

МИНОБРНАУКИ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»

Принята на заседании
педагогического совета ГБПОУ ЮЭТ
от «26» августа 2022 г.
Протокол № 7

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ ЮЭТ В.М. Тучин

« » 2022 г.
приказ № 532 от 16.09.2022



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА

«STAR TUP»

Направленность программы: бизнес-ориентирующее

Уровень программы: стартовый

Возраст обучающихся: 15-18 лет

Срок реализации программы: 1 год

Авторы-составители программы:

Есина Оксана Викторовна, преподаватель

Южноуральск - 2022

1. Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа ««STAR TUR»» (далее – Программа) имеет бизнес-ориентирующую направленность и реализуется на стартовом (ознакомительном) уровне.

Актуальность Обучение по программе помогает разрешить противоречие между необходимостью подготовленности выпускников к конкретной производственной деятельности и традиционной теоретической направленностью обучения. В настоящее время развитие сферы малого и среднего предпринимательства является одним из важнейших направлений модернизации экономики в Российской Федерации. Этот сектор способствует развитию самозанятости населения и снижает безработицу, расширяя спрос на рынке труда; является существенным фактором повышения доходов населения, создавая "средний класс" и уменьшая неравенство между различными слоями населения.

Актуальность программы заключается и в том, что экономическая система представляет собой возможность каждому человеку играть ту экономическую роль, которую он выполнит лучше других, в которой он отмечен преимуществом перед другими. От успеха распределения зависит количество и качество создаваемого обществом богатства. Поэтому нужно помочь обучающимся развить навыки экономического мышления и решения проблем профессионального самоопределения. Эти навыки они смогут использовать в повседневной жизни как потребители, бережливые люди, инвесторы, заемщики, члены трудовых коллективов, ответственные граждане, предприниматели и грамотные участники глобальных экономических процессов.

Программа ориентирована на изучение экономических понятий, формирование у обучающихся общих и в то же время достаточно цельных представлений о процессах, связанных с экономикой, бизнесом и предпринимательской деятельностью.

Знакомство с предпринимательством и основами бизнеса полезно не только с точки зрения того, чтобы получить знания и научиться их использовать на практике, но и развить лидерские качества.

Педагогическая целесообразность Программы объясняется следующими особенностями содержания, используемыми формами организации занятий, а также методами и приемами, применяемыми в образовательной деятельности:

1. Содержание программы имеет практическую значимость:

– межпредметные связи значимых для обучающихся дисциплин: экономика организации, менеджмент, информационные технологии в профессиональной деятельности, основы предпринимательской деятельности;

– связь с повседневной жизнью, возможность применить навыки и умения,

приобретаемые на занятиях для планирования предпринимательской деятельности, для организации самозанятости, открытия бизнеса.

2. Углубление и расширение знаний о методах, способах и приемах планирования ресурсов субъекта предпринимательской деятельности, проведения маркетинговых исследований, конкурентного анализа.

Новизна Программы программы заключается в том, что каждый обучающийся сможет на основе полученных экономических знаний характеризовать любой вид предпринимательской деятельности, разработать свой бизнес-план, оценивать личные возможности для ведения в будущем предпринимательской деятельности.

Цель: формирование у обучающихся младших курсов (далее - Слушатели) профессиональных компетенций, необходимых для осуществления самостоятельной инициативной деятельности по созданию, организации, ведению собственного бизнес-проекта, а также формирование у слушателей личностных и деловых качеств профессиональных предпринимателей.

Программа нацелена на освоение слушателями методологии создания стартапа, овладение базовым инструментарием бизнес-проектирования и навыками его применения.

Задачи Программы:

- оценить бизнес-идею и ее соответствие стратегии бизнес-планирования;
- овладеть методикой разработки бизнес-планов на основе методических и методологических подходов бизнес-планирования;
- обобщить передовой опыт бизнес-планирования;
- дать оценку результатам бизнес-плана и инвестиционного проекта.
- развитие у обучающихся интереса к предпринимательской деятельности, повышение финансовой и правовой грамотности.

Категория обучающихся:

Обучение по Программе ведется в разновозрастных группах, которые комплектуются из обучающихся 15-18 лет.

Сроки реализации:

Программа рассчитана на 1 год обучения. Общее количество часов в год составляет 36 часов.

Формы и режим занятий:

Занятия проходят 1 раз в неделю по 2 часа. Время занятий включает 90 минут учебного времени и обязательный 10-минутный перерыв. Программа включает в себя теоретические и практические занятия.

Форма обучения – очная, групповая. Количество обучающихся в группе не менее 10 человек.

Планируемые (ожидаемые) результаты программы:

Слушатель должен знать:

- этапы жизненного цикла проекта;
- ключевые элементы бизнес-модели;
- алгоритм поиска бизнес-идеи;
- алгоритм формулирования и проверки бизнес-гипотезы;
- технологию выделения целевых сегментов проекта и описания целевой аудитории проекта;
- алгоритм создания ценностного предложения проекта;
- этапы проведения Customer Development;
- инструменты оценки рынка;
- ключевые показатели юнит-экономики;
- основные элементы финансовой модели проекта;
 - этапы и ключевые показатели эффективности воронки продаж;
- инструменты лидогенерации;
- структуру презентации стартапа.

Слушатель должен уметь:

- разрабатывать бизнес-модель проекта на основе шаблона business-model canvas;
 - находить бизнес идеи для проекта;
 - формулировать и проверять бизнес гипотезы;
 - выделять и описывать целевые сегменты проекта, формулировать ценностное предложение, используя карту эмпатии и шаблон ценностного предложения;
 - проводить проблемное и решенческое исследование
 - составлять анкеты для проблемного интервью;
 - проводить первичную оценку рынка;
 - рассчитывать базовую экономику проекта;

– составлять финансовую модель проекта; Результатом освоения содержания курса является овладение обучающимися общими компетенциями (ОК):

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

Формирование личностных результатов:

ЛР 5. Сформированность основ саморазвития и самовоспитания в соответствии с общечеловеческими ценностями и идеалами гражданского общества; готовность и способность к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности.

ЛР 8. Нравственное сознание и поведение на основе усвоения общечеловеческих ценностей.

ЛР 13. Осознанный выбор будущей профессии и возможностей реализации собственных жизненных планов; отношение к профессиональной деятельности как

возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем.

ЛР 7. Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

Программные требования к уровню воспитанности:

- дисциплинированность;
- ответственность;
- трудолюбие;
- взаимопомощь.

Программные требования к уровню развития:

- логика;
- аналитическое мышление;
- творческий потенциал.

2. Содержание программы

Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование разделов и учебных тем	Общая трудоемкость, ч	В том числе на основе дистанционных технологий		Форма контроля
			Аудиторные занятия	Самостоятельная работа	
	Раздел 1. Бизнес-идея.	5	4	1	Эссе
1.	Знакомство с командой. Поиск бизнес идеи.	2	2		
2.	Разработка ключевых бизнес-гипотез и бизнес-модели проекта	2	2		
	Эссе			1	
	Раздел 2. Целевая аудитория и ценностное предложение.	5	4	1	Эссе
3.	Сегментирование целевой аудитории	2	2		
4.	Создание ценностного предложения	2	2		
	Эссе			1	
	Раздел 3. Customer Development	5	4	1	Эссе
5.	Планирование исследования. Разработка анкеты для проведения проблемного интервью	2	2		
6.	Проведение проблемного интервью	2	2		
	Эссе			1	
	Раздел 4. Анализ конкурентов и оценка емкости рынка	5	4	1	Защита проекта
7.	Анализ конкурентов. Расчет емкости рынка.	2	2		
8.	Промежуточный воркшоп	2	2		
	Эссе			1	
	Раздел 5. MVP	5	4	1	Эссе
9.	Разработка MVP: создание лендинга проекта	2	2		
10.	Тестирование MVP	2	2		

	Эссе			1	
	Раздел 6. Базовая экономика проекта	5	4	1	Эссе
11.	Дорожная карта проекта	2	2		
12.	Финансовая модель проекта	2	2		
	Эссе			1	
	Раздел 7. Продажи	5	4	1	Эссе
13.	Разработка воронки продаж проекта.	2	2		
14.	Лидогенерация. Создание представительств стартапа в социальных сетях.	2	2		
	Эссе			1	
	Раздел 8. Упаковка проекта	5	4	1	Защита проекта
15.	Разработка итоговой презентации проекта	2	2		
16.	Итоговый воркшоп	2	2		
	Эссе			1	
	Всего	40	32	8	

Примечание. Расчёт часов учебно-тематического плана представлен на:

— 18 учебных недель;

— одну учебную группу.

Содержание программы

Примерная структура занятия встречи:

Приветствие участников. (3 мин)

Введение в тему. Базовые понятия темы (5 мин)

Обсуждение темы встречи. Проверка знаний участников и выявление уровня понимания темы. (15 мин)

Выполнение практических заданий по теме встречи (40 – 50 мин)

Работа с таблицей гипотез и таблицей прогресса: внесение новых гипотез, учет прогресса команды и т.д. (5-10 мин)

Внесение обновлений в бизнес-модель каждой команды (5-10 мин)

Объявление задания для самостоятельной работы

Рефлексия по итогам встречи (5 – 10 мин)

1 раздел. Бизнес идея.

Тема 1.1. Формирование команды, знакомство, разработка бизнес идеи

Теория: Предмет и задачи курса. Бизнес и его участники. Сущность планирования и плана.

Объективная необходимость планирования в рыночной экономике. Понятие бизнеса как инициативной экономической деятельности. Планирование как инструмент для обеспечения динамичного развития бизнеса.

Типы планирования и виды планов. Принципы планирования. Понятие и содержание бизнес-планирования. Цель и назначение бизнес-плана в системе управления фирмой. Задачи и преимущества использования бизнес-плана.

Тема 1.2. Разработать бизнес-модель проекта и сформулировать ключевые бизнес-гипотезы

Теория: Типология бизнес-планов. Основные области применения бизнес-плана. Принципы разработки бизнес-плана. Основные современные методики бизнес-планирования: виды, организации-разработчики методик, сравнительный анализ содержания и применения.

2 раздел. Целевая аудитория и ценностное предложение

Тема 2.1. Выбрать и описать ключевой клиентский сегмент стартапа

Теория: Краткое содержание основных разделов бизнес-плана, согласно предлагаемым методикам бизнес-планирования.

Титульный лист бизнес-плана. Оглавление. Резюме. Важность резюме. Особенности структуры резюме бизнес-плана нового и действующего бизнеса. Примерная форма резюме.

Практика: Общее описание рынка и его целевых сегментов. Методы оценки ёмкости рынка. Источники информации для оценки ёмкости рынка. Прогноз

конъюнктуры рынка. Общее описание организации. Анализ отрасли: ключевые вопросы и комментарии. Применение PEST-анализа для изучения и оценки внешней среды организации. Анализ конкурентов. Модель пяти сил конкуренции Портера. Цели компании, их соответствие выбранной конкурентной стратегии. Продукты и услуги: основные характеристики, конкурентные преимущества.

Тема 2.2 Сформулировать ценностное предложение стартапа

Стратегия маркетинга. Выбор целевого сегмента. Планирование цены реализации. Разработка плана реализации продукции. Планирование рекламы и продвижения товара на рынок. Разработка бюджета маркетинга. Содержание раздела «Организационный план». Планирование организационной структуры управления. Сведения о ключевых менеджерах и владельцах. Планирование потребности в персонале. Кадровая политика и развитие персонала. Планирование трудоемкости производственной программы. Состав средств на оплату труда. Анализ фонда заработной платы. Планирование фонда заработной платы.

3 раздел. Customer Development

Тема 3.1 Разработка анкеты для проведения проблемного интервью

Теория: Цель и задачи инвестиционного анализа. Объекты и субъекты инвестиционного анализа. Информационная база инвестиционного анализа. Компьютерные технологии в инвестиционном анализе.

Тема 3.2 Проведение проблемного интервью

Практика: Расчет стоимости продукции известными моделями калькуляции расходов (direct-costing, absorption costing, standard-costing, activity based costing и пр.). Обоснование ценообразования – моделями или методами ценообразования (затратные, рыночные, параметрические и пр. методы). Составление бюджета доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс, а также расчёт и интерпретация значимых экономических показателей (PP, DPP, NPV, IRR, IP и другие).

4 раздел. Анализ конкурентов и оценка емкости рынка

Теория. Понятие о маркетинге. Основные функции и направления маркетинговых исследований. Концепции маркетинга. Планирование ассортимента и организация сбыта.

Послепродажный и послегарантийный сервис. Маркетинговое планирование. Сегментация рынка, как основной метод анализа. Потенциальная емкость рынка. Потенциальный объём продаж. Реальный объём продаж. Анализ конкурентоспособности предприятия. Продвижение продукта на рынке. Понятие о рекламе. Функции и составляющие рекламы. Рекламодатели и рекламные агентства. Виды и средства рекламы. Общие требования к рекламе. Прямые и не прямые конкуренты. Типы рынков. SWOT-анализ. Три стратегии развития: быть лучшим, быть другим, быть первым.

Практика. Составление SWOT-анализа Матрица лидерств

Раздел 5. MVP

Теория. Расходы, способы их классификации и группировки. Расчёт себестоимости продукции. Применяемые методы и их назначение. Значение управления издержками для принятия управленческих решений. Факторы снижения затрат. Основные показатели себестоимости продукции.

Практика. Практическое занятие: «Расчёт себестоимости продукции».

Раздел 6. Базовая экономика проекта

Теория. Прибыль как цель предпринимательской деятельности. Ее формирование и распределение Экономическая и бухгалтерская прибыль. Формирование балансовой прибыли.

Распределение и использование прибыли. Соотношение "затраты - объем производства -прибыль". Анализ безубыточности. Финансовые показатели эффективности предпринимательской деятельности. Рентабельность. Собственные и заемные финансовые ресурсы.

Практика. Практическое занятие: «Экономические расчёты точки безубыточности и рентабельности производства». Самостоятельная работа «Изучить показатели результативности предпринимательской деятельности»

Раздел 7. Продажи

Теория. PR –компаний. Реклама. Понятие рекламы. Виды рекламы. Информационная реклама. Увещевательная реклама. Сравнительная реклама. Напоминающая реклама.

Подкрепляющая реклама. Российское законодательство о применении рекламы. Авторское право и смежные права на рекламу. Особенности рекламы на транспортных средствах и почтовых отправлениях. Право доступа к информации. Оценка эффективности рекламных кампаний.

Практика. Изготовление наружной рекламы на формате листа А3; конкурс рекламных работ.

Раздел 8. Упаковка проекта

Инструменты эффективной презентации бизнес-проектов

Теория: Сущность и цели презентации. Структура и содержание презентации бизнес-проекта. Основные ошибки представления бизнес-проектов. Факторы успеха. Особенности выступления и деловой коммуникации.

Практика: Публичная защита бизнес-проектов.

3. Формы контроля и оценочные материалы

Формы контроля:

- тестирование;
- контрольные вопросы;
- беседа;
- практическая работа;
- экспертная оценка бизнес-проектов.

Механизм выявления образовательных результатов программы:

Формы и содержание итоговых занятий: тестирование по разделам программы.

Критерии оценки учебных результатов программы: оценивание результатов освоения содержания программы осуществляется на последнем итогов занятии в форме защиты бизнес-проектов. Из числа администрации и преподавателей формируется экспертная комиссия по оценке бизнес-проектов.

Критерии оценивания:

Критерий	0-низкий уровень	1-средний	2-высокий уровень
1. Актуальность проекта (нацеленность проекта на решение реальных существующих проблем, применимость проекта)			
2. Новизна проекта (принципиально новая идея и практика, новизна для местного рынка)			
3. Глубина и качество проведенных исследований			
4. Определены конкурентные преимущества			
5. Качество разработки производственного плана, описание технологии оказания услуг			
6. Качество и содержание			
7. Содержание и правильность расчетов эффективности проекта (расчет убытков, прибыли, чистой приведенной дисконтированной стоимости, периода окупаемости)			
8. Качество презентационного материала			
9. Содержательность и качество выступления, ответы на вопросы			
10. Дополнительные критерии (оригинальность, креативность и др.)			

Способы фиксации учебных результатов программы: по итогам реализации программы получение сертификата.

Методы выявления результатов воспитания: систематические педагогические наблюдения за обучающимися, собеседования.

Методы выявления результатов развития: систематические педагогические наблюдения за обучающимися, собеседования

Формы подведения итогов реализации программы: публичная защита бизнес-планов.

Виды контроля

Входной контроль: проверка знаний обучающихся на начальном этапе освоения Программы. Проводится в начале реализации Программы в форме тестирования.

Текущий контроль: отслеживание активности обучающихся в ходе выполнения практических работ, устный индивидуальный и фронтальный опрос.

Итоговый контроль: экспертная оценка бизнес-проектов.

Критерии оценки достижения планируемых результатов освоения Программы.

Освоение Программы оценивается по трем уровням: высокому, среднему и низкому.

Высокий уровень освоения Программы – обучающиеся демонстрируют высокую ответственность и заинтересованность в учебно-творческой деятельности, отлично знают теоретические основы и могут применять их на практике самостоятельно. При защите бизнес-проекта количество набранных баллов: 16-20 б.

Средний уровень освоения Программы – обучающиеся демонстрируют ответственность и заинтересованность в учебно-творческой деятельности, частично знают теорию и могут применять её на практике с помощью педагога. При защите бизнес-проекта количество набранных баллов: 9-15 б.

Низкий уровень освоения Программы – обучающиеся демонстрируют низкий уровень овладения материалом, не заинтересованы в учебно-творческой деятельности. При защите бизнес-проекта количество набранных баллов: 0-8 б.

4. Организационно-педагогические условия реализации программы

Материально-технические условия реализации программы:

Оборудование рабочего места преподавателя:

- компьютер преподавателя;
- проектор, экран;
- доска.

Оборудование рабочих мест обучающихся:

- столы;
- компьютеры в кабинете информационных технологий.

Учебно-методическое обеспечение

№п/п	Наименование разделов и учебных тем	Название и форма методического материала, ч
	Раздел 1. Бизнес идея.	Тест «Входной контроль» Видеоролик «Бизнес-планирование»
	Раздел 2. Целевая аудитория и ценностное предложение.	План занятия, раздаточный материал, презентация, ПК, проектор
	Раздел 3. Customer Development	План занятия, раздаточный материал, презентация, ПК, проектор
	Раздел 4. Анализ конкурентов и оценка емкости рынка	Карточки с индивидуальными заданиями.
	Раздел 5. MVP	Мультимедийная презентация «Организационный план».
	Раздел 6. Базовая экономика проекта	ПК, электронные таблицы
	Раздел 7. Продажи	План занятия, раздаточный материал, презентация, ПК, проектор
	Раздел 8. Упаковка проекта	Экран, ПК, проектор
16.	Итоговый воркшоп	Экран, ПК, проектор, колонки, материал для экспертной группы

Список литературы

Список использованной литературы:

1. Бизнес-планирование : учебное пособие / В. З. Черняк, Н. Д. Эриашвили, Е. Н. Барикаев и др. ; под ред. В. З. Черняка, Г. Г. Чараева. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2015. – 591 с. – Режим доступа: – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114751> Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-01812-6. – Текст: электронный.
2. Основы предпринимательской: маркетинг: Учебное пособие для студентов сред. спец. учеб. заведений/ Под редакцией В.М.Власовойю-М.: Финансы и статистика, 2001.- 238.

Список литературы для педагога:

1. Бизнес-планирование : учебное пособие / В. З. Черняк, Н. Д. Эриашвили, Е. Н. Барикаев и др. ; под ред. В. З. Черняка, Г. Г. Чараева. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2015. – 591 с. – Режим доступа: – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114751> Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-01812-6. – Текст: электронный.
2. Основы предпринимательской: маркетинг: Учебное пособие для студентов сред. спец. учеб. заведений/ Под редакцией В.М.Власовойю-М.: Финансы и статистика, 2001.- 238.

Список литературы для учащихся (учащихся и родителей):

1. Бизнес-планирование : учебное пособие / В. З. Черняк, Н. Д. Эриашвили, Е. Н. Барикаев и др. ; под ред. В. З. Черняка, Г. Г. Чараева. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2015. – 591 с. – Режим доступа: – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114751> Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-01812-6. – Текст: электронный.
2. Основы предпринимательской: маркетинг: Учебное пособие для студентов сред. спец. учеб. заведений/ Под редакцией В.М.Власовойю-М.: Финансы и статистика, 2001.- 238.

Интернет-сайты:

1. Журнал для начинающих бизнесменов [Электронный ресурс] // URL: vBiznese.org
2. Федеральный образовательный портал. Учебная, научная, методическая, справочная литература. [Электронный ресурс] // Электронная библиотека. – Режим доступа: http://window.edu.ru/catalog/?p_rubr=2.2
3. Коллекция бизнес-планов реальных проектов, методики и рекомендации по составлению бизнес-планов, практические пособия, статьи. [Электронный ресурс] // Электронная библиотека. – Режим доступа: <https://www.cfin.ru/business-plan/>
4. Федеративный образовательный портал. Учебная, практическая, справочная литература, в том числе, переводная, сборники бизнес-планов. Поиск по сайту. [Электронный ресурс] // Электронная библиотека. – Режим доступа: <https://institutiones.com/>