

ПРИНЯТА

педагогическим советом

протокол №1 от «30» 08 2023 г.

УТВЕРЖДЕНА

приказом №227 от «01» 2023 г.

Директор МБОУ «Лицей №48» г.
Калуги



Г.В. Зиновьева

**Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа
социально-педагогической направленности реализуемая в сетевой форме
«ШКОЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

Возраст обучающихся: 12-17 лет

Срок реализации программы: 1 год

Автор-составитель программы:

Остапенко Олеся Владимировна,

учитель экономики и обществознания

ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

Полное название программы	Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа социально-педагогической направленности реализуемая в сетевой форме «ШКОЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»
Автор-составитель программы, должность	Остапенко Олеся Владимировна, учитель экономики и обществознания МБОУ «Лицей №48» г. Калуги
Адрес реализации программы	Муниципальное бюджетное образовательное учреждение «Лицей №48» города Калуги Адрес 248017 г. Калуга, бульвар Моторостроителей, дом 16 Тел. 511333 Российская академия народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) Адрес 248021, г. Калуга, ул. Окружная, д. 4, корп. 3
Вид программы	– по степени авторства -модифицированная – по форме организации содержания – комплексная; – о уровню освоения - базовая
Направленность	социально-педагогическая
Направление деятельности	экономика
Срок реализации программы	<u>1 год (72 часа)</u>
Возраст детей	От 12 до 17 лет
Форма реализации программы	групповая, индивидуальная
Форма организации образовательной деятельности	Школа
Название объединения	«Школа предпринимательства»
Педагоги, реализующие программу	Остапенко Олеся Владимировна

РАЗДЕЛ 1.

«КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОГРАММЫ»

1.1 Пояснительная записка

В стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 года «Человек - центр инвестиций» говорится об активизации человеческого фактора экономического развития, повышения уровня общественно-политического единства в регионе, активизации гражданского политического участия населения, формирования и развития институтов гражданского общества, значит обществу нужны экономически грамотные молодые люди, имеющие, в том числе знания и умения в области бизнес-планирования.

Предпринимательство школьников следует рассматривать прежде всего, как «предпринимательское» отношение к созидательному труду в целом независимо от того, какую роль придется выполнять школьнику во взрослой жизни — предпринимателя, управленца или просто работника по найму. Необходимо оказывать содействие развитию цивилизованного предпринимательства, формированию в общественном мнении позитивного отношения к предпринимательской деятельности, формированию нового поколения молодых людей, понимающих предпринимательство и бизнес не как способ личной наживы, а как общественно востребованную самореализацию и способных взять на себя ответственность за претворение этой цели в жизнь. С целью расширения собственных образовательных возможностей необходимо привлекать внешние ресурсы со стороны вузов и бизнес-структур. С этой целью был заключен договор о сетевом взаимодействии с Российской академией народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Калужский филиал РАНХиГС).

Актуальность программы

Данная дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа соотносится с тенденциями развития дополнительного образования и согласно Концепции развития дополнительного образования, федерального проекта «Успех каждого ребенка» национального проекта «Образование» способствует созданию необходимых условий для личностного развития обучающихся, позитивной социализации и профессионального самоопределения. Актуальность программы определяется тем, что за последние годы в Российской Федерации заметно активизировалось развитие малого и среднего бизнеса, увеличилась потребность в формировании нового поколения молодых предпринимателей – экономически грамотных, профессионально образованных, способных быстро адаптироваться в различных рыночных ситуациях. В связи с этим одним из приоритетных направлений образования является обучение учащихся основам предпринимательства. А взаимодействие с вузом позволит формировать и расширять предпринимательские знания учащихся, вооружить их необходимыми практическими навыками для участия

в экономической и предпринимательской деятельности. Использование ресурсов РАНХиГС :

- проведение занятий в учебных аудиториях вуза;
- использование кадрового потенциала вуза;
- профориентационная направленность курсов;
- обеспечение преемственности содержания и форм организации образовательной деятельности и адаптации обучающихся к условиям вуза.

Отличительные особенности программы, реализуемой в сетевой форме

В рамках программы при проведении занятий предполагается включение экспертного экономического сообщества и профессионалов по профильным направлениям деятельности (кадровый потенциал РАНХиГС), которые могут более полно и доступно «погрузить» учащихся в изучаемые темы, провести практические занятия, поделиться личным и профессиональным опытом, стать для них «значимыми» взрослыми и, возможно, наставниками.

Поэтапное изучение разделов программы позволяет сформировать у учащихся целостное представление об экономике России, о типе экономики, в которой мы развиваемся, способствует пониманию экономических терминов, а также многогранности экономического мира и взаимоотношений человека в этом мире, предоставляет возможность полностью погрузиться в создание своего уникального бизнес-плана.

Благодаря использованию на занятиях интерактивных методов, игровых ситуаций, деловых игр и внедрению технологии проектного обучения с целью закрепления теоретических знаний раскрывается творческий потенциал учащихся. А возможность создавать свое дело по актуальному направлению поддерживает интерес и мотивацию к учебному процессу. Возможность применить полученные знания на практике за счет тренажера РАНХиГС.

В системе дополнительного образования имеются такие наиболее благоприятные условия и потенциал в решении данной проблемы, как:

практико-ориентированная деятельность;

возможность построения индивидуальной траектории образовательного маршрута;

неформальный характер общения в разновозрастных группах;

свобода выбора линии своего развития и предмета/содержания предпринимательства.

Предмет предпринимательства можно рассматривать в двух проявлениях:

образовательная линия, направленная на получение особой прибыли: новых знаний, возможностей, коммуникативных связей и др.;

реальная инициатива, нацеленная на самоопределение, развитие соответствующих способностей и создание собственного дела (предпринимательство).

В рамках данной программы обучающиеся познакомятся со всеми этапами создания своего дела — от идеи до воплощения. Итогом реализации программы станет создание своего бизнес-плана.

Программа «Школа предпринимательства» имеет социально-педагогическую направленность и относится к направлению «Школьное и инновационное предпринимательство».

Адресат программы

Возраст учащихся: 12-17 лет. Учащиеся лицея предпрофильных и профильных классов социально-экономической направленности, а также учащиеся других направлений по заявлению родителей.

Особенности организации образовательного процесса

Объем программы: 1 год (72 часа).

Срок реализации программы: 1 год

Форма обучения: очная, групповая, индивидуальная

Режим занятий: 72 часа в год – 2 часа в неделю.

Режим занятий: 1 раз в неделю по 2 часа.

В рамках сетевого взаимодействия был разработан план совместных мероприятий (Приложение 1 План мероприятий в рамках сетевого сотрудничества МБОУ «Лицей №48» г. Калуги и Калужского филиала РАНХиГС)

Условия набора

Набор осуществляется без предварительного отбора, формируются из числа предпрофильных и профильных классов социально-экономического направления или по заявлению родителей.

Условия формирования групп

Группы формируются в соответствии с возрастом учащихся. Допускается комплектование разновозрастных групп.

При планировании образовательного процесса предусматриваются следующие **формы организации познавательной деятельности:**

- ✓ коллективные (фронтальные со всем составом);
- ✓ групповые;
- ✓ индивидуальные.

Виды занятий – учебные, практические, контрольные, открытые занятия, самостоятельная работа.

1.2 Цели и задачи

Цель программы:

Овладение учащимися навыками научных и практических основ организации предпринимательской деятельности, методов ее планирования и осуществления в современных рыночных условиях.

Задачи:

Образовательные:

- сформировать навыки овладения методикой составления бизнес-планов и практической работы, связанной с их внедрением;
- сформировать общие представления об экономике как важнейшей сфере жизнедеятельности человека и одной из общественных наук, изучающей законы и закономерности его экономического поведения в тесной связи с особенностями действующей социально - политической системы, национально - культурными традициями, уровнем техники и технологии производства и т. д.;
- сформировать экономическое мышление на основе овладения основами методологии экономики как науки и практическими знаниями и умениями в этой области.

Личностные:

- формировать культуру публичного выступления;
- воспитывать волевые качества учащихся: целеустремленность, решительность, дисциплинированность, ответственность, настойчивость;
- формировать потребность учащихся к саморазвитию, личностному самоопределению и непрерывному образованию;
- развивать готовность самостоятельно планировать и осуществлять учебную деятельность, организовывать учебное сотрудничество с педагогами и сверстниками;
- развивать познавательную активность, интеллектуальные, творческие и коммуникативные способности учащихся;
- развивать способности аналитически мыслить, сравнивать, обобщать, классифицировать изучаемый материал.

Метапредметные:

- самостоятельно определять цели деятельности и составлять планы деятельности;
- самостоятельно осуществлять, контролировать и корректировать деятельность;
- уметь продуктивно общаться и взаимодействовать в процессе совместной деятельности, учитывать позиции других участников деятельности, эффективно разрешать конфликты.

1.3. Содержание программы

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№	Наименование разделов и тем	Кол-во часов		
		всего	теории	практики
1. Бизнес-идея		6	6	-
1.1	Определение продукта или описание услуги в бизнесе	2	2	-

.				
1.2	Практическое использование продукта/услуги для клиента	2	2	-
1.3	Последовательность процессов от бизнес-идеи до ее реализации	2	2	-
2. Определение образа клиента		6	2	4
2.1	Детальное описание целевых групп	2	2	-
2.2	Модель 5-W Шеррингтона	2	-	2
2.3	Построение образа идеального клиента	2	-	2
3. Производственный процесс и маркетинг		8	4	4
3.1	Составление схемы производственного процесса	2	1	1
3.2	Определение прибыльности проекта, проработка позитивных и негативных вариантов развития бизнеса, составление антикризисного плана	2	1	1
3.3	Оценка маркетингового бюджета. Определение маркетинговой концепции. Инструменты маркетинга	2	1	1
3.4	Модель 4Р маркетинга. Модель 7Р маркетинга	2	1	1
4. Устойчивость развития и ответственность предпринимателя		4	4	
4.1	Принцип устойчивого развития деятельности предприятия с учетом экологической устойчивости. Принцип устойчивого развития деятельности предприятия с учетом социальной устойчивости.	2	2	-
4.2	Принцип устойчивого развития деятельности предприятия с учетом экономической	2	2	-

.	устойчивости. Социальная ответственность предпринимателя			
5. Финансирование проекта		8	6	2
5.1	Источники финансирования стартового капитала	2	2	-
.				
5.2	Государственная поддержка малого предпринимательства в условиях государственных программ	2	-	2
.				
5.3	Анализ системы государственной поддержки МСП в Калужской области	2	-	2
.				
5.4	Особенности банковского кредита и кредитной линии как источника финансирования стартового капитала и источника пополнения оборотных средств	2	2	-
.				
6. Планирование бизнес-процессов		8	6	2
6.1	Применение различных способов дисконтирования как инструмента определения эффективности вложения собственных средств	2	2	
.				
6.2	Выполнение расчетов прибыли и убытков	2	-	2
.				
6.3	Способы ценообразования. Обоснование выбора концепции ценообразования	2	2	-
.				
6.4	Определение и необходимость планирования; пределы планирования; принципы планирования. Содержание и организация внутрифирменного планирования	2	2	-
.				
7. Основные разделы бизнес-плана.		12	10	2
Налогообложение				
7.1	Основные элементы бизнес-плана.	2	2	-
.				
7.2	Анализ отраслевого рынка товаров: изучение динамики продаж товаров, методы прогнозирования на краткосрочный период	2	2	-
.				
7.3	Методы оценки бизнеса компании и реализуемости бизнес-идеи	2	2	-

.				
7.4	Изучение основных организационно-правовых форм для создания бизнеса	2	2	-
7.5	Выбор наиболее оптимального режима налогообложения. Расчет налогов и сравнение различных режимов налогообложения	4	2	2
8. Детальное описание целевых групп и практика составления бизнес-проекта		18	12	6
8.1	Разработка тарифной сетки. Расчет прямого фонда заработной платы основных рабочих и тарифного фонда заработной платы вспомогательных рабочих	2	2	-
8.2	Расчет годового фонда заработной платы производственных рабочих и управленческого персонала	2	2	-
8.3	Расчет полной себестоимости на единицу продукции.	2	2	-
8.4	Расчет доходов от реализации продукции, прибыли. Расчет рентабельности. Расчет объема необходимых инвестиций	4	2	2
8.5	Расчет срока окупаемости. Расчет дисконтированного срока окупаемости	4	2	2
8.6	Составление резюме инвестиционного проекта. Построение модели Остервальдера для определенного вида бизнеса	2	1	1
8.7	Значение учета фактора риска в бизнес-планировании, виды потерь и риска. Методы снижения риска. Анализ и планирование риска	2	1	1
9. Итоговая аттестация		2	-	2
ИТОГО		72	56	16

Раздел 1. Бизнес-идея

1.1. Определение продукта или описание услуги в бизнесе

Теория: Определение качеств товара, необходимых клиенту.

Практика: Анализ действующих бизнесов.

1.2. Практическое использование продукта/услуги для клиента

Теория: Анализ качеств товара в приложении с эффектом замещения на потребительском рынке.

1.3. Последовательность процессов от бизнес-идеи до ее реализации

Теория: Теоретические аспекты построения схемы бизнес-процессов.

Раздел 2. Определение образа клиента

2.1 Детальное описание целевых групп

Теория: Анализ целевых групп по ряду сравнительных характеристик.

Практика: построение образа идеального клиента для конкретного бизнеса.

2.2. Модель 5-W Шеррингтона

Теория: Определение отличительных качеств продукта для каждой целевой группы и определение оптимального алгоритма реализации продукта.

Практика: работа с матрицей 5W-Шеррингтона как по собственному бизнесу, так и по бизнесу конкурентов.

2.3. Построение образа идеального клиента

Теория: Изучение характеристик отдельной клиентской группы как важнейшего компонента успешной реализации товара.

Практика: Расчет величины потребительского сегмента в рамках отдельного региона.

Раздел 3. Производственный процесс и маркетинг

3.1. Составление схемы производственного процесса

Теория: Определение ключевых стадий производственного процесса.

Практика: построение схемы производственного процесса.

3.2. Определение прибыльности проекта, проработка позитивных и негативных вариантов развития бизнеса, составление антикризисного плана

Теория: Работа со сценариями развития бизнеса, определение его чувствительности к внешним факторам.

3.3. Оценка маркетингового бюджета. Определение маркетинговой концепции. Инструменты маркетинга

Теория: Определение маркетингового бюджета, рассмотрение принципов формирования маркетингового бюджета. Изучение инструментов маркетинга и мотивации к выбору маркетинговой концепции.

Практика: Расчет величины потребительского сегмента в рамках отдельного региона.

Работа с маркетинговыми инструментами и оценка их эффективности.

3.4. Модель 4P маркетинга. Модель 7P маркетинга

Теория: Изучение основных компонентов базовой маркетинговой модели.

Практика: Приложение модели к практике деятельности отдельной организации.

Раздел 4. Устойчивость развития и ответственность предпринимателя

4.1. Принцип устойчивого развития деятельности предприятия с учетом экологической устойчивости. Принцип устойчивого развития деятельности предприятия с учетом социальной устойчивости

Теория: Экологическая безопасность в бизнесе, факторы риска. Социальная безопасность в бизнесе, факторы риска.

Практика: Рассмотрение возможных рисков в данной сфере бизнеса.

4.2. Принцип устойчивого развития деятельности предприятия с учетом экономической устойчивости. Социальная ответственность предпринимателя

Теория: Экономическая безопасность в бизнесе, факторы риска. Социальная ответственность бизнеса как неотъемлемый компонент деятельности предпринимателя

Практика: Рассмотрение возможных рисков в данной сфере бизнеса

Раздел 5. Финансирование проекта

5.1. Источники финансирования стартового капитала

Теория: Изучение способов финансирования проекта.

5.2. Государственная поддержка малого предпринимательства в условиях государственных программ

Теория: Изучение способов государственной поддержки субъектов МСП и МИП.

Практика: Изучение нормативных актов, действующих в Калужской области.

5.3. Анализ системы государственной поддержки МСП в Калужской области

Теория: Изучение площадок и механизмов оказания финансовой и сопроводительной помощи субъектам МСП.

Практика: Изучение нормативных актов, действующих в Калужской области.

5.4. Особенности банковского кредита и кредитной линии как источника финансирования стартового капитала и источника пополнения оборотных средств

Теория: Особенности банковского кредита и кредитной линии как источника финансирования стартового капитала и источника пополнения оборотных средств.

Практика: работа с сайтами кредитных организаций.

Раздел 6 Планирование бизнес-процессов

6.1. Применение различных способов дисконтирования как инструмента определения эффективности вложения собственных средств

Теория: Оценка риска бизнес и использование дисконтирования для его учета в расчетах.

6.2. Выполнение расчетов прибыли и убытков

Теория: Контроль кассовых разрывов.

6.3. Способы ценообразования. Обоснование выбора концепции ценообразования

Теория: Определение сравнительных преимуществ различных стратегий ценообразования на стадии планирования рынка сбыта. Определение сравнительных преимуществ различных стратегий ценообразования на стадии планирования рынка сбыта.

6.4. Определение и необходимость планирования; пределы планирования; принципы планирования. Содержание и организация внутрифирменного планирования

Теория: Виды финансового планирования в коммерческих организациях и у ИП. Определение основных концепций планирования бизнеса

Практика: внутрифирменное планирование в ТНК.

Раздел 7. Основные разделы бизнес-плана. Налогообложение

7.1. Основные элементы бизнес-плана. (2 часа)

Теория: Бизнес-план как одна из форм планирования, назначение и математическая модель бизнеса.

Практика: построение схемы основных бизнес-процессов.

7.2. Анализ отраслевого рынка товаров: изучение динамики продаж товаров, методы прогнозирования на краткосрочный период

Теория: Динамика развития отдельных отраслей экономики. Методы анализа отраслевых рынков.

Практика: сравнение объема рынков различных продуктов и услуг. Построение воронки продаж

7.3. Методы оценки бизнеса компании и реализуемости бизнес-идеи

Теория: Методы оценки бизнеса, недостатки экспертных методов. Практические, статистические, бальные методы оценки реализуемости бизнес-идеи.

Практика: Применение бального метода оценки реализуемости бизнес-идеи.

7.4. Изучение основных организационно-правовых форм для создания бизнеса

Теория: Сравнение организационно-правовых форм для организации собственного бизнеса.

7.5. Выбор наиболее оптимального режима налогообложения. Расчет налогов и сравнение различных режимов налогообложения

Теория: Изучение УСНО И ОСНО, ЕНВД, ЕСХН. Налоги и платежи при различных системах налогообложения

Практика: построение схемы основных бизнес-процессов

Раздел 8. Детальное описание целевых групп и практика составления бизнес-проекта

8.1. Разработка тарифной сетки. Расчет прямого фонда заработной платы основных рабочих и тарифного фонда заработной платы вспомогательных рабочих

Теория: Тарифная сетка, способы ее расчета. Особенности расчета заработной платы ППП и обслуживающего персонала.

Практика: определение основных тарифов в различных сферах производства.

Начисление заработной платы и расчет отчислений с з/п.

8.2. Расчет годового фонда заработной платы производственных рабочих и управленческого персонала

Теория: Особенности расчета заработной платы рабочих, отнесение заработной

8.3. Расчет полной себестоимости на единицу продукции

Теория: Расчет себестоимости продукции и отнесение на нее всех групп расходов

8.4. Расчет доходов от реализации продукции, прибыли. Расчет рентабельности.

Расчет объема необходимых инвестиций

Теория: Определение финансового результата деятельности субъекта хозяйствования. Рентабельность, сравнение со среднеотраслевыми показателями. Определение бюджета инвестиций

Практика: расчет абсолютных и относительных показателей эффективности деятельности бизнеса. Расчет NPV чистой приведенной стоимости проекта

8.5. Расчет срока окупаемости. Расчет дисконтированного срока окупаемости

Теория: Окупаемость бизнеса как сравнительная характеристика его эффективности.

Практика: расчет показателя PP. Расчет показателя DPP

8.6. Составление резюме инвестиционного проекта. Построение модели Остервальдера для определенного вида бизнеса

Теория: Резюме бизнес-идеи как стартовый этап написания бизнес-плана для инвестора. Модель Остервальдера. Определение ценностного предложения.

Практика: изучение резюме действующих, кредитуемых бизнесов

8.7. Значение учета фактора риска в бизнес-планировании, виды потерь и риска.

Методы снижения риска. Анализ и планирование риска

Теория: Риски бизнеса. Риск-менеджмент. Антикризисный план как важнейший гарант безопасности бизнеса. Способы оценки риска и планирование его последствий.

Практика: зонирование рисков бизнеса.

1.4 Планируемые результаты

В условиях становления современных рыночных отношений меняется не только характер экономической деятельности предприятия, но и методы управления им, поэтому в результате изучения дисциплины **учащийся будет:**

иметь представление:

- о роли и месте бизнес-планирования в области управления финансами и инвестиционными проектами;

знать:

- структуру и функции бизнес-планов;
- требования инвесторов к разработке бизнес-планов;
- методику бизнес-планирования;
- базовые системные программные продукты и пакеты прикладных программ по бизнес-планированию;

уметь:

- составлять бизнес-планы на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу;
- использовать изученные прикладные программные средства для бизнес-планирования;
- использовать вычислительную технику для обработки плановой информации.

«КОМПЛЕКС ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ»

2.1 Календарно-тематический план (составляется ежегодно)

Вынесено в отдельный документ

2.2 Условия реализации программы

Материально-техническое обеспечение программы

- ноутбуки в расчете на каждого учащегося в группе;
- интерактивная смарт панель;
- цветной принтер;
- пакет специальных компьютерных программ: «Консультант», MSOffice (Word, Excel, PowerPoint).
- кабинет для занятий вместимостью не менее 15 чел.;
- ватман, ручки, стикеры, маркеры, карандаши.

В рамках сетевого взаимодействия организация участник обладающая ресурсами, предоставляет следующие ресурсы необходимые для реализации программы:

- кадровый ресурс (научно-педагогические работники, проводящие занятия и тренинги);
- помещения организации для проведения практикумов;
- программное обеспечение и оргтехника.

2.3. Формы контроля и аттестации

Формы контроля: текущий, промежуточный, итоговый.

Другие виды контроля (текущий контроль; тестирование, тренинги, деловые игры и др.) также содержат задания, которые для своего выполнения требуют системного мышления.

Исследовательская работа школьников имеет самостоятельное значение для контроля знаний исследовательского уровня. Такой контроль может быть реализован для отдельных групп учащихся, подготовивших и выступающих с бизнес-планом на региональном чемпионате WorldSkills

Важно отметить, что система контроля знаний является многоуровневой и соответствует ступеням образовательной программы.

Формы отслеживания результатов

Текущий контроль: Диагностические задания: опросы, практические работы, тестирование.

Итоговый контроль: включает в себя основные этапы контроля над выполнением работы:

- презентация бизнес-плана;

- предзащиту бизнес-плана;
- защита завершенных бизнес-планов.

2.4 Оценочные материалы

Анализ деятельности учащихся по критериям, игра, разработка идеи бизнес-плана в мини группе, защита проекта «Бизнес -план», задание для самостоятельной работы, практическое задание, проблемное задание, кейсы, творческое задание, тест фронтальный опрос.

2.5 Методические материалы

Методические особенности реализации программы

Методы обучения:

Словесный - беседы, описания, объяснения, указания, убеждение, инструктаж, оценка.

Практический - выполнение упражнений, разработка проекта.

Методики и технологии обучения:

Проектная деятельность, проблемное обучение, уровневая дифференциация, обучение на основе проблемной ситуации, сотрудничество, развитие критического мышления, проблемно-диалоговое обучение.

Формы учебной работы:

- предметно-тематическое общение. Разбор новых понятий, терминов;
- наглядный метод или объяснительно-иллюстративный. Просмотр документов, видеофильмов;
- тренинг-занятия и круглые столы помогают раскрепощению, умению держать себя при публичном выступлении;
- лекции в виде слайдовых презентаций;
- применение активных форм обучения - защита собственных проектов, мастеркласс - встречи с профессионалами;
- игровой метод, стимулирующий рост мотивации к обучению, развивающие потребности самостоятельной работы с различными источниками знаний.

Воспитательная деятельность

Содержательные направления воспитательной работы:

- формирование уважительного отношения к альтернативному мнению;
- формирование изменения привычных норм и правил жизни учащихся;
- формирование новых интересов;
- формирование общей и экономической культуры.

Методы воспитания:

- методы формирования сознания личности;
- методы организации деятельности и формирование опыта общественного поведения;
- методы стимулирования поведения деятельности.

Методики/технологии воспитания: убеждение, рассказ, объяснение, разъяснение, лекция, этическая беседа, внушение, инструктаж, диспут, доклад, пример, упражнения, приучение, педагогическое требование, общественное мнение, поручение, воспитательные ситуации; соревнования, поощрение.

Формы воспитательной работы:

События, игры, дискуссии и круглые столы.

Развивающая деятельность

Содержательные направления развивающей деятельности: Программа направлена на развитие умения работать в команде, критического мышления и предпринимательской грамотности.

Методы развития: Обучение навыкам обучения в группе и самостоятельной проектной деятельности.

Методики/технологии развития: беседа, дискуссии (круглые столы, дебаты, диспуты), игры, тренинги, системы последовательных заданий, проекты, демонстрация, «делай как я».

Дидактическое и учебно-методическое обеспечение программы

Методические материалы для педагога:

- практикум «Моя бизнес-идея» предназначен для обучающихся, изучающих предпринимательство всех форм обучения/ автор-составитель М.В. Демьянова канд.экон.наук, доцент, ГАПОУ ТО «Тюменский техникум индустрии питания, коммерции и сервиса». – Тюмень: ООО Типография «МАЯК» 2020 г..

-международные и отечественные документы, федеральные и региональные программы, методические пособия, авторские программы

- специальная и периодическая литература, учебные пособия;

- статистические и аналитические данные экономического развития регионального и федерального уровня;

- методические рекомендации по экономическому воспитанию школьников; сборник упражнений и игр «Экономика для всех» (тренинг творческих способностей). Автор: А.И. Фисенко.

- комплексы оздоровительно-профилактических упражнений, предотвращающих и снижающих утомление обучающихся (для старшего школьного возраста);

Дидактические материалы для учащихся:

-наглядные пособия: таблицы, схемы, иллюстрации, фотоматериалы и др;

- медиасредства: компьютерные программы, учебные фильмы, презентации.

- раздаточный материал: тексты практических заданий и др. - карточки с заданиями - экономическая модель решения задачи (электронный файл Excel); - тесты; - кейс-папки с экономическими ситуациями;

- наборы настольных экономических игр «Монополия», «Капитал», «Миллионер»

Список литературы

1. Абрамс Р. Бизнес-план на 100%.Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. — М.: Альпина Паблишер, 2019.
2. Баринов В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. — М.: Форум, 2018.
3. Борисова О.В. Бизнес-планирование деятельности предприятий торговли: Учебное пособие / О.В. Борисова. — М.: Академия, 2016.
4. Виноградова М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: Учебное пособие / М.В. Виноградова. — М.: Дашков и К, 2017.

5. Сергеев А. А. Бизнес-планирование. — М.: Юрайт, 2020.
6. Чечевицына Л.Н., Терещенко О.Н. Практикум по экономике предприятия. Учебное пособие. Ростов-на-Дону. Феникс. 2015.

Дополнительная литература

5. Головань, С.И. Бизнес-планирование / С.И. Головань – М.: Феникс, 2016. – 320 с.
6. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2016. – 112 с.
7. Маркова, В.Д. Бизнес-планирование / В.Д. Маркова, Н.А. Кравченко.- М.: Проспект, 2017. – 216 с.
8. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В. А. Морошкин, В. П. Буров. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. – 256 с. – (Профессиональное образование).
9. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морошкин, В. П. Буров. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2016. – 256 с.
10. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – Омега-Л, 2016. – 152 с.
11. Петухова, С.В. Бизнес – планирование / С.В. Петухова.- М.: Омега – Л, 2016. – 236 с.
12. Платонова, Н.А. Планирование деятельности предприятия / Н.А Платонова, Т.В. Харитонова. – М.: Дело и сервис, 2016. – 432 с.
13. Попов, В.Н. Бизнес – планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов.- М.: Финансы и статистика, 2017. – 246 с.
14. Просветов, Г. И. Бизнес-планирование: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов. – 2-е изд., доп. – М. : Альфа-Пресс, 2015. – 255 с.
15. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 488 с.
16. Сборник бизнес-планов: практическое пособие / ред. Ю. Н. Лапыгин. – М.: Омега-Л, 2012. – 310 с.
17. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации.- М.: Книга сервис, 2017. – 346 с.
18. Уткин, Э.А. Бизнес-план компании / Э.А Уткин.- М.: Изд-во «ЭКМОС», 2015. – 102 с.
19. Черняк, В.З. Бизнес планирование: Учебник для вузов.- М. ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 470 с.
20. Шевчук, Д. А. Бизнес-планирование: учеб.пособие / Д. А. Шевчук. – Ростов н/Д.: Феникс, 2018. – 208 с.

Приложение 1

План мероприятий в рамках сетевого сотрудничества МБОУ «Лицей №48» г. Калуги и Калужского филиала РАНХиГС

Мероприятие	Краткая характеристика мероприятия	Сроки проведения	Место проведения	Ожидаемые результаты
«Всероссийский налоговый диктант: Наши налоги – достойное будущее детей»	Цель проекта – развитие интереса к налоговым занятиям, приобщение к ценностям ФНС России. Участникам будет предложен один вариант теста из 30 вопросов и кейсовых заданий, ориентированный на человека в возрасте от 16 лет, не являющегося специалистом в сфере финансов, налогов, бухгалтерского учета.	14-21 ноября 2022 г.	Калужский филиал РАНХиГС	Принявшим участие будут выданы электронные сертификаты участника, а набравшим 90-100 баллов – дипломы об успешном прохождении проекта и доступ к бесплатному 16-часовому видеокурсу по НДФЛ от ФНС.
Тренинг «Управление бизнесом»	Цель мероприятия – в игровой интерактивной форме представить экономические основы современного бизнеса. Занятие проводится в компьютерном классе с применением	декабрь 2022 г.	Калужский филиал РАНХиГС	Формирование базовых знаний о механизмах функционирования и управления современными коммерческими организациями. Изучение финансовых, маркетинговых, операционных и

	компьютерной симуляции «Бизнес-курс: Корпорация Плюс» (разработчик НИВЦ МГУ им. М.В. Ломоносова). Продолжительность занятия 4-6 академ. часов			иных основ (в т.ч. показателей) функционирования бизнеса
Уроки финансовой грамотности	Цель мероприятия – развитие финансовой культуры, компетенций в сфере управления личными финансами и финансами домашних хозяйств	февраль 2023 г.	Калужский филиал РАНХиГС	Содействие развитию финансовой культуры молодых людей. Финансовая культура – понятие более широкое, нежели финансовая грамотность. Оно предполагает не только знания, но и ответственное отношение к финансам, а также формирование и применение навыков ответственного управления личным бюджетом
Мастер-класс «Профориентационная диагностика»	Цель мероприятия – содействие в выборе будущей профессиональной деятельности на основе профориентационной диагностики	март 2023 г.	Калужский филиал РАНХиГС	На основе мероприятий профориентационной диагностики и оценки индивидуальных особенностей и компетенций формируется профиль возможной профессиональной деятельности
Проектный коворкинг: «Опыт реализации социальных проектов», «Проектогенерация: разработка молодежного проекта от А до Я».	Цель мероприятия – развитие навыков проектной деятельности обучающихся и формирование соответствующих коммуникативных компетенций	апрель 2023 г.	Калужский филиал РАНХиГС	Представление, обобщение и тиражирование опыта проектной работы; оказание методической и организационной поддержки в разработке обучающимися проектных идей

Оценочные и методические материалы

Характеристика образцового бизнес-плана

1. Объем — не более 20 страниц.
2. На титульном листе — название компании.
3. Оглавление.
4. План начинается кратким резюме на двух страницах, рассказывающим о сегодняшних операциях компании и о ее планах.
5. В тексте приведены подробные сведения о ведущих работниках и инвесторах.

Особое внимание при разработке бизнес-плана следует обращать на краткое резюме, т.е. сжатое изложение всего, что содержится в бизнес-плане. Этот документ определяет, будет ли заинтересованное лицо или банковский работник читать остальные разделы бизнес-плана. Резюме должно быть кратким, охватывать все разделы бизнес-плана.

Многие обращают внимание на оформление бизнес-плана: качество бумаги, печати, папки, крепления листов. Его внешний вид может произвести на читающего документы определенное впечатление. Безукоризненно написанный, напечатанный без ошибок документ должен демонстрировать уверенность в успехе и вызывать доверие.

Требования к разработке бизнес-планов

В условиях перехода к рыночной экономике овладение искусством составления бизнес-плана становится крайне актуальным. Происходит стандартизация основных требований, предъявляемых к бизнес-планам:

✓ **бизнес-план** — это первое, что узнает о фирме потенциальный инвестор, поэтому необходимо, чтобы оформление бизнес-плана соответствовало имиджу преуспевающей фирмы: оно должно быть привлекательным, но неброским;

✓ **степень детализации** должна соответствовать целям плана, но не включать ничего лишнего: четкая структура материала и его наглядность, краткость. Зарубежная практика показывает, что оптимальным (стандартным) является объем бизнес-плана 40 страниц. Тем не менее в ряде случаев требуются более детальные бизнес-планы объемом до 70—80 страниц. Если для обеспечения полноты и конкретности изложения необходимого материала в бизнес-плане требуется меньший объем, то число страниц бизнес-плана может быть снижено до 30 и менее страниц;

✓ **в бизнес-план не должна включаться второстепенная и справочная информация.** Ее лучше вынести в приложения. Как правило, инвесторы запрашивают дополнительную информацию, и наличие приложений увеличивает гибкость проекта. Объем приложений не ограничивается;

✓ **стиль изложения:** простота изложения и отсутствие языкового и терминологического барьеров, т. е. доступность в изучении и понимании. Бизнес-план должен быть понятен широкому

кругу людей, а не только специалистам, и не изобилуют техническими подробностями. Он также должен быть убедительным, лаконичным, пробуждать интерес у партнеров. Следует обратить внимание на двойственный характер бизнес-плана. С одной стороны, это серьезный аналитический документ, а с другой — средство рекламы;

✓ **разумное дозирование** при изложении технологии делового предложения;

✓ **при составлении бизнес-плана необходимо также помнить, что информация**, представленная в нем, должна быть емкой, четкой и в то же время краткой. В связи с этим рекомендуется использование метода свертывания информации: ее классифицируют по определенным категориям (показателям) и представляют в аналитической (табличной) или графической форме. В систематизированном виде, когда возможна сравнительная оценка, цифровые данные воспринимаются намного легче, а значит, и результативнее;

✓ **объективная оценка трудностей**, стоящих на пути реализации бизнес-плана;

✓ **бизнес-план должен** представлять собой честный анализ, основанный на реалистичных предположениях. Предположения и прогнозы должны быть обоснованы и подкреплены ссылками на источники информации, например проведенные исследования рынка (опросы), статистические данные по отрасли, экономические и демографические исследования, а также заключения лиц, которые будут вести бизнес с данной компанией. Немногие инвесторы или кредиторы будут рисковать, основываясь на нереалистичных планах. Бизнес-план показывает инвесторам и кредиторам качество и глубину лидерства компании и отмечает управленческую способность достигать поставленных целей;

✓ **точность финансовых расчетов**;

✓ **следует обсудить риски компании**. Доверие к компании может быть серьезно подорвано, если существующие риски и проблемы будут раскрыты не самостоятельно, а со стороны;

✓ **не следует делать** несущественных или неопределенных утверждений. Например, утверждения типа «продажи удвоятся в следующем году» или «будет введена продуктовая линия» следует исключить и представить подробные пояснения. Утверждения должны быть определенными и подкреплены маркетинговой информацией и другими данными;

✓ **план должен быть исчерпывающим** и включать обсуждение организационной стратегии достижения преимуществ компании и преодоления потенциальных трудностей;

✓ **многие инвесторы любят** читать одно- или двухстраничное краткое содержание бизнес-плана (резюме), что позволяет им увидеть важные особенности и преимущества проекта. Имеются также четыре жизненно важных блока ключевых вопросов, прорабатываемых в бизнес-плане, которые особенно тщательно оценивают инвесторы: управленческий коллектив, текущие и планируемые финансовые показатели, товары и услуги, план маркетинга. Необходимо подготовить сильную аргументацию в каждом из этих разделов;

✓ **бизнес-план должен** быть подготовлен с учетом требований и стандартов организаций и лиц, которым предполагается представить этот документ;

✓ **бизнес-план должен** быть представлен в привлекательной, а не сверхсложной форме и размножен в достаточном для его рассмотрения количестве экземпляров.

И еще нужно помнить - не существует жестко, регламентированной структуры бизнес-плана.

Важные рекомендации и распространенные ошибки

Есть несколько часто допускаемых ошибок, которые можно предотвратить:

- излагайте мысли кратко, главное донести до инвестора смысл сказанного;
- правдивая информация, хоть и не всегда выигрышная, добавит плану реалистичности;
- подкрепляйте утверждение о прибыльности точным финансовым расчетом;
- на первый год лучше предоставлять планирование по месяцам, где реально видно движение средств и получаемый объем дохода;
- графики, диаграммы, схемы и таблицы упростят подачу информации. Наглядные примеры всегда убедительней.

При ведении определенного вида деловой активности существуют специфические особенности отрасли, поэтому при составлении бизнес-плана ориентируемся на нужды конкретного производства или оказания услуг в определенной сфере:

- для магазина важен рынок сбыта, сегмент покупателей, маркетинговый анализ спроса и наличия конкурентных предложений, затраты на организацию продаж и оптовые закупки, траты на рекламу. Для торговли важно аргументировать выбранную сферу торговли конкурентными преимуществами;
- для предприятия важен продуманный процесс организации и плановое воплощение в жизнь определенной идеи с учетом всех рисков и особенностей сферы деятельности;
- для производства крайне важна калькуляция себестоимости, затраты на производство и рынок сбыта готовой продукции в определенном регионе.

Правильно составленный бизнес-план не гарантирует получение кредита, но процентов на пятьдесят расположит к Вам потенциального инвестора.

Приложение 3

Тестовые задания для контроля знаний

1. Анализ соотношения между совокупным доходом и совокупными издержками с целью определения прибыльности при различных уровнях производства – это:
 - анализ безубыточности
 - анализ возможностей производства и сбыта
 - анализ деятельности предприятия.
 - анализ среды
2. Бизнес-план имеет следующие два направления:
 - внутреннее и внешнее
 - долгосрочное и краткосрочное
 - стратегическое и тактическое.
 - техническое и экономическое
3. В чем состоит основная цель разработки инвестиционного проекта:
 - выбор оптимального варианта технического перевооружения предприятия
 - обоснование технической возможности и целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности
 - получение прибыли при вложении капитала в объект предпринимательской деятельности
 - проведение финансового оздоровления
4. Для предпринимателя, который знает, что он действует на стабильном и насыщенном рынке, лучшим решением будет направить свои маркетинговые усилия на:
 - избирательный (специфический) спрос
 - общие потребности (общий спрос)
 - первичный спрос
 - потенциальный спрос
5. Достаточный бизнес-план содержит:
 - все ответы верны
 - все разделы бизнес-плана по предлагаемому варианту и не обязательно включает подробные расчеты по альтернативным вариантам
 - все расчеты, справки, свидетельства и другие материалы
 - краткие выводы по каждому разделу без обоснования и расчетов
6. Емкость рынка – это:
 - все ответы верны
 - объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени
 - территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия
 - удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме продаж товаров (услуг) на данном рынке

7. Если фирма рискует тем, что в худшем случае произойдет покрытие всех затрат, а в лучшем – получит прибыль намного меньше расчетного уровня – эта область риска называется как:

- критического
- минимального
- недопустимого
- повышенного

8. Инвестиции могут осуществляться в форме (укажите не менее 2-х вариантов ответов):

- денежных средств;
- зданий, сооружений, машин, оборудования и другого имущества;
- информационной поддержки нематериальных активов, оцениваемых денежным эквивалентом;

9. Инвестиционный проект:

- может разрабатываться на базе бизнес-плана предприятия и рассматриваться как его составная часть
- это самостоятельный документ.

10. Инновационные бизнес-проекты классифицируются следующим образом:

- нет верного варианта.
- социальные, организационные, коммерческие
- технические, коммерческие, социальные
- экономические, социальные, организационные

11. Источниками инвестиций являются:

- ассигнование из бюджетов различных уровней, фондов поддержки предпринимательства
- все варианты верны.
- иностранные инвестиции в форме финансового или иного участия в уставном капитале и в форме прямых вложений
- нет верного ответа
- различные формы заемных средств
- собственные финансовые средства, иные виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность и т. п.) и привлеченные средства

12. Какая группа факторов составляет основу для позиционирования продукта?

- восприятие продуктов потребителями
- намерение потребителей совершить покупку.
- поведение покупателей после покупки;
- поведение покупателей при покупке

13. Какая стратегия маркетинга требует от фирмы организации ее деятельности на нескольких сегментах со специально для них разработанными товарами и маркетинговыми программами...

- дифференцированного
- концентрированного
- недифференцированного
- поддерживающего

14. Какое из представленных определений инвестиционного проекта является верным:

- план вложения капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли
- проектно-техническая документация по объему предпринимательской деятельности
- процесс, процедура, связанная с составлением плана маркетинга, с выбором стратегий маркетинга, нацеленных на рост объема продаж товара и максимизацию прибыли фирмы
- система технико-технологических, организационных, расчетно-финансовых и правовых материалов

15. Какой из нижеперечисленных показателей может наиболее полно выразить уровень технико-технологических, организационных, маркетинговых и других решений, принятых в проекте:

- производительность труда
- рентабельность
- себестоимость
- чистый дисконтированный доход.

16. Назначение бизнес-плана состоит в следующем:

- верны все варианты.
- изучить перспективы развития будущего рынка сбыта
- обнаружить возможные опасности;
- определить критерии и показатели оценки бизнеса
- оценить затраты для изготовления и сбыта продукции

17. Ограниченная по масштабам, с резко очерченным числом потребителей сфера деятельности, которая позволяет предприятию проявить свои личные качества и преимущества перед конкурентами называется:

- имидж
- позиционирование
- рыночная ниша
- сегментация

18. Особенностью экономических проектов является:

- главные цели предварительно намечаются, но требуют корректировки по мере прогресса проекта
- нет верного варианта.
- цели заранее определены, но результаты количественно и качественно трудно определить
- цели только намечаются и должны корректироваться по мере достижения промежуточных результатов

19. Предпосылки, увеличивающие вероятность и реальность наступления рискованных событий – это...

- количественный анализ риска
- охват риска
- степень риска
- факторы риска

20. При расчетах показателей экономической эффективности на уровне фирмы в состав результатов проекта включаются:

- общественные результаты
- производственные и финансовые результаты
- производственные, а также социальные результаты, в части относящейся к работникам предприятия и членам их семей;
- только производственные результаты;

21. Проект признан общественно значимым. Каков первый этап оценки экономической эффективности такого проекта:

- оценка общественной эффективности.
- оценка социальной значимости
- оценка финансовой реализуемости проекта
- оценка эффективности собственного капитала

22. Риск - это:

- вероятность возникновения условий, приводящим к негативным последствиям неполнота и неточность информации об условиях деятельности предприятия, реализации проекта
- нижний уровень доходности инвестиционных затрат
- обобщающий термин для группы рисков, возникающий на разных этапах кругооборота капитала в результате действий конкурентов.
- процесс выравнивания монетарным путем напряженности, возникшей в какой-либо социально-экономической среде

Критерии оценки тестовых заданий

количество верных ответов	оценка
20-22	5
17-19	4
14-16	3
менее 14	2

Выбор ключевой бизнес-идеи

Составление матрицы идей

Сфера ваших интересов			
Ключевые компетенции			

На основе матрицы идей выберите несколько вариантов бизнес-идей и проработайте их при помощи фильтра идей!

ФИЛЬТРИДЕЙ

Для предварительного отбора ключевой бизнес-идей необходимо по каждой идее ответить на вопросы, проранжированных по степени важности. Данные занести в таблицу «Фильтридей».

1. Какую проблему решает идея?
2. Какie потребности удовлетворяет идея?
3. Кто потребитель товара/услуг?
4. В чем уникальность товаров/услуг?
5. Как может развиваться товар/услуга?
6. Какова доступность информации, специалистов, инвестиций для реализации бизнес-идеи?
7. Какова реалистичность идеи?

Приложение 5

Резюме проекта

№ п/п	Контактная информация	Информация по основным разделам бизнес-плана
1	Наименование бизнес-идеи	
2	Цели бизнес-проекта	
3	Задачи бизнес-проекта	
4	Краткое описание продукта (услуги)	

5	Каков предполагается средне годовой объем производства продукции (услуг) в натуральном измерении?	
6	Каков предполагается средне годовой объем производства продукции (услуг) в стоимостном измерении? (тыс. руб.)	
7	Предполагаемые рынки реализации продукции (услуг) (местный, региональный, национальный)	
№ п/п	Контактная информация	Информация по основным разделам бизнес-плана
8	Для какой группы потребителей предназначен Ваш продукт (услуга)?	
9	Каков кадровый состав персонала предполагается в первый год организации бизнеса? (человек всего, в т.ч. специалисты с высшим образованием)	
10	Каков предполагается объем стартового капитала для создания бизнеса? (тыс. рублей)	
11	Каков предполагаемый объем заемных средств для покрытия бизнеса? (тыс. рублей)	










12	Каковы предполагаемы риски?	
13	В течение какого времени Вы предполагаете вернуть заемные средства? (число лет)	
14	Сколько лет Вам потребуется, для становления собственного дела? (число лет)	

№ п/п	Контактная информация	Информация по основным разделам бизнес-плана
15	Опишите, почему Ваш товар (услуги) будут покупать потребители?	

16	Коды ОКВЭД(основной идополнительные)	
----	--------------------------------------------	--

Приложение 6

Канвабизнес-процессов АлександраОстервальдераиИваПинье

<p>Ключевые партнеры</p> 		<p>Ключевые виды деятельности</p> 	<p>Ключевые ресурсы</p> 	<p>Ценностные предложения</p> 	<p>Взаимоотношения с клиентами</p> 	<p>Каналы сбыта</p> 	<p>Потребительские сегменты</p> 	<p>Структура издержек</p> 	<p>Потоки поступления доходов</p> 
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Уровень Ваших предпринимательских способностей (Т. Матвеева).

Ответьте, пожалуйста, "да" или "нет" на предложенные вопросы.

1. Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на возникающие препятствия?
2. Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас можно легко переубедить?
3. Любите ли вы брать на себя ответственность, руководить?
4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием своих коллег?
5. Вы здоровы?
6. Готовы ли вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
7. Любите ли вы общаться и работать с людьми?
8. Умеете ли вы убеждать других в правильности избранного пути?
9. Понятны ли вам идеи и мысли других?
10. Есть ли у вас опыт работы в той области, в которой вы хотите начать собственное дело?
11. Знакомы ли вы с действующими правилами аналогового обложения, калькуляцией заработной платы, ведения бухгалтерского учета?
12. Будет ли в вашем городе или области спрос на товар или услугу, которые вы собираетесь предложить?
13. Есть ли у вас начальная подготовка в области маркетинга и финансов?
14. Хорошо ли идут дела в вашем городе (области) у других предпринимателей вашего профиля?
15. Есть ли у вас на примете помещение, которое можно арендовать?
16. Располагаете ли вы достаточными финансовыми средствами, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года его существования?
17. Есть ли у вас возможность привлечь финансирование создаваемого вами предприятия родных и знакомых?
18. Есть ли у вас на примете поставщики необходимых вам материалов?
19. Есть ли у вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых вам не хватает?
20. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело — это главная ваша мечта?

Ключ

Каждый положительный ответ дает вам одно очко. Подсчитайте, пожалуйста, сумму очков.

Результат

Если сумма очков равна 17 и более, вы имеете все необходимые качества, чтобы стать предпринимателем. Ваши целеустремленность, энергия и вера в успех помогут реализовать любую стоящую идею — главное, чтобы идеи действительно того заслуживали.

Вы набрали от 13 до 17 очков? Ваши шансы на успех как качества предпринимателя не столь очевидны. Однако вы можете стать удачливым дельцом, коммерсантом.

Если у вас менее 13 очков, из вас вряд ли выйдет хороший предприниматель. Постарайтесь набраться опыта, и прежде чем встать на путь свободного предпринимательства, еще и еще раз сопоставьте свои интересы, желания и возможности.