к личной независимости;
 - б) желание раскрыть свои способности;
 - в) возможности выполнять любимую работу в удобное для себя время;
 - г) накопленные личные сбережения.
8. Как Вы считаете, из каких составляющих складывается конкурентность продукции:
 - а) цена + желание приобрести товар;
 - б) цена + качество + обслуживание;
 - в) цена + дизайн товара + послепродажное обслуживание;
 - г) цена + качество + мне нравится этот товар
9. Умение оценить выгодность и перспективность дела выражает проявлением предпринимательских возможностей:
 - а) Да
 - б) Нет
10. Предпосылками, без которых невозможно создать собственное дело, являются:
 - а) наличие первоначального капитала
 - б) желание человека стать предпринимателем, его дееспособность, наличие опыта деятельности в данной сфере и первоначального капитала
 - в) наличие предпринимательской среды и предпринимателя
 - г) наличие команды соучредителей и первоначального капитала.
11. Основными этапами процесса создания собственного дела являются:
 - а) подготовительный, постановка проблем, целей, сбор информации, принятие решения, подбор соучредителей, планирование, проведение учредительного собрания,

- юридическое оформление, набор персонала, организация производства, контроль;
- б) подготовительный этап, этап планирования, этап юридического оформления, набор персонала, организация производства, контроль;
- в) подготовительный, постановка проблем, целей, сбор информации, прогнозирование, принятие решения, планирование, юридическое оформление, согласование, организация, контроль;
- г) подготовительный этап, этап планирования, этап юридического оформления
12. Направлениями исследования потенциального рынка при создании собственного дела являются:
- а) исследования предпринимательской среды, исследование собственных возможностей, возможностей потребителей, партнёров, конкурентов;
- б) исследование рынка в целом, исследование потенциальных конкурентов, поставщиков и потребителей, исследование товаров и системы товародвижения, исследование цен;
- в) исследование потребителей, товаров и системы товародвижения, исследования системы ценообразования, рекламы, дизайна товаров и своих возможностей их реализовать;
- г) исследование товаров, системы ценообразования, товародвижения, сбыта, рекламы, дизайна товаров и своих возможностей их реализовать.
13. В настоящее время в России наиболее распространенной формой собственности является:
- а) частная;
- б) государственная;
- в) муниципальная;
- г) смешанная.
14. К коммерческим организациям не относятся:
- а) хозяйственные товарищества и общества;
- б) производственные кооперативы;
- в) потребительские кооперативы;
- г) государственные унитарные предприятия.
15. Государственное или муниципальное торговое предприятие является ли коммерческой организацией:
- а) Да
- б) Нет
16. Некоммерческой организацией является:
- а) союзы;
- б) ассоциации;
- в) потребительские кооперативы;
- г) все вышеперечисленные варианты верны.
17. Промышленный комплекс, объединяющий различные заводы, комбинаты, часто не связанные или имеющие самые отдаленные технологические и производственные связи друг с другом, называется:
- а) концерн;
- б) конгломерат;
- в) транснациональные концерны (ТНК);
- г) корпорации
18. Что из нижеперечисленного не относится к объектам коммерческой деятельности прямого участия в производстве продукции:
- а) сырье;
- б) материалы;
- в) полуфабрикаты;
- г) технологическое оборудование.

19. Из нижеперечисленного не относится к объектам коммерческой деятельности косвенного участия в производстве продукции:

- а) материалы;
- б) приборы;
- в) здания и сооружения;
- г) машины.

20. Необходимость эффективного использования производственных ресурсов определяется:

- а) редкостью и ограниченностью ресурсов
- б) бесплатностью ресурсов
- в) их взаимозаменяемостью
- г) ограниченностью

Приложение 2

Внешняя оценка сформированных компетентностей.

Компетентность	Содержание действий	Баллы
Учебная активность	– активность отсутствует; – пассивен на занятии, часто дает неправильные ответы или не отвечает совсем, переписывает готовое с доски;	3
	активность кратковременная, часто отвлекается, не слушает; – редко принимает участие в обсуждении, но отвечает преимущественно верно	4
	– стремится отвечать, работает со всей группой, чередуются положительные и отрицательные ответы; – активно работает на всех занятиях, часто поднимает руку, отвечает преимущественно верно, стремится отвечать.	5
	– не проявлены вышеуказанные характеристики	2
Целеполагание	– плохо различает учебные задачи разного типа, отсутствует реакция на новизну задачи, нуждается в постоянном контроле со стороны учителя, не может ответить на вопросы о том, что сделал или собирается сделать; – осознает, что надо делать в процессе решения практической задачи, в теоретических задачах не ориентируется;	3
	– принимает и выполняет только практические задачи, в отношении теоретических задач не может осуществлять целенаправленные действия; – охотно осуществляет решение познавательной задачи, регулирует процесс выполнения, четко может дать отчет о своих действиях после принятого решения.	4
	– столкнувшись с новой практической задачей, самостоятельно формулирует познавательную цель и строит деятельность в соответствии с ней; – самостоятельно формулирует познавательные цели, выходя за пределы требований программы, выдвигает содержательные гипотезы.	5
	– не проявлены вышеуказанные характеристики	2
Публичное выступление	– соблюдает нормы публичной речи и регламент; – готовит план выступления на основе заданных целей, целевой аудитории и жанров выступления; – использует паузы для выделения смысловых блоков своего выступления; – работает с вопросами, заданными на уточнение и понимание.	3
	– соблюдает нормы публичной речи и регламент; – использует вербальные средства (средства логической связи) для выделения смысловых блоков своего выступления; – использует невербальные средства или наглядные материалы, подготовленные \ отобранные под руководством педагога; – работает с вопросами, заданными в развитие темы	4
	– соблюдает нормы публичной речи и регламент; – применяет в своей речи логические \ риторические приемы \ приемы	5
	– не проявлены вышеуказанные характеристики	2

	обратной связи с аудиторией; - самостоятельно готовит \ отбирает адекватные коммуникативной задаче наглядные материалы и использует их для повышения эффективности коммуникации; - работает с вопросами на дискредитацию позиции.	
Продуктивная групповая коммуникация	не проявлены вышеуказанные характеристики	2
	- обучающиеся самостоятельно следуют заданной процедуре группового обсуждения; - обучающиеся разъясняют свою идею, предлагая ее, или аргументируют свое отношение к идеям других членов группы. - обучающиеся дают ответ (выполняют действие) в соответствии с заданием для групповой работы	3
	- обучающиеся самостоятельно договариваются о правилах и вопросах для обсуждения в соответствии с поставленной перед группой задачей; - обучающиеся следят за соблюдением процедуры обсуждения и обобщают \ фиксируют решение в конце работы; - обучающиеся задают вопросы на уточнение и понимание идей друг друга, сопоставляют свои идеи с идеями других членов группы, развивают и уточняют идеи друг друга; - обучающиеся дают ответ (выполняют действие) в соответствии с заданием для групповой работы	4
	- обучающиеся используют приемы выхода из ситуации, когда дискуссия зашла в тупик, или резюмируют причины, по которым группа не смогла добиться результатов; - обучающиеся следят за соблюдением процедуры обсуждения и обобщают \ фиксируют промежуточные результаты; - обучающиеся называют области совпадения и расхождения позиций, выявляя суть разногласий, дают сравнительную оценку предложенных идей относительно цели групповой работы - обучающиеся дают ответ (выполняют действие) в соответствии с заданием для групповой работы.	5
Самоконтроль	не проявлены вышеуказанные характеристики	2
	- не умеет обнаружить и исправить ошибку даже по просьбе учителя, некритично относится к исправленным ошибкам в своих работах и не замечает ошибок других учеников; - контроль носит случайный произвольный характер, заметив ошибку, не может обосновать своих действий;	3
	- осознает правила контроля, но одновременно выполнять учебные действия и контролировать их не может, после выполнения может найти и исправить ошибки; - ошибки в многократно повторенных действиях исправляет самостоятельно, контролирует выполнение учебных действий другими, но при решении новой задачи теряется.	4
	- задачи, соответствующие усвоенному способу контроля выполняются безошибочно, с помощью учителя может обнаружить неадекватность способа новой задаче и внести коррективы; - контролирует соответствие выполняемых действий способу, при изменении условий вносит коррективы до начала решения.	5
Креативная компетентность	не проявлены вышеуказанные характеристики	2
	воплощает нестандартные идеи, подходящие для выполнения задания	3
	воплощает креативные идеи, опираясь на существующие образцы	4
	воплощает креативные идеи, не имеющие аналогов	5
	не проявлены вышеуказанные характеристики	2

Уровни сформированности ключевых компетентностей

- 2 балла – не достигнут необходимый уровень
 3 балла – базовый уровень
 4 балла – повышенный уровень
 5 балла – творческий уровень

Уровни усвоения ДООП

Уровни усвоения программы	Характеристики продукта творческой деятельности	Показатель оценивания	% -
Низкий	- Малоактивен, наблюдает за деятельностью других, самостоятельно не выполнить задание. - Неадекватно реагирует на оценку собственной деятельности. - пропускает занятие, мешает другим. - не имеет представления о конечном результате выполняемой работы. - Неохотно выполняет поручения. Начинает работу, но часто не доводит ее до конца. Справляется с поручениями и соблюдает правила поведения только при наличии контроля и требовательности педагога или товарищей. - при выполнении работы не может самостоятельно сформулировать ответы на поставленные вопросы.	«2» ниже нормы, Неудовлетворительно Поставленная задача не решена	0-49%
Средний уровень	- при работе в группах и парах чаще всего навязывает свое мнение. - использует информацию с целью копирования. Работу ведет по отработанному алгоритму. - ребёнок активно включается в работу, но при первых же трудностях интерес угасает. - вопросов задает немного, при помощи педагога способен к преодолению трудностей. - самостоятельный выполняет задание сам, а при проверке ориентируется на других детей и делает так, как у них.	«3» Норма, зачёт, удовлетворительно. Решение поставленной задачи выполнена с некоторыми недочетами	50-69%
Высокий уровень	- в групповой работе старается слушать и понимать собеседника, выполнять правила общения и поведения на занятиях по программе, владеть умениями адекватно оценивать результат собственной деятельности, уважительно относится к выражению видения проблемы другими детьми - ребенок проявляет выраженный интерес к предлагаемым заданиям. - сам задает вопросы, прилагает усилия к преодолению трудностей. - способен на опирающиеся варианты, придумать свой вариант и способ его реализации - самостоятельный ребёнок сам берется за выполнение любого задания.	«4» Хорошо. Поставленная задача решена полностью.	70-90%