

Министерство образования, науки и молодёжной политики Республики Коми

**Государственное профессиональное образовательное учреждение
«Гимназия искусств при Главе Республики Коми» имени Ю.А. Спиридонова**

Ю.А. Спиридонов нима «Коми Республикаса Юралысь бердын искусство гимназия»
уджсикасö велöдан канму учреждение

ПРИНЯТА

решением педагогического совета
государственного профессионального образовательного
учреждения «Гимназия искусств при Главе Республики
Коми» имени Ю.А. Спиридонова
от 30.08.2018 № 1

СОГЛАСОВАНО

протокол заседания методического объединения
преподавателей художественного отделения
государственного профессионального образовательного
учреждения «Гимназия искусств при Главе Республики
Коми» имени Ю.А. Спиридонова
от 26.08.2018 № 1

УТВЕРЖДЕНА

приказом государственного профессионального
образовательного учреждения «Гимназия
искусств при Главе Республики Коми»
имени Ю.А. Спиридонова
от 30.08.2018 № 536-од



**Рабочая программа
кружка юных предпринимателей**

«ART-money»
(наименование учебного предмета, курса)

для обучающихся 7-9 классов

1 год
(срок реализации)

Витязева И.А., Шалчиювене Т.С.
(Ф.И.О. разработчика, разработчиков)

г. Сыктывкар, 2018 г.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Программа кружка юных предпринимателей «Art-money» разработана на основе многолетнего опыта работы школьной компании "Art-money".

Тип учебного заведения, в котором реализуется данная программа, – профессиональное образовательное учреждение, вид – гимназия.

Срок реализации кружка юных предпринимателей «Art-money» для обучающихся 7-9 классов художественного отделения составляет 1 год.

Посещение кружка для обучающихся художественного отделения носит добровольный характер и происходит во внеаудиторное время согласно учебному расписанию. Списочный состав кружка утверждается в начале учебного года приказом директора.

Актуальность программы. В современных условиях нестабильной рыночной экономики завтрашний день может быть непохожим на сегодняшний. Можно плыть по течению, а можно отнестись к новым обстоятельствам по-творчески. Художник, архитектор, дизайнер должен уметь презентовать свои проекты, произведения и услуги потенциальному заказчику, уметь грамотно ненавязчиво отстаивать свои взгляды с учётом пожеланий покупателя, тонко чувствовать покупательский спрос на те или иные товары и услуги. Каждый год на художественном отделении производятся изделия изобразительного, декоративно-прикладного искусства, на изготовление которых требуются дорогостоящие материалы и инструменты.

Миссия школьной компании «Art-money» - обеспечить материальные затраты на образовательную деятельность художественного отделения. Принимая участие в школьных предпринимательских конкурсах, компаний реализуется ещё и профориентационная функция художественного отделения по привлечению потенциальных абитуриентов.

Приобретая начальные экономические знания, подростки становятся способными видеть и оценивать те проблемы и задачи, которые стоят перед семьей, школой, регионом не только с точки зрения потребителя, но и (в силу природной предрасположенности детей к инновациям) с точки зрения новатора, предлагая решение проблем, до которых у взрослых «не доходят руки». Начав этот процесс (воспитания экономической грамотности) в подростковом возрасте, в будущем мы получаем инновационно мыслящего специалиста, готового осмысливать свой труд и его ценность не столько с точки зрения личной выгоды, сколько с точки зрения полезности для общества. Таким образом, воспитание экономически грамотного специалиста полезно не только для личностного развития детей, но и для социально- экономического развития региона, в котором они проживают. Это подтверждает необходимость целенаправленной экономической и финансовой подготовки школьников к будущей экономической и предпринимательской деятельности.

Форма занятий – мелкогрупповая (командная), количество человек в группе – от 4 до 10 обучающихся. Принцип командной работы позволяет будущим предпринимателям грамотно распределять функции между членами команды и принимать коллективные решения, но под руководством педагога. Предлагается с самого начала распределить обязанности между обучающимися и назначить президента компании, руководителя маркетингового отдела, руководителя производственного отдела, руководитель финансового отдела. Руководители ведут учет по своему функционалу, выдвигают идеи, но над решением задач работают все участники команды.

Цели и задачи кружка

Цели: приобретение личностно-деловых качеств и практических навыков предпринимательской деятельности, позволяющих обучающимся ориентироваться в современных социально-экономических условиях.

Задачи:

- Повышение уровня экономической и финансовой грамотности обучающихся.
- Развитие коммуникативных навыков у участников программы, навыков самопрезентации и самоменеджмента.
- Овладение навыками презентации проекта, способами и формами защиты проекта.
- Формирование мотивации на получение образования в области предпринимательской деятельности.
- Привлечение обучающихся к участию в социально-экономической жизни Республики Коми.

Программа построена на принципах сохранения и развития индивидуальной самобытности обучающегося, сотрудничества детей и взрослых во всех видах совместной деятельности.

Программа юных предпринимателей «Art-money» тесно взаимодействует с гуманитарными областями знаний. Интегрированный характер содержания курса предполагает реализацию межпредметных связей с такими дисциплинами, как:

- экономика;
- обществознание;

- психология;
- маркетинг;
- менеджмент.

Планируемые результаты:

- стимулирование профессионального самоопределения в области изобразительного/ декоративно-прикладного/ архитектурного искусства;
- формирование интереса и развитие способностей к предпринимательству;
- участники получают базовые знания об экономическом аспекте предпринимательской деятельности, навыки «рождения» бизнес идеи, ее презентации;
- стимулирование личностного роста участников компании.

**Сведения о затратах учебного времени
Срок обучения 1 год**

Вид учебной работы, аттестации, учебной нагрузки	Затраты учебного времени, график промежуточной аттестации		Всего часов
Классы	7-9		
Полугодия	1	2	
Аудиторные занятия	16	17	33
Максимальная учебная нагрузка	16	17	33
Вид промежуточной аттестации,		зачёт	

СОДЕРЖАНИЕ КРУЖКА

Содержание кружка юных предпринимателей «Art-money» разработано с учетом возрастных особенностей детей.

Перечень основных содержательных блоков:

1. Теоретический
2. Практический

Каждый блок раскрывает отдельный аспект предпринимательской деятельности: экономический, юридический, психологический аспект предпринимательской деятельности, а так же особенности развития предпринимательства на территории Республики Коми.

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

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

Программа рассчитана на обучающихся 13-16 лет, общим объемом 33 часа – 1 час в неделю.

Годовые требования

№ п/п раздела, темы	Наименование раздела, темы	Дидактические единицы
І год обучения		
1	Бизнес планирование (3 часа)	
	Предпринимательская идея и ее выбор. Технология накопления идей. Техника работы предпринимателя по анализу идей. Основные экономические и технико-организационные показатели, влияющие на отбор идей. Рынок, как источник информации. Приоритетные сферы деятельности в малом и среднем бизнесе для Приуральского района. В практической части проводится деловая игра, посвященная формированию банка возможных идей и установлению критериев отбора наиболее перспективных	
2	Маркетинг организации (6 часов)	
	Маркетинг как форма производственно-сбытовой деятельности предпринимателя. Функции маркетинговой деятельности. Разновидности спроса и соответствующие задачи маркетинга. Товар и услуги как средство оказания влияния на рынок. Жизненный цикл товара. Исследование спроса и рынка. Размер рынка и его рост. Анализ открытых статистических данных. Емкость и насыщенность рынка. Отраслевые сегменты рынка, тенденции их развития. Общий и посегментный объем продаж продукции и основные типы клиентов; ограничения по продажам продукции и планы их преодоления. Объем продаж, рассматриваемый в бизнес-плане. Обычная величина отраслевой валовой прибыли. Объемы производства и размещение предприятий-конкурентов. Механизмы действия рынка и основные параметры конкуренции: цена, качество, обслуживание, репутация. В практической части обучающиеся разрабатывают маркетинговую стратегию малого предприятия, с ними прорабатываются следующие вопросы: <ul style="list-style-type: none"> • определение целевого рынка; • определение конкурентов; • сколько будет стоить конечный продукт; • способы доставки; • способы приема оплаты; • организация партнерской программы. Итог практического занятия: разработка маркетингового плана.	

3	Правовые основы предпринимательства (2 часа)
	<p>Закон о предпринимательстве. Собственность, формы собственности. Организационно-правовые формы предпринимательства, допускаемые российским законодательством. Предпринимательство с образованием и без образования юридического лица. Достоинства и недостатки различных форм предприятий. Понятие об индивидуальной предпринимательской деятельности. Определение малого предпринимательства и его критерии в России. Субъекты малого предпринимательства. Значение и задачи малого предприятия. Плюсы и минусы малого предпринимательства. Развитие малого предпринимательства. Государственная поддержка малого предпринимательства. Проблемы малого предпринимательства в России и пути их преодоления. Налоги, виды налогов, расчет налогового сбора.</p> <p>В практической части проводится деловая игра. Задача деловой игры – выявление основных положений, касающихся регламентации деятельности малых предприятий и получение практических навыков заполнения основных документов на регистрацию предприятия.</p>
4	Управленческие решения. (3 часа).
	<p>Управленческое решение. Ситуация принятия решения. Формы и способы принятия управленческих решений. Технология принятия управленческого решения. Типы управленческих решений.</p> <p>Обучающиеся на практике учатся применять метод построения дерева решений для принятия управленческих решений в предпринимательской деятельности.</p>
5	Деньги и денежное поведение (1 час)
	<p>Понятие о финансах фирмы. Источники финансовых ресурсов для создания и развития фирмы. Основные типы финансовых проблем, с которыми сталкивается предприниматель. Деньги, денежное поведение. Виды денежного поведения. Стратегия и тактика денежного поведения. Организация финансового планирования в фирме. Принципы привлечения собственного и заемного капитала. Выручка от реализации как результат деятельности предпринимателя. Прибыль как предпринимательский доход и источник развития фирмы, как один из основных показателей успешности предприятия.</p> <p>Практические работы: «Расчет цены товара», «Составление финансового плана»; «Анализ показателей деятельности конкретного предприятия»; «Составление бухгалтерской отчетности».</p>
6	Психология предпринимателя (4 часа)
	<p>Психология предпринимательства. Предприниматель, личностные качества успешного предпринимателя. Креативность, дивергентность мышления. Ответственность, склонность к риску. Коммуникативные качества предпринимателя. Методы убеждения партнеров. Ведение переговоров. Формирование команды в бизнесе. Стресс в деятельности предпринимателя.</p> <p>Практические работы: психолого-управленческие тренинги, ролевые и деловые игры.</p>
7	Самоменеджмент (3 часа)
	<p>Тайм-менеджмент, стресс-менеджмент. Делегирование полномочий. Построение эффективного общения. Самопрезентация. Этика деловой активности. Постановка целей. Планирование. Принятие решений. Организация и реализация. Контроль. Коммуникации и информация.</p> <p>Практические работы: ролевые и деловые игры.</p>
8	Ярмарка-продажа (11 часов)

Учебно-тематический план

№ п/п раздел а, темы	Наименование раздела, темы	Количество часов		
		Всего	В том числе	
			теори я	практ ика
I год обучения (5 класс)				

1	Бизнес планирование (3 часа)			
1.1	Предпринимательство, формы и виды предпринимательской деятельности	1	1	
1.2	Способы разработки бизнес-идей	1	1	
1.3	Бизнес-план, способы построения бизнес-плана	1		1
2	Маркетинг организации (6 часов)			
2.1	Маркетинг, маркетинговые коммуникации	1	1	
2.2	Семинар, дискуссия	1		1
2.3	Реклама и PR	1	1	
2.4	Рекламная мастерская	2		2
2.5	Фирменный стиль, презентация и самопрезентация. Мастер-класс.	1		1
3	Правовые основы предпринимательства (2 часа)			
3.1	Формы и виды организации. Правовые формы предпринимательской деятельности	1	1	
3.2	Налоги, виды налогов, расчет налогового сбора. Тестирование	1	0,5	0,5
4	Управленческое решение (3 часа)			
4.1	Ситуация принятия решения	1	1	
4.2	Формы и способы принятия управленческих решений	1	1	
4.3	Анализ ситуационных задач. Планёрка членов компании	1		1
5	Деньги и денежное поведение (1 час)			
5.1	Виды денежного поведения. Стратегия и тактика денежного поведения.	1	1	
6	Психология предпринимателя (4 часа)			
6.1	Предприниматель, личностные качества успешного предпринимателя	1	1	
6.2	Тренинг, мастер-класс, дискуссия	1		1
6.3	Ответственность, склонность к риску. Тренинг.	1		1
6.4	Коммуникативные качества предпринимателя. Мастер-класс. Встреча с успешным предпринимателем в области искусства.	1	1	
7	Самоменеджмент (3 часа)			
7.1	Тайм-менеджмент, стресс-менеджмент. Семинар, тренинг.	1	0,5	0,5
7.2	Делегирование полномочий. Построение эффективного общения. Тренинг.	1		1
7.3	Самопрезентация. Зачёт.	1		1
8	Ярмарка-продажа (11 часов)	11		11
	ИТОГО	33	11	22

ФОРМЫ И МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ, СИСТЕМА ОЦЕНОК

Аттестация: виды, форма, содержание

Текущий контроль знаний обучающихся осуществляется педагогом практически на всех занятиях.

Контроль знаний, умений и навыков обучающихся обеспечивает оперативное управление учебным процессом и выполняет обучающую, проверочную, воспитательную и корректирующую функции.

По завершении изучения программы кружка юных предпринимателей «Art-money» обучающиеся демонстрируют собственный творческий продукт.

Критерии оценок

Оценивание работы обучающихся в кружке осуществляется по практическим работам, где они проявляют полученные знания, активно участвуют в деятельности компании. В конце освоения программы проводится зачёт по самопрезентации.

При выставлении оценок обучающимся используется система "зачёт/ незачёт".

Зачёт – обучающийся выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности, составил грамотную раскадровку, проявил организационно-трудовые умения.

Незачёт – выставляется за плохое усвоение материала, а не за отсутствие знаний. Неудовлетворительный результат показывает, что обучающийся знаком с учебным материалом, но не выделяет основные положения, допускает существенные ошибки, не самостоятелен.

Методы работы в образовательном процессе:

1) Методы организации учебной деятельности:

- словесно-наглядные методы (семинар, дискуссия);
- логический метод (анализ ситуационных задач, подготовка научной статьи);
- метод моделирования (моделирование проблемных ситуаций, разработка наглядной модели).

2) Методы стимулирования и мотивации учения:

- методы активного социально-психологического обучения (ролевые и деловые игры, тренинги, викторины);

3) Методы контроля и самоконтроля в обучении:

- методы формирования внешнего и внутреннего контроля успешности обучения (работа с преподавателем, консультации (самоанализ);
- методы самостоятельной работы (работа в малых группах, самоотчеты).

ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ПОДГОТОВКИ УЧАЩИХСЯ

По окончании изучения курса программы юных предпринимателей «Art-money», обучающиеся должны:

Иметь представление:

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

Знать/понимать:

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

Уметь:

- приводить примеры предпринимательской деятельности, различать ее виды;
- объяснять, какие знания, навыки и качества личности необходимы для успешной предпринимательской деятельности;
- приводить примеры различных форм организации предприятий;
- объяснять экономическую роль предпринимательства;
- рассчитывать доход и прибыль фирмы;
- оформлять бизнес-план;
- объяснять назначение бизнес-плана в предпринимательской деятельности;
- использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни:
 - для определения суммы по кредитам;
 - для эффективного планирования своей деятельности;
 - для анализа конкретных ситуаций в повседневной деловой жизни.

ФОРМЫ И МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ, СИСТЕМА ОЦЕНОК

Аттестация: виды, форма, содержание

Программа предусматривает текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию.

Контроль знаний, умений и навыков учащихся обеспечивает оперативное управление учебным процессом и выполняет обучающую, проверочную, воспитательную и корректирующую функции.

Текущий контроль знаний учащихся осуществляется педагогом практически на всех занятиях.

В качестве средств **текущего контроля** успеваемости учащихся программой предусмотрено введение трехкомпонентной оценки: за фантазию, композицию и технику исполнения, которая складывается из выразительности цветового и (или) графического решения каждой работы. На четвертных просмотрах работ обучающихся выставляется четвертная оценка.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачёта в конце второго полугодия за счет аудиторного времени.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Материалы и оборудование, необходимые для занятий.

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

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И СРЕДСТВ ОБУЧЕНИЯ

Основная учебная и методическая литература

Список литературы:

1. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. – М.: Дело и Сервис, 2004. – 447 с.
2. Александров Д.Н., Алиэскеров М.А., Ахлебнина Т.В. Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя. – М.: Флинта; Наука, 2004. – 520 с.
3. Брюно Ж. Одаренные дети: психолого-педагогические исследования и практика // Психологический журнал. – 1995. - №4. – С.73.
4. Вечканов Г.С. Макроэкономика. – СПб.: Питер, 2008. – 544 с.
5. Гальперин В.М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика, В 2-х томах. СПб.: Институт «Экономическая школа», 2004. – 312 с.
6. Дашкиев М., Осипов П. Построй свой бизнес. От идеи до денег за недели. - СПб.: Питер, 2013. – 128 с.
7. Дейнека О.С. Экономическая психология. – М.: ПЭР СЭ. – 2000.- 160 с.
8. Евтихов О.В. Тренинг лидерства. – СПб.: Речь, 2007. - 254 с.
9. Лосев В. Как составить бизнес-план. Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей. М.: Вильямс, 2012. – 208 с.
10. Лукашенко М. Тайм-менеджмент для детей: книга продвинутых родителей. М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 297 с.
11. Перельгина Е.Б. Психология имиджа. - М.: Аспект-Пресс, 2002. – 223 с.
12. Психология лидерства: Хрестоматия / Сост. Сельченко К.В. – М.: Харвест, 2002. – 187 с.
13. Психология одаренности детей и подростков / Под ред. Н.С. Лейтеса. - М.: «Академия», 1996. - 416 с.
14. Спасенников В. В. Экономическая психология. – М.: ПЭР СЭ, 2003. - 448 с.
15. Суглобов А.Е., Жарылгасова Б.Т. Бухгалтерский учет и аудит. – М.: КНОРУС, 2007. – 384 с.
16. Тончу Е. Большой бизнес для маленьких детей. – М.: Издательский дом ТОНЧУ, 2007. – 264 с.
17. Эренфельд Т. Бизнес с душой. Как начать дело, подходящее именно вам. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 272 с.
18. Юркевич В.С. Проблема диагноза и прогноза одаренности в работе практического психолога // Школа здоровья. – 1997. - №1. – С. 59
19. <http://olymp.hse.ru/vseros/sums>

Список литературы, рекомендованной для обучающихся:

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