

**ПРОГРАММА
ОБУЧЕНИЯ ПРОЕКТНЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ БИЗНЕС-НАПРАВЛЕН-
НОСТИ
«ОТ УЧЕБНОГО ПРОЕКТА – К СТАРТАПУ»**

Модульный курс

Возраст учащихся – 14-18 лет

Срок реализации – 36 часов

Разработчик:

Левитская Ирина Виленовна,
учитель обществознания

Самара, 2022

ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

Название программы	Программа обучения проектным технологиям бизнес-направленности «Успешный старт»
Учреждение, реализующее программу	Автономная некоммерческая общеобразовательная организация «Интеллект-плюс»
Разработчик программы	Левитская Ирина Виленовна, к.ф.н., доцент, учитель обществознания
Аннотация программы	Программа предназначена для дополнительного образования детей старшего школьного возраста и молодежи, желающих заняться бизнесом. Обучение по программе способствует освоению технологии создания и реализации эффективных бизнес-идей.
Год разработки программы	2021
Разработки и реализации Тип программы по функциональному назначению	общеразвивающая
Направленность программы	социально-педагогическая
Направление (вид деятельности)	экономика
Вид программы по уровню организации деятельности учащегося	творческая
Вид программы по уровню освоения содержания программы	Продвинутый уровень
Вид программы по признаку возрастного предназначения	Среднего полного образования
Охват обучающихся по возрастам	14-18 лет
Срок реализации программы	36 часов
Основная организационная форма обучения	Модульное обучение учащихся 8-11 классов проектным технологиям, встраиваемая в образовательный процесс, предусмотренный ФГОС

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Программа направлена на решение проблемы формирования у учащихся 8-11 классов предпринимательской и новаторской компетенций как необходимой составляющей проектной деятельности школьников в соответствии со ФГОС, а также важнейшее условие для развития малого и среднего бизнеса.

Программа реализуется на специализированной образовательной площадке – Проектный центр «Стартап-драйвер», интегрирующий в проектную деятельность старшеклассников технологии создания предпринимательских проектов, их тестирования и оценки.

Программа призвана обеспечить умения генерировать инновационные идеи и претворять их в перспективные проекты, а также для самостоятельной работы над проектом. Система обучения включает формирование основных бизнес-навыков, предпринимательского мышления, лидерских качеств, умения работать в команде, решать реальные проблемы в ситуации неопределенности и риска, что необходимо для создателей стартапов.

Основная организационная форма – модульное обучение учащихся 8-11 классов проектным технологиям, встраиваемая в образовательный процесс, предусмотренный ФГОС.

Актуальность и педагогическая целесообразность программы

По результатам исследования ВЦИОМ (май 2021 г.), 60% людей хотели бы стать предпринимателями, 62% родителей – чтобы их дети стали предпринимателями. При этом 82% опрошенных полагают, что российское школьное образование не готовит детей к самостоятельной жизни. Между тем, в стране реализуется федеральный проект ТПП «100 надежд бизнеса», направленный как раз на вовлечение молодежи в предпринимательство, бизнес-сообщество заявляет о необходимости поддержки проектного подхода как важнейшей составляющей бизнеса, а в современном школьном образовании осуществляется переход от к практико-ориентированной проектной деятельности, в которой видят одну из эффективных форм обучения и профориентации.

Именно проектная деятельность становится для предпринимателя способом формирования гибкого поведения в изменчивой внешней среде, что также необходимо современным выпускникам, которым предстоит жить в мире, где постоянно меняются технологии, трансформируются рынки труда, появляются новые профессии. И начинать эту деятельность необходимо в школе, где ученики 8-11 классов обязаны овладеть методом проектирования и представить индивидуальный проект.

Проблема заключается в том, что несмотря на объективную потребность в качественной и хорошо организованной проектной деятельности, в современной школе существует ряд обстоятельств, превращающих живое управление проектами в формальность. Особенно сложно идет работа над предпринимательскими проектами. В тоже время овладение предпринимательскими и новаторскими компетенциями (креативностью, готовностью рисковать, способностью планировать и управлять проектами), чрезвычайно важно не только для бизнес-деятельности, но и для жизни в современном изменчивом мире.

В сложившихся условиях требуется создание программы, обеспечивающей коллаборацию участников образовательного процесса и

предпринимателей в направлении превращения индивидуального учебного проекта в реализуемую инновационную бизнес-модель.

Отсюда название предлагаемой программы: «От учебного проекта – к стартапу» и ее направленность на подготовку проектного сообщества (учителей и учеников) к управлению процессом создания предпринимательских проектов

Цель и задачи образовательной программы

Цель программы – формирование социальных компетентностей учащихся 8-11 классов посредством обучения проектным технологиям создания стартапа, начиная с разработки его идеи и заканчивая этапом тестирования и экспертизы заявленного продукта.

В соответствии с поставленной целью в программе реализуются следующие задачи:

1. Ознакомление обучающихся с основами экономики, предпринимательства, малого бизнеса.
2. Освоение ведущих технологий бизнес-проектирования, адаптированных к возможностям школьного и дополнительного образования.
3. Формирование основных бизнес-навыков, предпринимательского мышления, лидерских качеств, умения работать в команде, решать реальные проблемы в ситуации неопределенности и риска, что необходимо для создателей стартапов
4. Формирование профессионального самоопределения обучающегося.

Основные характеристики образовательного процесса

Программа строится на основе модульного обучения технологиям бизнес-проектирования и включает два основных этапа – мотивационный и обучающий, последний сочетает элементы образования и проектирования.

Особенностью организации учебного процесса является его интерактивный характер. Постоянное взаимодействие бизнес-тренеров, бизнес-консультантов, кураторов проекта и учащихся превращает слушателя в активного создателя проекта, свободно генерирующего идеи, обсуждающего позиции членов команды. Ведущими видами образовательного процесса являются тренинги, деловые игры, обсуждение бизнес-кейсов и т.д.

Коллаборация участников проектной команды – важная часть обучающего процесса, способствующего формированию духа сотрудничества и способствующая выработке лидерских качеств.

В ходе диалогового обучения ребята не только учатся решать сложные проблемы на основе анализа бизнес-кейсов, взвешивать риски, оценивать маркетинговые перспективы продукта, принимать решения в проблемных ситуациях, встречающихся в практике предпринимателей, но и овладеть новыми технологиями создания и развития бизнес-проектов

Возраст обучающихся по программе – 14-18 лет

Принцип набора обучающихся – свободный: принимаются все желающие подготовить бизнес-проекты без конкурсного отбора. Команды для создания стартапа формируются исходя из личных потребностей и интересов обучающихся, выявленных в ходе мотивационного модуля. Группы могут быть разновозрастные.

Для освоения модулей создается дорожная карта проектирования стартапа.

Уровень обучения – продвинутый, что связано не только с углубленным изучением ряда разделов экономики, но и со значительным объемом самостоятельной творческой работы по курсу.

Форма обучения – очная, групповая.

Режим занятий:

– мотивационный двухдневный интенсив – 12 часов (выездная сессия)

– обучающий модуль – один раз в неделю по 2 часа (7 недель).

Длительность одного учебного часа – 40 мин.

Продолжительность образовательного процесса – 36 часов.

Обучающий этап включает в себя учебные и проектные процессы и проходит в Проектном центре «Стартап-драйвер». Проектный процесс осуществляется одновременно с учебным и включает в себя подготовку бизнес-проекта.

Ожидаемые результаты освоения программы

В результате изучения содержания программы

учащиеся должны знать:

- сущность бизнеса и предпринимательства;
- основные виды и формы предпринимательства;
- организационно-правовые формы предпринимательской деятельности;
- основные свойства предпринимателя и критерии готовности к предпринимательской деятельности;
- технологии создания и развития эффективного бизнеса;
- технологию продвижения и продаж;
- основные источники финансирования бизнеса;
- сущность структуру, функции и этапы бизнес-планирования;

учащиеся должны уметь:

разрабатывать и обосновать свою бизнес-идею;

давать оценку перспектив рисков;

разрабатывать бизнес-модель проекта;

проводить маркетинговое исследование продукта;

защищать бизнес-проект с целью получения высокой экспертной оценки и инвестиций.

Результат обучения

Обучение заканчивается презентацией проектов и их оценкой: проводятся «Ярмарки проектов» (представление, экспертиза и оценка проектов бизнес-сообществом), размещением проектов и презентационных материалов на интернет-ресурсе проекта и информационных ресурсах АНОО «Интеллект-плюс» с обеспечением функции обратной связи. Предполагается, что несколько лучших проектов могут претендовать на получение инвестиций и будут использованы для развития бизнеса, в том числе семейного.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

I. Мотивационный этап (12 ч.)

Модуль 1. Стартап: практика успеха (2 ч.)

Сущность и понятие бизнеса. Предприниматель и предпринимательство: основные свойства предпринимателя, критерии проверки готовности к предпринимательской деятельности.

Оценка личностных характеристик предпринимателя, его направленности на мотивацию к успеху, способность к риску, этику бизнеса.

Понятие стартапа. История успешных стартапов. Знакомство с отечественным и международным опытом запуска и оценки стартапов Зарубежные и российские бизнес-кейсы.

Структура успешного бизнеса: анализ кейсов в командах.

Как подбирать людей в команду стартапа, определять сильные и слабые стороны, помогать в развитии.

Модуль 2. Структура стартапа (2 ч.)

Виды и формы предпринимательства. Понятие малого бизнеса и его роль в предпринимательстве. Риск как объективная составляющая предпринимательской деятельности. Сущность и классификация рисков. Способы снижения предпринимательских рисков.

Стартап как временная структура, занимающаяся поисками воспроизводимой и рентабельной модели бизнеса. Понятие масштабируемости стартапа.

Этапы создания стартапа: поиск идеи, формирование команды, заполнение бизнес-модели (шаблон Остервальдера), создание прототипа, анализ целевой аудитории, разработка прототипа, привлечение финансирования.

Метод «бережливого стартапа» (Э. Рис).

Модуль 3. Разработка бизнес-идеи (4 ч.)

Обзор развития инновационных отраслей и профессий, которые будут актуальны через 5-10 лет.

Технология создания новой модели бизнеса. Этапы и способы разработки бизнес-идей. Анализ зон прибыли, выбор перспективных рынков и направлений. Поиск актуальных проблем, требующих решений. Анализ конкурентов.

Распределение по командам, самостоятельный мониторинг информационного пространства, выбор темы. Подготовка презентации. Защита темы. Подготовка к следующему модулю.

Модуль 4. Дизайн продукта (4 ч.)

Понятие дизайна продукта и его цели. Модель дизайн-мышления. Алгоритм «идея – прототип – продукт».

Этапы создания нового дизайна продукции: разработка концепции, отслеживание конкурентов, тестирование созданного продукта.

Работа с целевыми аудиториями. Портрет целевой аудитории. Сценарии взаимодействия.

Практика по разработке прототипа. Тестирование прототипа на фокус-группах.

Производство своими руками. Различные направления в хенд-мейд. Хенд-мейд чужими руками. Продажа хенд-мейд продукции.

II. Обучающий этап (12 ч.)

Модуль 5. Организация работы над реализацией концепции проекта (2 ч.)

Особенности работы команды проекта. Функционал членов команды и кураторов проекта. Распределение обязанностей в группе. Изучение и корректировка дорожной карты проекта.

Анализ технологий работы над проектом и выбор приоритетной технологии. Использование концепций проектной работы Agile и Scrum.

Модуль 6. Маркетинговая составляющая проекта (4 ч.)

Понятие маркетинга. Маркетинговые коммуникации. 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. 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. Три стратегии развития: быть лучшим, быть другим, быть первым. SWOT-анализ.

Разработка маркетинговой составляющей стартапа: определение целевого рынка, определение конкурентов, сколько будет стоить конечный продукт; способы доставки, способы приема оплаты; организация партнерской программы.

Модуль 7. Разработка бизнес-модели проекта (2 ч.)

Бизнес-планирование как элемент экономической политики организации. Основные понятия в области бизнес-планирования. Роль, место и значение бизнес-планирования в управлении организацией.

Возможность и необходимость планирования в условиях рыночных отношений. Информационные материальные и финансовые потоки при разработке бизнес-плана.

Структура и функции бизнес-плана, требования к его разработке. Основные элементы бизнес-планирования. Цели организации. Инвестиционный план. Основные технологические проекты бизнес-планирования.

Основные технологические процессы бизнес-планирования. Виды моделей, применяемых при бизнес-планировании. Основные функциональные возможности аналитических компьютерных программ.

Разработка бизнес-модели проекта. Исходные данные для расчета эффективности бизнес-планов. Виды потерь и факторы риска. Способы уменьшения рисков. Оценка ожидаемого риска. Страхование риска. Анализ безубыточности.

Модуль 8. Финансовая составляющая стартапа (4 ч.)

Финансовое планирование. Механизмы финансовой поддержки малого предпринимательства. Банки и кредитование малого предпринимательства. Банковский кредит: условия предоставления и возврата. Снижение банковских требований к «малым» заемщикам.

Общая характеристика системы налогообложения. Виды налогов, подлежащие уплате в соответствии с общими режимами налогообложения. Выбор оптимального варианта налогообложения.

Финансовый расчет стартапа. Расчет выхода на точку безубыточности и операционную прибыль.

Сравнение моделей по командам. Организация процесса продаж. Поиск идей и возможностей. Анализ рынка. Поиск поставщиков. Практика продаж между командами.

Модуль 9. Юридическая составляющая проекта (2 ч.)

Основные юридические вопросы при открытии стартапа: обязанности и ответственность партнеров, ключевые активы, форма ведения бизнеса, проверка и регистрация бренда, договор о работе с клиентами, оформление сотрудников.

Физические и юридические лица как субъекты предпринимательства. Организационно-правовые формы предпринимательства, их преимущества и недостатки. Ответственность субъектов предпринимательской деятельности.

Выбор организационно-правовой формы стартапа.

Юридическая упаковка российского стартапа. Нормативные документы, регламентирующие деятельность малого бизнеса. Пакет базовых документов: соглашение о конфиденциальности (NDA), понятийное соглашение для основателей, устав ООО, положение о коммерческой тайне, договор для оформления прав на интеллектуальную собственность, чек-лист для юридического аудита, трудовой договор, рамочное соглашение с самозанятыми, положение об обработке персональных данных клиентов и сотрудников, шаблоны корпоративных решений и пр.

Модуль 10. Подготовка презентации проекта (4 ч.)

Эффективная защита проекта с целью получения инвестиций. Подготовка презентации и презентационного (продающего) видео-ролика. Структура презентации: правило 10 слайдов (Гай Кавасаки). Альтернативная структура: знакомство с проектом, обнаружение конфликта/проблемы и способ ее решения, конкурентоспособность продукта, развитие стартапа, трудности/конкуренты на пути развития, пути преодоления возникающих проблем, аргументация для инвестора. Бизнес-модель как ключевая часть презентации стартапа.

Цель и задачи доклада (питчинга) перед экспертами и инвесторами. Сторителлинг (волнующая история) как инструмент повышения качества доклада. Отработка групповых и индивидуальных выступлений. Предварительная защита. Доработка проектов. Консультации с менторами.

III. Презентационный этап

Модуль 11. Защита проекта (4 ч.)

Понятие ярмарки проекта как представление концепции стартапа бизнес-сообществу. Формирование экспертного жюри, требования к его составу (представители бизнес-сообщества, создатели успешных стартапов, бизнес-тренеры).

Выступление участников перед экспертами с представлением концепции бизнес-проекта и способов его продвижения. Разбор результатов выступлений и выбор лучших проектов.

Рекомендации экспертов по доработке и продвижению проектов, оценка полученных результатов и критерии выбора победителей.

Мастер-класс по оценке рисков и преодолению типовых ошибок, снижающих эффективность проекта.

Модуль 12. Подведение итогов

Анализ результатов обучающей сессии и защиты проектов. Обзор наиболее важных моментов, связанных с выбором темы будущего стартапа, исследованием рынка, проектированием бизнес-модели стартапа, концепции продукта, маркетинговой кампании и инвестиционной презентации.

Формирование профориентационных карт и экспертных рекомендаций участникам для дальнейшей реализации своего потенциала. Знакомство с возможными векторами дальнейшего развития в выбранных участниками темах и направлениях.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ

№ п/п	Наименование разделов программы	Количество часов	
		Модуль	Раздел
	I. Мотивационный этап		12
1	Модуль 1. Стартап: практика успеха	2	
2	Модуль 2. Структура стартапа	2	
3	Модуль 3. Разработка бизнес-идеи	4	
4	Модуль 4. Дизайн продукта	4	
	II. Обучающий этап		18
5	Модуль 5. Организация работы над реализацией концепции проекта	2	
6	Модуль 6. Маркетинговая составляющая проекта	4	
7	Модуль 7. Разработка бизнес-модели проекта	2	
8	Модуль 8. Финансовая составляющая стартапа	4	
9	Модуль 9. Юридическая составляющая проекта	2	
10	Модуль 10. Подготовка презентации проекта	4	
	III. Презентационный этап		6
11	Модуль 11. Защита проектов	4	
12	Модуль 12. Подведение итогов	2	
	Итого часов по программе	36	

Список литературы для учащихся

1. Автономов, В.С. Введение в экономику. Учебник для 10-11 классов общеобразовательной школы. / В.С. Автономов. - М. : Вита-Пресс, 2006. - 256 с.
2. Основы экономической теории: 10-11 класс. В 2-х книгах. / Под ред. С.И. Иванова. - М. : Вита-Пресс, 2004. – 640 с.
3. Липсиц, И.В. Экономика: Базовый курс. Учебник для 10, 11 классов общеобразовательных учреждений. / И.В. Липсиц. - М. : Вита-Пресс, 2004. – 232 с.
4. Основы потребительских знаний: Учебник для старших классов общеобразовательных учреждений /М. Колосова, Р. Кокорев, И. Виноградова. – М.: ВитаПресс, 2005. – 272 с.
5. Медина М. Чему я могу научиться у Стива Джобса. – М.: АЛЬПИНА, 2022. – 32 с.
6. Тиль П. От нуля к единице. Как создать стартап, который изменит будущее: пер. с англ. / П. Тиль, Б. Мастерс. - 4-е изд. - М. : АЛЬПИНА Паблишер , 2019. – 188 с.

Список литературы для педагога

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации.
4. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ «О производственных кооперативах» (с изменениями и дополнениями).
5. Федеральный закон от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
6. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изменениями и дополнениями).
7. Абрамс Р. Бизнес-план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 486 с.
8. Андреев А.Н., Дорофеев В.Д., Чернецов В.И. Основы бизнеса. – Пенза: Изд. Пензенского института экономического развития и антикризисного управления, 2005.
9. Баринов В.А. Бизнес-планирование. Учебное пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2003.
10. Барроу, К. и др. Бизнес-планирование: полное руководство / Пер. с англ. М. Веселковой. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 217с.
11. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес. А.С.Пелих, М.: «Ось-89», 2003, – 96 с.
12. Борисов, Е.Ф. Экономика: учебник и практикум. / Е.Ф. Борисов. - М. : Юрайт, 2012. – 596с.
13. Виханский, О.С. Маркетинг: Учебник. / О.С.Виханский, А.И. Наумов; 3-е изд. – М. : Гардарики, 2000. – 496 с.
14. Герасимов, Б.И., и др. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие // Б.И.Герасимов, Т.М. Уляхин, Н.В. Молоткова. - М. : Форум, 2011. – 272 с.

15. Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие // Т.М. Голубева. — М.: Форум, 2010. — 272 с.
16. Горбунов В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. — М.: Риор, 2019. — 176 с
17. Иванов, С.И. Практикум по экономике: Учебное пособие для 10-11 кл. Профильный уровень ФГОС. / С.И. Иванов, А.Я. Линьков, В.В. Шереметова. — М. : ВитаПресс, 2013. — 272 с.
18. Иванов, С.И. Преподавание курса «Основы экономической теории»: Пособие для учителя / С.И. Иванов, А.Я. Линьков, В.В. Шереметова, Н.А. Заиченко; Под ред. Иванова С.И. — М.: Вита-Пресс, 2000. — 312 с.
19. Корнейчук, Б.В. Микроэкономика: Деловые игры. / Б.В. Корнейчук. — СПб. : Питер, 2003. — 157 с. — (Учебное пособие).
20. Липсиц, И.В. Бизнес и экономика: Учебное пособие по элективному курсу для 8-9 кл. / И.В. Липсиц. — М.: Вита-Пресс, 2008. — 64 с. (Финансовая грамотность и социальная адаптация учащихся).
21. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 200. — 835 с.
22. Купцова Е. В. Бизнес-планирование. — М.: Юрайт, 2020. — 436 с.
23. Лопарева А. М. Бизнес-планирование. — М.: Юрайт, 2020. — 274 с.
24. Лосев В. Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. / В. Лосев. — М.: Вильямс, 2018. — 208 с.
25. Матвеева, Т.М. Основы предпринимательской деятельности потребительских знаний: Олимпиадные задания / Т.М. Матвеева, Е.В. Кузнецова. — М.: Вита-пресс, 2014. — 128с.
26. Мицкевич, А.А. Сборник заданий по экономике: /А.А. Мицкевич. — М.: ВитаПресс, 2001. — 144 с.
27. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Под ред. А. С Пелиха. — М.: Издательский центр «МарТ», 2003
28. Петухова С.В. Бизнес-планирование: как обосновать и реализовать бизнес-проект: Практическое пособие / С.В. Петухова. — М.: Омега-Л, 2017. — 171 с.
29. Питерсон С.Д. Как разработать бизнес-план / С.Д. Питерсон. — М.: Диалектика, 2018. — 320 с.
30. Сторчевой, М.А. Основы экономики: Учебник для 8-9 кл. общеобразовательных учреждений /М.А. Сторчевой; Под ред. П.А. Ватника. — СПб. : Экономическая школа, 2009. — 432с.
31. Уткин, Э.А. Бизнес-план компании / Э.А. Уткин. — М.: ЭКМОС, 2012. — 102 с.
32. Черняк, В.З. Бизнес планирование: Учебник для вузов / В.З. Черняк. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 470 с.
33. Шевчук, Д. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Д. А. Шевчук. — Ростов-наДону : Феникс, 2010. — 208 с.

