

О Т З Ы В

на выпускную квалификационную работу студента
Крамара Евгения Александровича

Тема выпускной квалификационной работы (ВКР) – Предпринимательство и маркетинг на школьном уровне: детские продукты для реального рынка.

Тема ВКР Крамара Е.А. касается вопросов целевого содержательно-деятельностного участия современной общеобразовательной школы в процессах подготовки будущих предпринимательских кадров для жизни в инновационном обществе. Такая целевая ориентация ВКР обусловлена государственной важностью включения практико-ориентированных элементов предпринимательства (и маркетинга) в современные образовательные программы школьной предметной области «Технологи». Данная тематическая направленность ВКР является актуальной, хотя и недостаточно исследуемой сегодня и недостаточно комплексно проработанной в разных научно-аналитических исследованиях, связанных с вопросами формирования человеческого капитала и инновационно-технологического развития экономики, науки и общества.

В процессе подготовки ВКР Крамар Е.А. провел содержательную исследовательско-аналитическую работу по поиску, изучению и осмыслению научной информации из разных источников. В представленном Крамаром Е.А. итоговом материале ВКР обозначенная тема исследована в нескольких теоретических аспектах и в целом раскрыта с хорошей для такой категории работ степенью содержательности и полноты освещения, Крамаром Е.А. сделаны определённые исследовательские заключения о состоянии и перспективах развития предпринимательской линии школьного технологического образования в России, а также сформулированы некоторые рекомендательные предложения для школьных преподавателей технологии.

При работе над ВКР Крамар Е.А. проявил достаточно высокий интерес к исследованию, показал хорошую степень самостоятельности, инициативности, способность искать научные сведения и анализировать их, проводить собственный исследовательский анализ теорий, образовательных программ и деятельностных практик, делать содержательные выводы. Представляемая на защиту Крамаром Е.А. выпускная квалификационная работа соответствует предъявляемым к таким работам требованиям и может быть допущена к защите. За хорошую самоорганизацию, ответственное и профессиональное отношение к делу и за качественное итоговое содержание представленного в ВКР материала, при условии успешной защиты, Крамар Е.А. заслуживает оценки «отлично» и присвоения степени бакалавра по направлению подготовки 44.03.01 «Педагогическое образование» профиль «Технология».

Научный руководитель

доцент кафедры технологии и предпринимательства ИМФИ КГПУ им.В.П.Астафьева,
к.п.н. Песковский Е.А.

« 11 » 06 2018 г.






АНТИПЛАГИАТ
ТВОРИТЕ СОБСТВЕННЫМ УМОМ

Красноярский государственный
педагогический университет им.
В.П.Астафьева

СПРАВКА

о результатах проверки текстового документа
на наличие заимствований

Проверка выполнена в системе
Антиплагиат.ВУЗ

Автор работы	Крамар Е.А.
Факультет, кафедра, номер группы	ИМФИ
Тип работы	Дипломная работа
Название работы	Крамар Е.А. Предпринимательство и маркетинг на школьном уровне. Детские продукты для реального рынка
Название файла	Крамар Е.А. Предпринимательство и маркетинг на школьном уровне. Детские продукты для реального рынка.pdf
Процент заимствования	30,46%
Процент цитирования	2,18%
Процент оригинальности	67,35%
Дата проверки	08:04:10 18 июня 2018г.
Модули поиска	Сводная коллекция ЭБС; Цитирование; Модуль поиска Интернет; Модуль поиска "КГПУ им. В.П. Астафьева"; Модуль поиска перефразирования Интернет; Модуль поиска общеупотребительных выражений; Кольцо вузов
Работу проверил	Фортова Алена ФИО проверяющего
Дата подписи	 Подпись проверяющего

Чтобы убедиться
в подлинности справки,
используйте QR-код, который
содержит ссылку на отчет.



Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего. Предоставленная информация не подлежит использованию в коммерческих целях.

**Согласие
на размещение текста выпускной квалификационной работы
обучающегося в ЭБС КГПУ им. В.П. Астафьева**

Я. Фрашар Евгений Владимирович
(фамилия, имя, отчество)

разрешаю КГПУ им. В.П. Астафьева безвозмездно воспроизводить и размещать (доводить до всеобщего сведения) в полном объеме и по частям написанную мною в рамках выполнения основной профессиональной образовательной программы выпускную квалификационную работу бакалавра / специалиста / магистра / аспиранта
(нужное подчеркнуть)

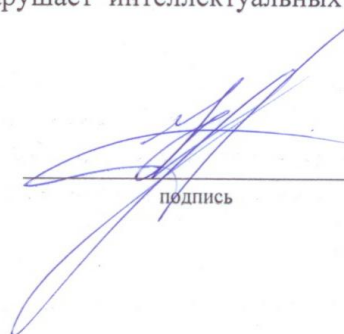
на тему: Продвижение товаров и маркетинг на рынке услуг. Десять продуктов для реального бизнеса
(название работы)

(далее - ВКР) в сети Интернет в ЭБС КГПУ им. В.П. Астафьева, расположенном по адресу <http://elib.kspu.ru>, таким образом, чтобы любое лицо могло получить доступ к ВКР из любого места и в любое время по собственному выбору, в течение всего срока действия исключительного права на ВКР.

Я подтверждаю, что ВКР написана мною лично, в соответствии с правилами академической этики и не нарушает интеллектуальных прав иных лиц.

04.06.2018 г.

дата



подпись

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ им. В.П. АСТАФЬЕВА»
(КГПУ им. В.П. Астафьева)

Институт математики, физики и информатики

Выпускающая кафедра технологии и предпринимательства

Крамар Евгений Александрович
ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Тема «Предпринимательство и маркетинг на школьном уровне: детские
продукты для реального рынка»

Направление подготовки 44.03.01. Педагогическое образование
Направленность (профиль) образовательной программы Технология



ДОПУСКАЮ К ЗАЩИТЕ
и.о. зав. кафедрой технологии и
предпринимательства
к.п.н., доцент С.В.Бортновский
«15» июня 2018 г.

Научный руководитель
к.п.н., доцент кафедры
технологии и
предпринимательства
Е.А. Песковский
«18» июня 2018 г.

Обучающийся Крамар Е.А.
«19» июня 2018 г.

Оценка удовлетворительно

Красноярск 2018

Оглавление

Введение	3
Глава I. Вопросы теории и практики предпринимательства и маркетинга в образовании школьников	7
Сегменты «предпринимательства и маркетинга» в современных программах школьного курса «Технологии».....	7
Анализ опыта обучения школьников «предпринимательству и маркетингу» в России	15
Некоммерческое и коммерческое предпринимательство – две параллели современных социально-экономических практик.....	24
Глава II. Школьная пора как начало предпринимательского становления молодых людей	27
2.1. Могут ли школьники создавать продукты (товары и услуги) для реального рынка?.....	27
2.2. Педагогические рекомендательные положения для тематической линии «предпринимательство».....	34
Заключение	40
Список использованных источников и литературы	42

Введение

Развитие России в условиях рыночной экономики, технологизация всех процессов жизни человека невозможны без осознания объективных законов экономики, умения грамотно мыслить и действовать. Перспективы развития нашей страны, как и большей части человечества, связаны с инновациями, неотъемлемой составляющей которых в современном мире является предпринимательство, поэтому подготовка школьников к жизни в сложном информационно-технологическом мире определяет социальный заказ системе образования. В этой связи важной становится проблема обучения школьников основам преобразования материального мира в условиях рынка. Спрос на знания, особенно практические, растет, поэтому еще в 2010 году в государственной программе развития России экономическое и правовое образование в школе названо в числе основных приоритетов.

Образовательная область «Технология» обладает существенными возможностями для экономического образования и воспитания учащихся, изучения основ предпринимательства. Предпринимательство как особый вид экономической деятельности основано на самостоятельной инициативе и ответственности, инновационной активности личности. С развитием информационных и материальных технологий, которые проникают во все сферы человеческой деятельности, формирование практических способностей учащихся и их подготовка к самостоятельной трудовой жизни становятся неотъемлемой частью процессов технологического образования. Анализ учебных стандартов и программ позволяет говорить о том, что в образовательной области «Технология», наряду с другими, имеет место «предпринимательская составляющая», образующая важную содержательную линию, которая требует детальной педагогической разработки.

Однако данная проблема не нашла должного отражения в современных педагогических исследованиях. Большинство авторов указывают на важность и

значимость экономического образования и воспитания школьников, но не предлагают целостной системы работы в данном направлении. Характерной особенностью исследований, связанных с экономическим образованием школьников, является обращение к отдельным аспектам проблемы. Психолого-педагогические аспекты экономической подготовки школьников рассмотрены в исследованиях В.П.Алексеева, Б.Г.Ананьева, И.П.Волкова, И.С.Кона, К.К.Платонова, В.Я.Ядова[27] и др., однако они не затрагивают вопросы формирования качеств личности успешного предпринимателя. В работах П.Р.Атутова, А.Ф.Аменда, Ю.К.Васильева, В.А.Полякова, И.А.Сасовой, В.К. Тарасова, Б.П.Шемякина[28, 29, 30, 31, 32] подчеркивается актуальность экономической подготовки школьников в процессе технологического образования, раскрываются общие вопросы теории и методики технологического и экономического воспитания школьников, но не обозначены конкретные пути решения данной проблемы.

Основные задачи, принципы, содержание, организационные формы и методы подготовки школьников к предпринимательской деятельности рассмотрены в работах Л.С.Зайцевой, А.В. Леонтьева, В.П.Максимова, В.Д.Симоненко, С.Л. Чернер и др.[33, 34, 35, 36, 37, 38] Однако анализ показывает, что на практике имеет место изучение отдельных аспектов экономических проблем, а реальная предпринимательская деятельность чаще всего рассматривается вне связи с практической составляющей процесса производства изделий и оказания услуг, не определен комплекс соответствующих понятий, недостаточно освещены специальные разделы, обеспечивающие целостное освоение школьниками предпринимательской грамотности. Используемые формы и методы предпринимательской подготовки не позволяют включить учащихся в самостоятельную практическую деятельность и не способствуют активному вхождению выпускников в социальную структуру общества с развивающейся рыночной экономикой. Все это определяет противоречие между необходимостью обучения школьников предпринимательству и недостаточным

уровнем научно-методического обеспечения данной проблемы в системе технологического образования.

Объект исследования – содержание и методы современной организации образовательных практик школьников в общеобразовательной школе и сфере дополнительного образования.

Предмет исследования – педагогическая школьно-внешкольная реализация предметно-тематической линии «предпринимательство» в целевом контексте общеобразовательной предметной области «Технология».

Цель исследования – определить особые смысловые педагогические возможности и целевые перспективы включения в школьные программы «Технологии» комплекса теоретических и прикладных, практикорезализующих аспектов «предпринимательства и маркетинга».

Задачи:

1. Проанализировать современные программы школьных курсов «Технологии» разного уровня на предмет включённости в них тематических блоков «предпринимательства» и их содержательной наполненности.
2. Изучить имеющийся в России опыт практической организации обучения школьников «предпринимательству и маркетингу».
3. Рассмотреть вопросы тематических линий некоммерческого и коммерческого предпринимательства в целевой педагогической проекции проектирования и организации креативных (разработческих), производственных, рыночных и социальных практик школьников.
4. На основе комплексного информационного анализа высветить, показать некоторые «рыночные продукты», которые уже сегодня создаются школьниками или при их деятельностном участии, а также прогностически обозреть некоторые возможные «рыночные» продукты (товары и услуги) будущего, которые бы могли создавать учащиеся разных общеобразовательных школ в тематическом контексте и на основе технико-

технологических и иных возможностей школьной предметной области «Технология».

5. Сформулировать определённые рекомендательные положения для педагогических специалистов, обеспечивающих реализацию образовательных программ предметной области «Технология» в школе, касающиеся вопросов проектирования и организации педагогических действий, способствующих появлению и формированию у учащихся опыта практической предпринимательской (креативно-разработческой, производственной и маркетинговой) деятельности.

Для решения поставленных задач был использован комплекс методов.

Теоретические методы: аналитический и конкретизация, синтез, моделирование.

Из эмпирических методов исследования использовались как частные методы: изучение педагогической, научной, методической литературы; документов и результатов деятельности; так и общие методы: изучение и обобщение педагогического опыта в области технологического воспитания в стране; развитие предпринимательских способностей.

ГЛАВА I. Вопросы теории и практики предпринимательства и маркетинга в образовании школьников.

1.1. Сегменты «предпринимательства и маркетинга» в современных программах школьного курса «Технологии».

Предпринимательство и маркетинг играют одну из важных ролей в развитии общества. И в этом нет сомнения. Что же такое предпринимательство и маркетинг? Для чего они нужны в предметной области «технология» и каким образом они представлены в рабочей программе предметной области «технология»?

На эти вопросы необходимо найти концептуальные ответы в современном научно-информационном поле, чтобы планировать и проектировать педагогические действия по «предпринимательской» линии в рамках реализации образовательных программ в предметной области «Технология» в общеобразовательной школе.

В последнее время ученые самых разных профессиональных направлений (экономисты, социологи, психологи, философы и другие) уделяют серьезное внимание развитию теории предпринимательства и маркетинга, их сущностным характеристикам, роли в экономическом развитии стран. Серьезным исследованиям подвергаются личностные характеристики предпринимателей, разрабатываются практические рекомендации по осуществлению предпринимательских и маркетинговых проектов.

Одним из таких ученых является Филип Котлер, он объясняет определение «маркетинга» следующим образом, маркетинг — вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена (Филип Котлер).[1] А вот Эванс и Берман считают, что маркетинг — это предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары и услуги, организации и людей, территории и идеи посредством обмена.[2]

А так же развитие в линии предпринимательства осуществлялось такими учеными, как А. Каминка, А. Петражицкий, И.Шумпетер, А.И. Агеев, А.В.

Бусыгин и другие. Так, А. Каменка считал, что «предпринимателем является лицо, которое в целях извлечения прибыли само или через посредство других лиц ведет предприятие за свой счет, причем оно его может вести единолично или в соединении с другими лицами».[3] Другой российский ученый А. Петражицкий утверждал, что предпринимателем следует признавать того субъекта, который самостоятельно, лично и от своего имени ведет хозяйственную деятельность и несет «риск всего имущества» и «ответственность всем своим достоянием».[3] По мнению Ф. Хайека, предприниматель характеризуется особым поведением, стремлением обнаружить различные возможности получения прибыли, еще незамеченные другими хозяйственными объектами.[3]

Известно, что за счет предпринимательской деятельности происходит обогащение общества, ее отдельных слоев и отдельных физических или юридических лиц. Происходит выделение этих самых слоев или наоборот их уравнение. Люди обеспечивают свои жизни и тем самым повышают социальное положение. Если говорить о потребителях, то они получают доступ к новым товарам и услугам, могут выбирать между более качественным или более дешевым товаром, в зависимости от доходов и расходов.

Так же предпринимательство играет важную роль в экономике страны. Оно влияет на наличие или отсутствие конкуренции. Чем больше конкурентоспособных фирм, производящих одну и ту же продукцию, тем выше уровень производимой фирмами или предприятиями продукции, а следовательно, перед потребителем представится более обширный выбор при выборе определенных товаров.

Так как навыками для предпринимательства обладают не все люди, то эти навыки нужно формировать в образовательных учреждениях. О формировании творческого мышления, инициативности, склонности к инновациям и нестандартным методам решения проблем, способности к новым видам деятельности, постоянной готовности к риску и неопределенности написано в федеральном государственном общеобразовательном стандарте.

В федеральном государственном общеобразовательном стандарте(ФГОС) для предметной области «технология» указана содержательная направленность в контексте тематического блока «предпринимательства»:[4]

1. Оценка возможностей предпринимательской деятельности для пополнения семейного бюджета;
2. Выбор возможного объекта или услуги для предпринимательской деятельности на основе анализа рынка и потребностей местного населения товарах и услугах;
3. Проектирование изделия или услуги;
4. Расчет примерных затрат и возможной прибыли в соответствии с ценами местного рынка и покупательной способностью населения;
5. Выбор путей продвижения продукта труда на рынок.[4]

Исходя из требований, что перечислены в ФГОС формируются учебно-методические комплексы таких авторов, как В.Д. Симоненко, А.Т. Тищенко, П.С. Самородский, В.М. Казакевич и т.д. Далее по данным учебно-методическим комплексам составляются рабочие программы.

В учебнике Симоненко В.Д. для 10-11 классов, в главе №4 «профессиональное самоопределение и карьера» показаны направления трудовой деятельности, такие как профессиональные и не профессиональные, сферы трудовой деятельности. Представлена очень краткая характеристика того, что такое предпринимательская деятельность. Ниже приведено содержание главы №4:

Понятие профессиональной деятельности.....	146
Культура труда и профессиональная этика	166
Профессиональное становление личности.....	174
Подготовка к профессиональной деятельности.....	180
Трудоустройство. С чего начать.....	189

В первом параграфе дается раскрытие сущности определения труда, раскрываются такие направления как профессиональная деятельность и непрофессиональная деятельность(хобби), показываются формы разделения

труда, объясняется в каких рамках может осуществляться профессиональная деятельность(ее сферы и отрасли), а так же уделено внимание тематической линии «предпринимательство», ниже приведен отрывок из первого параграфа, в котором содержится весь контекст параграфа относительно тематической линии «предпринимательство»:

«Особой областью профессиональной деятельности является предпринимательство, которое может интегрировать в себя другие сферы и отрасли экономики и культуры.[5]

Предпринимательство – это творческая деятельность по созданию товаров или услуг за счет собственных или заемных средств с целью получения прибыли. Предпринимательская деятельность может осуществляться как в сфере материального производства, так и в непроеизводственной сфере».[5] Данная информация не удовлетворяет потребности в изучении тематической линии «предпринимательство», так как представлена в очень краткой форме.

Во втором параграфе раскрываются понятия «культура труда» и профессиональная этика. Формируются знания в области охраны труда и техники безопасности, развивается умение организовывать свое рабочее место и умение определять эффективность трудовой деятельности.

В третьем параграфе раскрываются этапы профессионального становления и определяется понятие профессиональная карьера, а так же показаны факторы, которые влияют на профессиональную подготовку. Идет процесс формирования у детей выбора профессиональной сферы, в которой они будут реализовывать свою потребность в труде.[5]

В четвертом параграфе раскрывается содержание рынка труда, а так же факторы влияющие на эту сферу, показываются перспективы в выборе той или иной профессии, у детей формируется умение выбирать профессию, в которой они будут осуществлять свою трудовую деятельность. Представлены виды профессионального образования, показаны разные уровни видов образования. Формируется личная заинтересованность в успешном выборе профессии и

учебного заведения для формирования компетентности в профессиональной области.[5]

В пятом параграфе приведены критерии для составления профессионального резюме и форм самопрезентации для профессионального образования и трудоустройства.[5]

В образовательном курсе для 10-11 классов В.Д. Симоненко по предметной области «технология» просматривается содержательная линия, направленная на развитие профессиональных компетенций, существуют маленькие предпосылки для развития тематической линии «предпринимательство», которых недостаточно для развития представления и понимания предпринимательской деятельности, а так же не формируются практические навыки в данной области.[5]

В учебнике В.М. Казакевич, Г.А. Молевич для 8-9 классов в 5 части раскрывается тема «профессионального труда» и «самоопределения в профессиях». Ниже приведено содержание данного раздела в учебнике:[6]

ГЛАВА I. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ТРУД ЧЕЛОВЕКА[6]

Роль профессии в жизни человека.....	112
Виды профессий в сфере производства и сервиса.....	114
Классификация профессий по предмету труда – типы профессий.....	116
Классификация профессий по целям труда – типы профессий....	117
Классификация профессий по орудиям труда – отделы профессий.....	119
Классификация профессий по условиям труда – группы профессий.....	121

ГЛАВА II. САМООПРЕДЕЛЕНИЕ В МИРЕ ПРОФЕССИЙ[6]

Способности и профессиональная пригодность.....	123
Склонности и интересы в выборе профессии.....	127
Классификация профессий по предмету труда – типы профессий.....	132

Пути освоения профессии.....135

Личный профессиональный план.....139

В параграфе 1.1. «Роль профессии в жизни человека» раскрывается смысл профессии в жизни человека, происходит формирование интереса в выборе своей профессиональной деятельности.

Параграф 1.2. «Виды профессий в сфере производства и сервиса» представляет собой систематизацию профессий по видам, формируется систематичное мышление в поиске профессионального самоопределения, а так же развивается интерес к самовыражению в сфере профессиональной деятельности.

В параграфах 1.3 – 1.6. раскрывается сущность профессий по их типам, идет развитие в области знаний о классификации профессий.

В параграфе 2.1. «способности и профессиональная пригодность» происходит изучение критериев, по которым определяется профессиональная пригодность.

В параграфе 2.2. «склонности и интересы в выборе профессии» представляется классификация и систематизация интересов, происходит раскрытие понятия склонности, а так же есть практическая работа, результаты которой определяют личностные склонности по отношению к профессиям. Происходит развитие личностного самоопределения в профессиональной пригодности.

В параграфе 2.3. «Классификация профессий по предмету труда – типы профессий» раскрывается сущность профессии по предмету труда, идет развитие в области знаний о классификации профессий.

В параграфе 2.4. «Пути освоения профессии» представляется классификация элементов системы профессионального образования, а так же практическая работа, в результате выполнения которой, развивается умение выбирать высшее учебное заведение для будущего профессионального образования.

В параграфе 2.5. «Личный профессиональный план» раскрывается как составить представление о профессиональной деятельности на ближайшее и отдаленное будущее, иначе личный профессиональный план. Формируется умение планирования профессионального плана и карьеры.

В образовательном курсе для 8-9 классов В.М. Казакевич, Г.А. Малевич по предметной области «технология», просматривается содержательная линия, направленная на развитие профессиональных компетенций. Ни каких предпосылок для развития тематической линии «предпринимательство» в учебнике не имеется и понимание предпринимательской деятельности, и ее представление не реализовано, а так же не формируются практические навыки в данной тематической линии.

В учебнике П.С. Самородский, А.Т. Тищенко, В.Д. Симоненко для 7 класса по предметной области «технология» не представлена тематическая линия «предпринимательство», а так же «профессиональное самоопределение». Ни каких предпосылок для развития тематической линии «предпринимательство» в учебнике не имеется и понимание предпринимательской деятельности, и ее представление не реализовано, а так же не формируются практические навыки в данной тематической линии.[7]

В учебниках по технологии для пятых и шестых классов, так же как и в учебнике для седьмого класса не реализован образовательный курс по тематической линии «предпринимательство».

При рассмотрении программы основного общего образования «Технология. Технический труд» Автора В. М. Казакевича, доктора педагогических наук, профессора, выделяются следующие образовательные линии данной программы:[8]

элементы домашней и прикладной экономики, предпринимательства;
себестоимость продукции;

экономия сырья, энергии, труда;

производительность труда, анализ и экономическое проектирование эффективной и рациональной организации производства продукта труда;

реализация продукции, цена, налог, доход и прибыль;
начала маркетинга, менеджмента и предпринимательской
деятельности.[8]

В вышеперечисленных образовательных линиях, входящих в программу В.М. Казакевича по предметной области «технология», просматривается тематическая линия «предпринимательство», а именно, «элементы домашней и прикладной экономики, предпринимательства» и «начала маркетинга, менеджмента и предпринимательской деятельности». Данные содержательные линии, согласно программы В.М. Казакевича, раскрываются в теме, которая называется «бюджет семьи», эта тема рассчитана на четыре часа и содержит следующие тематические направления:

- источники семейных доходов и бюджет семьи;
- потребности человека;
- рациональное планирование расходов на основе актуальных потребностей семьи;
- оценка возможностей предпринимательской деятельности для пополнения семейного бюджета;
- потребительские качества товаров и услуг;
- права потребителя и их защита;
- потребительский кредит;
- как правильно распорядиться свободными средствами.[8]

Образовательные линии «элементы домашней и прикладной экономики, предпринимательства» и «начала маркетинга, менеджмента и предпринимательской деятельности», согласно тематическому планированию, которое составил В.М. Казакевич, раскрываются и формируют необходимые знания, умения и навыки в теме «оценка возможностей предпринимательской деятельности для пополнения семейного бюджета».

На данную тему, согласно планирования, у автора программы должно уйти не более часа. Так как в общем на тему «бюджет семьи» выделяется

четыре часа, а помимо предмета исследования в теме «бюджет семьи» еще семь тем, на которые так же нужно уделить достаточное количество времени.

Данная программа не реализует формирование практических навыков и знаний необходимых для обучающихся в основной общеобразовательной школе, формируются лишь самая малая часть из всего комплекса знаний, умений и навыков направленных на тематическую линию «предпринимательство».

1.2. Анализ опыта обучения школьников «предпринимательству и маркетингу» в России.

Включенность тематической линии «предпринимательство и маркетинг» в образовательную среду значительно влияет на развитие общества. Убежденность в данном тезисе сформирована в предыдущей подглаве. Итак, какие же есть практики по организации включения школьников в обучение предпринимательской деятельности в России? Для чего нужно внедрять такие практики по всей стране?

Ответ на эти вопросы находится в изучении всего спектра или большей части той опытно-практической деятельности, которая обеспечивает реализацию практических навыков в предпринимательской деятельности у школьников.

В 2010 году в Ульяновской области в Старомайском районе был организован проект по обучению школьников основам предпринимательства, в 2011 году проект распространился на другие районы области.[9]

Первый специализированный бизнес-класс в регионе открылся в муниципальном образовательном учреждении "Старомайнская общеобразовательная школа №2". Преподавание ведут сотрудники ульяновского центра поддержки развития предпринимательства методом дистанционного обучения. Факультативные занятия посещают 25 восьмиклассников. [9]

Инициаторами проекта выступили департамент развития предпринимательства министерства экономики Ульяновской области и региональное министерство образования. [9]

Программа "Основы предпринимательства для школьников" разработана для учащихся 8-11 классов общеобразовательных школ с целью развития системы воспитания предпринимательских компетенций. Главной целью специальной программы является практическая направленность. В связи с этим акцент в курсах сделан на практические занятия, деловые игры, самостоятельную проектную деятельность. [9]

Цикл программ состоит из курсов по основам экономики, введения в бизнес, межкультурным коммуникациям, основам менеджмента. Также школьники осваивают основы маркетинга, психологию делового общения, основы финансовой деятельности организации и бизнес-планирование. [9]

По задумке авторов проекта, после прохождения программы учащиеся должны знать и понимать основополагающие понятия бизнеса и предпринимательства, быть в курсе существующего положения дел в российской экономике и осознавать роль бизнеса на уровне отдельного предпринимателя и потребителя, района, региона, страны и мира в целом, уметь применять существующие методы и модели организации и управления бизнесом, решать практические бизнес-задачи. [9]

Губернатор Сергей Морозов подчеркнул важность бизнес-образования в сельской местности и ставил задачу в 2011 году внедрить программу "Основы предпринимательства для школьников" в каждом из двадцати сельских районов области. [9]

А вот организация Center-Game уже запускала такие проекты в Москве и Казани. Организация делится опытом и рассказывает, почему это важно. [10]

Базовые предметы школьной программы помогают разобраться с законами природы, научиться аналитически мыслить и познакомиться с культурным наследием. Это расширяет кругозор и повышает шансы состояться в жизни. [10]

Еще состояться поможет мышление и образ предпринимателя — новатора, лидера, созидателя. В XXI веке это залог успеха.[10]

Организация заявляет, что не делает из школьников Джобсов и Масков, и даже просто успешных предпринимателей. Задача — изменить взгляд на мир и его возможности.[10]

В 2011 году Center-Game создала проект «PRE.инкубатор» — бизнес-инкубатор для школьников на базе экономического факультета МГУ. Это был первый шаг к тому, чтобы сделать предпринимательство глобальным.[10]

Потом вместе с компанией Иннопрактика организация Center-Game написали курс «Основы экономики и предпринимательства» для школы-интерната МГУ.[10]

Курс длится 4 года — с 8 по 11 класс. Он состоит из модулей, которые наслаиваются на базовый курс, основу. Модули школьник выбирает сам или с помощью наставника в зависимости от пожеланий, способностей и индивидуальной «карты развития». Основа программы — проекты учеников.[10]

Благодаря такой системе вместе учатся дети разных возрастов — их разделяют по «входным» данным.[10]

В первый год изучается продукт как сочетание пользы и ценности. Во второй — разбирается понятие *Customer Development* и запрос заказчика: нужно учиться создавать продукт под него. На 3—4 год происходит работа над экономикой, выручкой и рентабельностью. Так в организации Center-Game разбираются понятия продукт и предпринимательство как многогранные объекты.[10]

Программа строится на деятельностном подходе, потому что предпринимательство — это про дела, а не про определения. Используются деловые игры и бизнес-симуляции, digital-инструменты работы с проектами, элементы дополненной реальности.[10]

Чтобы это работало, школьникам дается правильное содержание и цели предпринимательства, идет направление на созидание и влияние.[10] Разрабатываются новые образовательные продукты и идет поиск партнеров.

Организация Center-Game, заявляет, что программы по якобы предпринимательству основываются на коммерцию, менеджмент и финансы. «Если ребенок что-то кому-то продал, посчитал выручку и распределил роли в команде — это еще не предприимчивость. Мы боремся с таким образом предмета.[10]

Чтобы создать правильный образ, нужно определиться, что такое предпринимательство: учебный предмет, межпредметная дисциплина или мета-предмет — с надпредметным содержанием, которое используют и развивают в разных областях.[10]

Ответ на этот вопрос поменяет взгляд на предпринимательство как учебную дисциплину.

Еще это успокоит родителей. Они переживают, что вместо того, чтобы учиться, ребенок будет «открывать бизнесы». Опасение справедливое. Оно появилось из-за того, что предпринимательство подают именно как ведение бизнеса. Поэтому мы доносим наше видение до них.[10]

Предпринимательство не создает нового предмета, а модифицирует традиционные: разбивает на единицы содержания и интегрируется с ними.[10]

Мир меняется. В 1820 году население планеты достигло 1 миллиарда человек, через 200 лет — 7 миллиардов. Печатаются внутренние органы на 3D-принтерах и умещаются все библиотеки мира на одной флешке.[10]

Чтобы влиять на будущее, нужно накапливать человеческий капитал, развивать предприимчивость и ответственность в будущем поколении. Перестать ждать и начать действовать».[10]

Следующий проект - детская бизнес-школа «лидер». На базе данной школы обучаются более тысяч детей, на протяжении одного учебного года. Данная школа находится в городе Челябинск. Возраст детей, которые обучаются в данной школе от девяти до шестнадцати.[11]

Руководители проекта ставят перед собой задачи:

- Развить самоорганизацию и ответственность;
- раскрыть лидерские качества;
- сформировать раннюю профориентацию;
- формирование навыков целеполагания и планирования;
- личностное развитие;
- формировать умение работать в команде;
- формировать уверенное поведение в сложных ситуациях;
- развивать и формировать предпринимательское мышление.[11]

В данной школе сформированы обучающие модули, в зависимости от возраста обучающихся:

1. Модуль «я — о'кей» для учеников 2-3 классов. У юных студентов развиваются такие качества и навыки как самостоятельность, уверенность, эффективная коммуникация, самоорганизация, умение решать конфликты. Компетенции сквозного развития: умение работать в команде, креативность, адаптивность, публичные выступления, позитивность, целеполагание, ориентация на результат, системность мышления, самостоятельность, ответственность. Форма обучения: тренинги и мастер-классы от профессиональных бизнес-тренеров и психологов. Режим занятий: с сентября по май, 1 раз в неделю, по выходным, по 2 академических часа. Продолжительность программы: 64 академических часа. Стоимость — 3 900 руб. в месяц.[11]
2. Модуль «ответственность» для учеников 4 классов. Задачами программы является развитие таких навыков как умение ставить цели, умение эффективно управлять своим временем, умение принимать решения и нести за них ответственность, умение противостоять разным видам влияния, а также развитие умения управлять своей эмоциональной устойчивостью. Компетенции сквозного развития: умение работать в команде, публичные выступления, ориентация на результат, самостоятельность. Форма обучения: тренинги и мастер-классы от профессиональных бизнес-тренеров и

психологов. Режим занятий: с сентября по май, 1 раз в неделю, по выходным, по 2 академических часа. Продолжительность программы: 64 академических часа. Стоимость — 3900 руб. в месяц.[11]

3. Модуль «границы успеха» для учеников 3-5 классов. Модуль работает на развитие таких качеств и умений как уверенность в себе, эффективность во взаимодействии (коммуникации, конфликтология), самостоятельность, внимание, память, самоорганизация. Компетенции сквозного развития: умение работать в команде, саморегуляция, адаптивность, публичные выступления, позитивность, целеполагание, ориентация на результат, принятие решений, ответственность. Форма обучения: тренинги и мастер-классы от профессиональных бизнес-тренеров и психологов. Режим занятий: сентябрь-май, 1 раз в неделю, по выходным, по 2 академических часа. Продолжительность программы: 64 академических часа. Стоимость — 3900 руб. в месяц.[11]

4. Модуль «ты — лидер!» для учеников 5-7 классов. Студентам раскрывается природа лидерства, развивается в них уверенность, инициативность, способности показывать образцы деятельности, расширяется кругозор и зоны экспертности. Программа помогает сформировать представления о лидерстве, раскрыть личность ребенка, повысить уверенность в себе и развить навыки, необходимые для активизации лидерского потенциала: умение общаться, убеждать и вести за собой; умение работать в команде, разрешать конфликты; завоевывать авторитет и доверие; быть организованным и собранным. Компетенции сквозного развития: умение работать в команде, индивидуальное и командное планирование, ораторское мастерство, коммуникативность, публичные выступления, позитивность, целеполагание, ориентация на результат, принятие решений, самостоятельность, ответственность. Форма обучения: тренинги и мастер-классы от профессиональных бизнес-тренеров и психологов. Режим занятий: 1 раз в неделю, по выходным, по 4 академических часа. Продолжительность программы: 128 академических часов. Стоимость: 5 600 руб. в месяц.[11]

5. Модуль «свобода» для учеников 6-7 классов. Цели программы: дать возможность оценить личный потенциал и увидеть зоны собственного развития, усилить влияние на развитие собственных способностей, а также улучшить взаимоотношения со сверстниками, родителями, сформировать нестандартное предпринимательское мышление, усилить самоорганизацию. Компетенции сквозного развития: умение работать в команде, предпринимательство (креативность), адаптивность, коммуникативность, публичные выступления, позитивность, целеполагание, ориентация на результат, принятие решений, системность мышления, самостоятельность, ответственность. Форма обучения: тренинги и мастер-классы от профессиональных бизнес-тренеров и психологов. Режим занятий: с сентября по май, 1 раз в неделю, по выходным, по 4 академических часа. Продолжительность программы: 128 академических часов. Стоимость — 5 600 руб. в месяц.[11]

6. Модуль «драйв» для учеников 8, 9, 10 классов. Одна из первых программ, запущенных Бизнес-Школой В2YOU для школьников в 2006 году. Много лет является лидером детских и родительских предпочтений. Программа готовит старшеклассников к основным событиям этого периода жизни — сдаче экзаменов, выбору профессии, позиционированию в подростковом коллективе. Особенностью программы является то, что ведут ее не только профессиональные психологи, но и бизнес-тренеры, специалисты по управлению персоналом, финансисты, специалисты по маркетингу и рекламе, работающие в крупных компаниях города. У студентов будет возможность потренироваться в прохождении собеседования в кадровом агентстве, отработать коммуникативные навыки в настоящих переговорных поединках, получить представление о содержании работы в разных профессиях. Предметом активного развития являются такие качества как стрессоустойчивость, уверенность в себе, коммуникативные навыки. Компетенции сквозного развития: умение работать в команде, лидерство, предпринимательство (креативность), публичные выступления,

целеполагание, ориентация на результат, принятие решений, самостоятельность, ответственность. Режим занятий: с сентября по май, 1 раз в неделю, по выходным, по 4 академических часа. Продолжительность программы: 128 академических часов. Стоимость — 5 900 руб. в месяц.[11]

7. Модуль «бизнес» для учеников 9-11 классов, студентов вузов. В студентах развивается умение находить открывающиеся коммерческие возможности, видеть изменения, происходящие на рынке, и затем реагировать на них, создавая и реализуя свои бизнес-идеи. Компетенции сквозного развития: умение работать в команде, лидерство, предпринимательство, публичные выступления, целеполагание, ориентация на результат, принятие решений, администрирование, системность мышления, самостоятельность, ответственность. Форма обучения: тренинги и мастер-классы от профессиональных бизнес-тренеров и топ-менеджеров из реального бизнеса. Режим занятий: сентябрь- май, 1 раз в неделю, по выходным, по 4 академических часа. Продолжительность программы 256 академических часов (2 учебных года). Старт: в 2018 году. Стоимость — 5 900 руб. в месяц.[11]

Далее в работе будет представлено краткое описание всех проектов развивающих предпринимательство на школьном уровне, которые находятся в России:

Программа-квест «бизнес для школьников».

Число участников: Более 100.

Период обучения: 11 недель.

Региональный охват: Онлайн – Россия.

Возраст: 12-16.

Развивает навыки осознанных продаж.[12]

Деловая игра «железный предприниматель».

Период обучения: Серия ежегодных чемпионатов, сами игры – около 3 ч.

Региональный охват: Архангельск, Ставрополь, Анапа, Грозный, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Москва, Минск, Киев, Астана и др.

Возраст: Любой.

Развивает навыки командной работы и презентации проектов.[13]

Проект «доступное дополнительное образование детям России» (национальная академия предпринимательства).

Период обучения: системный проект до 10 лет с включением в любой момент.

Региональный охват: Ставрополь + сеть партнерских школ.

Возраст: 7-18.

Развивает способность к самостоятельному принятию решений, постоянному саморазвитию своего интеллекта и профессиональных качеств; высокая социальная активность, целеустремленность, предприимчивость.[14]

Всероссийский конкурс проектных работ школьников («Сириус»)

Число участников: Ежемесячно по 600 участников.

Период обучения: 24 дня.

Региональный охват: Сочи.

Возраст: 10-17.

Развивает лидерство, гармоничное развитие личности, синтез науки, искусства и спорта, расширение кругозора.[15]

Балтийский научно-инженерный конкурс

Число участников: Более 2000.

Период обучения: ежегодно 3-4 дня.

Региональный охват: Санкт-Петербург, международный

Возраст: 13-18.

Развивает навык научно-технического творчества.[16]

Всероссийский конкурс региональных молодежных проектов «Система приоритетов» («Лифт в будущее»)

Период обучения: более 3000.

Период обучения: ежегодно.

Региональный охват: 46 регионов.

Возраст: 14-17.

Развивает знание технологии современной проектной работы, понимание социально-экономических, научных, технологических проблем бизнеса, науки

через непосредственную коммуникацию с представителями отраслей, навыки командной работы над проектом, продуктивная коммуникация, совместная разработка и воплощение идеи, грамотная презентация результатов.[17]

Хакатон «начни it»

Число участников: Более 300.

Период обучения: 1 месяц.

Региональный охват: Белгородская, Владимирская, Волгоградская, Вологодская, Воронежская, Ульяновская, Калужская, Кировская, Ленинградская, Нижегородская, Оренбургская, Орловская, Пензенская области; Пермский край, Республика Башкортостан, Республика Коми, РСО Алания, Саратовская область, Тамбовская область, Удмуртская Республика, Ямало-Ненецкий АО.

Возраст: 15-17.

Развивает навык работы над проектами в сфере информационных технологий, основы целеполагания, составление карты целей, моделирование бизнеса, научно-техническое творчество, основы ораторского мастерства.[18]

1.3.Некоммерческое и коммерческое предпринимательство – две параллели современных социально-экономических практик.

Когда говорится о предпринимательстве, фактически за этим обычно имеется в виду представление о коммерции, т.е. если осуществляется предпринимательская деятельность, то значит, осуществляется коммерческая деятельность.

На сегодняшний день существует два вида предпринимательской деятельности, это коммерческая и некоммерческая предпринимательская деятельность. Различаются они по законодательной и целевой направленности. Целевая направленность коммерческого предпринимательства представляет собой получение прибыли, параллельно возможно решение проблем удовлетворения потребностей общества. При некоммерческой деятельности, наоборот, во главу угла ставится решение проблем общества.

Ребенок, проходящий программу обучения в школе, может понимать, что он может создать продукт, на котором он будет просто зарабатывать, условно говоря, будет производить изделие, которое будет распространяться на рынке, но у него не будет социальной функции, т.е. не происходит процесс решения актуальных на сегодняшний день, социальных проблем общества. В некоммерческой линии предпринимательской деятельности происходит решение актуальных проблем социума, которые актуальны на сегодняшний день. Допустим, есть проблемы каких-то групп людей с ограниченными возможностями здоровья, не будут бизнесмены заниматься людьми с определенными трудностями, если это не приносит прибыли, а здесь, в рамках некоммерческой предпринимательской деятельности, организуются программы, по которым работают школьники с людьми ограниченными в здоровье с теми же игровыми программами, разработанными этими же школьниками.

Предпринимательство представляет собой не только коммерцию, в данной деятельности происходит не только получение прибыли. Человек, проходящий программу обучения, в которой предусмотрено время для изучения коммерческих и некоммерческих предпринимательских линий и не только для изучения теоретических аспектов, но и для практико-реализующих ситуаций, и процессов, вырастает культурно, т.е. он понимает, что есть реальные, нуждающиеся в решении проблемы общества. Данными проблемами можно заниматься в предпринимательской деятельности, решая определенные для общества актуальные проблемы, а не просто, условно говоря, заниматься производством лишнего пылесоса.

Предпринимательская деятельность может быть социально ориентированной, даже всем известные уборки территорий школьниками, или волонтерами производят продукт деятельности, т.е. услугу обществу. Несмотря на то, что в данных организациях возможна оплата труда, то нужно понимать, что получение большой прибыли здесь невозможно, так как администрация города может платить небольшие деньги, которые выделяются бюджетом, т.е.

не заработаешь на этом гигантских денег, здесь решается социальная потребность общества. У города есть определенная социальная проблема, над которой ни одна определенная бизнес-структура не будет работать для ее решения, потому что это маленькие деньги. В муниципальной структуре города очень трудно организовать систему деятельности, направленную на удовлетворение нужд города, которую нужно кормить, платить заработную плату и т.д. Какие-то деньги на данную деятельность будут выделяться, но на нее будут выделяться определенные средства, например, заработная плата для тех кто будет работать в некоммерческой деятельности и это не доход предприятия, которое получает большую прибыль. Если будет зарегистрированная форма организации, то эти деньги могут перечисляться как на заработную плату работников, так и тех работников кто будет привлекать людей в некоммерческую организацию, тем самым решается еще одна общественная задача - развитие волонтерского движения. Это тоже продукт деятельности некоммерческой деятельности, потому что в некоммерческой организации всегда нужны люди, которые будут готовы что-нибудь сделать в интересах общества.

ГЛАВА II. Школьная пора как начало предпринимательского становления молодых людей.

2.1. Могут ли школьники создавать продукты (товары и услуги) для реального рынка?

В результате исследования теоретической части тематической линии в контексте работы сформировались определенные знания, которые позволяют судить о положении тематической линии «предпринимательства и маркетинга» в предметной области «технология». А какие есть «рыночные продукты» или какие планируются создаваться в будущем школьниками?

Для решения данного вопроса необходимо изучить рынок товаров и услуг учитывая с возрастной уровень предпринимателей, идею или товар внедренный на определенный рынок, на которых они получили прибыль.

При анализе иностранных рынков можно увидеть следующих юных школьников-предпринимателей:

Илон Маск научился программировать в 10 лет, а в 12 лет разработал и продал игру Blast Star за 500 долларов. Он даже хотел организовать собственный бизнес по производству аркад, но не смог получить на него официальное разрешение. Маск вкладывал средства в акции фармацевтической компании, за которой следил через газеты. Отец Илона работал инженером строителем, а мать была практикующим диетологом. Мальчик рос замкнутым, любил чтение и имея фотографическую память и прочитав два комплекта энциклопедий, стал всезнайкой, что не прибавило ему популярности. В школе Илон подвергался насилию со стороны сверстников, после одного из избиений ему пришлось восстанавливать сломанный нос. Родители развелись, мать уехала с детьми в Дурбан, но через пару лет Илон решил жить с отцом, к которому впоследствии перебрался и его брат, Кимбал. Отец Илона — тяжёлый, требовательный человек, и жить с ним было нелегко, но мальчики многому научились у отца. Они приходили к отцу на работу

класть кирпичную кладку, устанавливать сантехнику, подгонять оконные рамы и прокладывать электропроводку. Данный образ жизни в детстве и сформировал личность Илона Маска.[19]

1) Стив Джобс в 16 лет начал делать и продавать хакерское устройство для бесплатных звонков по всему миру. Школьные занятия разочаровали Стива своим формализмом. Преподаватели начальной школы Мона-Лома характеризовали его как проказника, и только одна учительница, миссис Хилл, смогла увидеть в своём ученике незаурядные способности и найти к нему подход. Когда Стив обучался в четвёртом классе, миссис Хилл давала ему за хорошую учёбу «взятки», в виде сладостей, денег и наборов «сделай сам», тем самым стимулируя его обучение. Это быстро принесло плоды: вскоре Стив начал прилежно учиться без всякого подкрепления, а в конце учебного года настолько блистательно сдал экзамены, что директор предложил перевести его из четвёртого класса сразу в седьмой. В результате по решению родителей Стив был зачислен в шестой класс, то есть в среднюю школу. Это была школа в Криттенден, в нескольких кварталах от Мона-Лома, но совсем в другом, криминальном районе. И на улице, и в самой школе хулиганы не давали Джобсу прохода. Через год Стив поставил перед родителями ультиматум о переводе в другую школу. Семье пришлось на последние сбережения купить дом в более приличном районе, в южном Лос-Альтосе. В дальнейшем Джобс учился в средней школе и в старшей школе Хоумстед в Купертино. После переезда семьи отец устроился на работу механиком в соседний городок Санта-Клара в самом центре будущей Кремниевой долины, в компанию Spectra-Physics, производившую лазеры. Стив общался с инженером Ларри Лэнгом, жившим по соседству со старым домом Джобсов. Лэнг привёл Стива в научно-исследовательский клуб компании Hewlett-Packard. «На занятие приглашали инженера из какой-нибудь лаборатории, он приходил и рассказывал, над чем сейчас работает» — вспоминал позже Джобс. Здесь же Стив впервые увидел персональный компьютер (программируемый калькулятор) 9100A[en], который произвёл на

него огромное впечатление. Участники кружка работали над собственными научными проектами, и Стив решил собрать цифровой частотомер. Когда для реализации замысла ему понадобились детали, производимые Hewlett-Packard, тринадцатилетний Джобс, недолго думая, позвонил домой главе компании, Биллу Хьюлетту. В результате он получил не только нужные детали, но и работу на конвейере в НР по окончании первого года обучения в Хоумстеде, благодаря личному приглашению Хьюллета. Кроме этой работы, возбуждавшей зависть сверстников, Стив разносил газеты, а в следующем году служил на складе в магазине электроники. К пятнадцати годам у Джобса уже был первый собственный автомобиль — двухцветный Nash Metropolitan[en], купленный при финансовом участии отца. Пол Джобс также установил на машину двигатель от MG. Через год Стив, прикопив ещё денег, смог обменять этот автомобиль на красный Fiat 850 Coupé. В таких непростых жизненных условиях формировалась личность Стива Джобса, но именно в данных условия сформировались предпринимательские навыки.[20]

2) Ричард Брэнсон (Virgin America) в 16 лет создал журнал Student. В настоящее время Ричард Брэнсон является самым обсуждаемых мировым предпринимателем. У Ричарда Брэнсона было тяжелое детство, несмотря на то, что будущий предприниматель родился в достаточно благополучной семье. В детстве он страдал дислексией, был хулиганом и плохо учился. Чтобы подправить поведение и оценки, родители вынуждены были отправить трудного ребенка в школу Стоу, которая была военной академией. Именно там в 16 лет он вместе со своим другом Джонни Джэмсом создал журнал Student, который стал его первым серьезным бизнесом. Сначала журнал издавался в школе Стоу. Издание было своего рода платформой, через которую Брэнсон противостоял архаичным, по его мнению, порядкам, царящим в учебном заведении. В 16 лет предпринимателю так надоела учеба, что он решил бросить обучение. Напутствием для него стали слова директора: «Брэнсон, ты или станешь миллионером, или сядешь в тюрьму». Вскоре юноши переехали в подвальное помещение, стали вести жизнь настоящих хиппи и продолжили

издавать Student. Функции распределили таким образом: Брэнсон занимался рекламой и продвижением, а Джэмс стал редактором. При этом журнал начал завоевывать свою популярность благодаря свежим интервью видных музыкантов и общественных деятелей, а также став центром молодежных протестов. Через год в журнале работало более 20 человек, но Джэмс решил продолжить учебу, поэтому вскоре изданию понадобился новый редактор. Им стал друг детства Брэнсона Ник Пауэлл. Тем не менее, они не сработались, и после того, как Ричарда попытались вытеснить из журнала, Пауэлл был уволен. Счастливым случаем, сетью знакомств и настойчивостью самого Брэнсона позволили Student получить интервью у Мика Джагера, Джона Леннона и других звезд музыки. Это существенно увеличило читательскую аудиторию издания и, по словам самого Брэнсона, заставило задуматься над новым бизнесом — записью и продажей музыкальных дисков.[21]

- 3) Ник Д'Алоизио (Summly) в 15 лет создал приложение Trimit, которое сокращает веб-контент до коротких абзацев для размещения в Twitter, Facebook и Tumblr, и написал приложение Summly для краткого пересказа больших объемов текста, которое в возрасте 17 лет продал компании «Yahoo!» за 30 миллионов долларов. Ник был признан самым молодым человеком (15 лет), который получил раунд венчурного капитала в технологиях от миллиардера. По состоянию на март 2013 года, Summly был продан «Yahoo!», как сообщалось, за 30 миллионов долларов США, что делает его одним из самых молодых self-made-миллионеров в мире. Д'Алоизио был награжден премией «Новатор года» в Нью-Йорке на WSJ за его работу на Summly и на «Yahoo!».[22]

Показанные четверо успешных предпринимателя представляют собой прослойку людей, обучавшихся и воспитанных за рубежом, которые смогли в юном, школьном возрасте продать свою идею и товар потребителю, и получить на этом большую прибыль. Они сформировали у себя навыки ведения предпринимательской деятельности еще в школе, и по истечении времени только улучшили свои знания, умения и навыки. Сейчас данных людей знает

большинство жителей всей планеты, что доказывает то, что они не только смогли сформировать свою идею и товар, но и профессионально, обладая навыками предпринимательской деятельности донести информацию о своем изобретении и впоследствии его продать.

В России, так же как и за рубежом, есть свои предприниматели школьного возраста, которые смогли произвести товар для реального рынка, а именно:

1) Андрей Терновский, создавший в 2009 году сверхпопулярной сервис Chatroulette. Сенсации в Интернете случаются не часто. И тем более не часто появляются ресурсы, которые за очень короткое время становятся популярными и востребованными большим количеством людей. В ноябре 2009-го года он написал код для необычного, но стремительно набирающего популярность сайта Chatroulette. Chatroulette - это сервис, который позволяет общаться пользователям в интернете при помощи видео и текстового чата. Новизна идеи в том, что собеседник для видеочата выбирается в случайном порядке. Это позволяет общаться по видео большому количеству незнакомых друг с другом пользователей. Поэтому Андрей предусмотрел, что система сама блокирует нарушителей, подсчитывая число нажатий кнопки Report теми, кому это не нравится. Идея возникла, когда молодому москвичу было 17 лет. Однажды он решил найти веб-сайт, где можно пообщаться с помощью видео в чате со случайными людьми. Он с удивлением обнаружил, что такого сайта не существует. Так и родилась чатрулетка. Андрей создал сайт за три дня на своем стареньком компьютере. Его создание обошлось, по словам Андрея, в \$3 тыс. Показал друзьям, но те не поверили, что сайт будет востребован. Однако они глубоко ошибались. Андрей зашел на несколько сайтов и попросил протестировать сервис. Так, московский школьник получил первых 20 пользователей. Спустя буквально несколько месяцев постоянная аудитория портала выросла до десятков миллионов пользователей. Ежедневно на чатрулетку заходит до 1,5 миллиона человек. Для сравнения видеосервис RuTube ежедневно посещают 440 тысяч пользователей. Такая многочисленная

аудитория сразу же привлекла внимание рекламщиков. Доход Андрея от рекламы на его сайте ежедневно составлял около \$1,5 тыс. По оценке специалистов, сайт стоит около \$30 млн. Но создатель пока не собирается его продавать, а ищет инвесторов. Андрей даже встречался со специалистами DST. Автор сервиса понимает, что рано или поздно люди устанут от чатрулетки, но у молодого человека есть задумки как изменить сайт, чтобы интерес к нему не угасал.[23]

2) Эвелина Мазитова, уже в 10 лет написавшая приложение для изучения русского языка Rusmig. Идею приложения Rusmig Мазитова придумала сама. Ученица 5 класса лицея № 2 города Альметьевск (Республика Татарстан) говорит, что она придумала приложение из любви к русскому языку. Это ее любимый предмет в школе, она не раз выступала на олимпиадах по русскому и занимала призовые места. Эвелина: «Сейчас многие россияне свободно говорят на английском, французском, испанском, но, в то же время, не знают элементарных особенностей русского языка». — Простейший вопрос: «Как правильно: звонит или звонит?» может поставить в тупик». Поэтому после того, как Эвелина побывала на лекции о стартапах и интернет-бизнесе, у нее сразу возникла идея — разработать приложение, помогающее учить русский. - Говорит: «Конкурентное преимущество моего приложения заключается в том, что краткие курсы по изучению русского языка всегда могут быть под рукой в виде мобильного приложения для iOS, Android, Windows Phone». Эвелина Мазитова отвечает за содержание приложения, программирует его 15-летний одношкольник. Планируется выйти на аудиторию в 400 клиентов, 200 из которых будут готовы платить (по 150 рублей с человека). Через год ожидается увеличение охвата до 5000 человек, 200 из которых будут платить. Итого получится 300 тысяч рублей в год.[24]

3) Денис Шелестов, который в 16 лет придумал сервис для рейтинга программистов Willdev. Дмитрий Шелестов из Елабуги, основатель венчурного фонда «Шелест Ventures», специализируется на инвестициях в школьные стартапы. В детстве торговал мороженым, которое покупал на

молочном заводе за 3 рубля, а продавал за 15-25. Со временем Шелестов освоил программирование, создал популярный сервис для рейтинга программистов Willdev и параллельно занимается другими проектами. Шелестов рассчитывает продать Willdev (который он основал в 16 лет) за 10 миллионов долларов.[24]

4) Самому юному череповецкому предпринимателю 15 лет. Константин Попов зарегистрировал ИП и начал заниматься рекламным бизнесом. Константину ни кто не помогал, он сам заработал деньги, которые пошли на открытие собственной компании. День Константина строится так: утром он идет в школу (молодой человек учится в девятом классе), после обеда приходит в офис и садится за работу. Дел в рекламном агентстве много, тем более что юноша занимается всей документацией и бухгалтерией сам. С рекламным бизнесом Константин познакомился в 14 лет, когда начал подрабатывать, раздавая листовки на улице. Довольно скоро он стал задумываться о том, что более выгодно работать не через посредника — рекламное агентство, а самому находить клиентов. Он сделал свою группу «ВКонтакте», сайт, начал изучать маркетинг — не по книгам или видеоурокам, а самостоятельно. В рекламном бизнесе в Череповце не очень большая конкуренция, так что получилось занять определенную нишу. В 15 лет Константин понял, что пора регистрировать юридическое лицо, и оформил ИП. Для этого нужно нотариально заверенное разрешение родителей, поскольку он несовершеннолетний, родители были только за. ИП открыл за пять дней. У Константина есть свое помещение которое нужно для того, чтобы проводить встречи с клиентами и сотрудниками. Константин координирует работу ста человек в Череповце. Многие подростки соглашаются поработать на раздаче листовок и расклейке объявлений. Затем стал заниматься полиграфией, печатью на чехлах для сотовых телефонов и так далее. После окончания школы планирует и дальше развивать свой бизнес, будет выбирать высшее образование в этой сфере. Цель жизни у Константина — это не просто зарабатывать деньги, а, как он объясняет, своей

деятельностью помогать другим. Он рассказывает: «Грамотная реклама может помочь фирмам, которые находятся на грани банкротства, сохранить свое дело, поэтому я считаю, что рекламный бизнес — это занятие, которое приносит пользу обществу».[25]

Анализ и изучение деятельности предпринимателей юношеского возраста показывает, что достигшие успеха в предпринимательской деятельности школьники, формировали свои навыки не в общеобразовательной школе, а самостоятельно, что лишний раз подтверждает необходимость в создании правильной ситуации развития по тематической линии «предпринимательство», в предметной области «технология», где каждый ученик сможет проверить себя в целях определения своей профессиональной деятельности. Показанные четверо успешных предпринимателя, которые смогли в юном, школьном возрасте продать свою идею и товар потребителю, и получить на этом большую прибыль. Они сформировали у себя навыки ведения предпринимательской деятельности еще в школе.

У нынешнего преподавателя стоит два деятельностных плана: первый, социализированный, где возможно создание товара для реального рынка, но который не является средством для получения большой прибыли, а выполняет в основном функцию решения социальных проблем; второй инновационно-разработческий, в котором происходит развитие экономики. Данный план позволяет включить обучающихся в соответствующую деятельность, что очень положительно сказывается на развитии предпринимательских качеств и компетенций.

2.2. Педагогические рекомендательные положения для тематической линии «предпринимательство».

В результате изучения и анализа рынка, состоящего из товаров и услуг, предоставляемых школьниками, выяснилось, что на формирование навыков и необходимых компетенций у детей школьная учебная программа повлияла

минимально. То есть, ситуация развития знаний, умений и навыков у детей сложилась исходя из жизненной ситуации, в которой живет тот или иной ребенок, но не была создана такая ситуация развития в школьном классе, в которой обучающиеся смогли бы попробовать себя в роли предпринимателя.

Итак, как же создать такую ситуацию развития в тематической линии «предпринимательства», в которой дети смогут познакомиться с предпринимательской деятельностью и в которой у них будет возможность развивать предпринимательские компетенции?

Для решения данного вопроса составлены рекомендательные положения, которые основаны на анализе зарубежного и отечественного опыта преподавания предпринимательства.

В качестве иностранного опыта были взяты рекомендации из таких стран как: Германия, Великобритания, Франция, Финляндия и Швеция. Вопросам формирования у молодежи деловой активности в зарубежных странах уделяется значительное внимание. Многие предприниматели требуют наличия у работников аналитического и системного мышления, инициативности и коммуникабельности, навыков принятия решений и ответственности, которые необходимы в современных условиях. Такие качества необходимо формировать, уже начиная со школьного уровня.

В течение последних десятилетий предпринимательство находится в центре внимания Европейского Союза и Организации экономического сотрудничества и развития OECD (Organization for Economic Co-operation and Development). Это международная экономическая организация развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики. Она была создана в 1948 году для координации проектов экономической реконструкции Европы после второй мировой войны.[26]

В докладе OECD от 1989 была подчеркнута тесная взаимосвязь между образованием и экономикой, которая приводит к необходимости в разработке новых методов и подходов в образовании. В 2000 году Европейская комиссия инициировала проект под названием "Best". Цель этого проекта заключалась в

анализе ситуации в каждой стране и в подборе индикаторов, касающихся обучения предпринимательству.[26]

В 2006 году Европейский парламент и Европейский Совет рекомендовали для реализации во всех системах образования во всех европейских странах 8 ключевых компетенций, которым необходимо обучаться в течение всей жизни (Key Competencies for Lifelong Learning).[26]

Компетенции в данном документе определяются как комбинация знаний, навыков и отношений в соответствующем контексте. «Ключевые» - это такие компетенции, которые необходимы всем индивидуумам для личной реализации и развития, активного гражданства, социальной включенности и занятости.

К ключевыми компетенциям были отнесены:

1. Общение на родном языке;
2. Общение на иностранных языках;
3. Математическая грамотность и базовые компетенции в науке и технологии;
4. Компьютерная грамотность;
5. Освоение навыков обучения;
6. Социальные и гражданские компетенции;
7. Чувство новаторства и предпринимательства;
8. Осведомленность и способность выразить себя в культурной сфере.[26]

Ключевые компетенции рассматриваются как одинаково важные, поскольку каждая из них может помочь успешной жизни в обществе знаний. Многие из компетенций взаимосвязаны: аспекты, важные в одной сфере, поддерживают компетентность в другой. Компетентность в фундаментальных базовых навыках в языке, грамотности, работе с числами и информации и информационных технологиях является основой для учебы, а обучение учению поддерживает всю образовательную деятельность. Есть ряд тем, которые проходят через весь документ: критическое мышление, творческий подход, инициативность, решение проблем, оценка риска, принятие решений и

конструктивное управление чувствами играют роль во всех восьми компетенциях.

На основании результатов анализа зарубежного опыта можно выделить два основных подхода к предпринимательскому образованию в зарубежных странах:

- Качественное общее образование и воспитание, направленное в большей степени на развитие личности, которое может рассматриваться как база для подготовки учащихся к будущей профессиональной деятельности.
- Подготовка к предпринимательской деятельности в процессе общего образования (через введение специализированного образования за счет самостоятельных курсов экономики и предпринимательства на основе дополнительных учебных часов).[26]

Итак, выделяются следующие советы, рекомендация для педагогов для создания ситуации развития при обучении предпринимательству:

при составлении методического модуля, используемого при изучении тематической линии «предпринимательство», в качестве основного метода включить метод создания учебных фирм;

- 1) через разработку и выполнение проектов, причем важно, что ребят нужно учить искать проблемы, изучая нужды и потребности людей, и из нескольких вариантов решения находить оптимальный вариант;
- 2) через организацию мини-предприятий по производству и продаже товаров и услуг, особое внимание уделяется мини-предприятиям, созданным самими учащимися. Подготовка учащихся к вступлению в мир бизнеса и коммерции, обеспечивать развитие широкого спектра практических навыков и личных качеств, поощряют инициативу и творчество, убеждать учащихся в возможности обеспечить самих себя работой, помогать в профориентации;
- 3) через приобретение непосредственного опыта работы на предприятиях. Благодаря взаимодействию с предприятиями, школьники развивают в себе следующие навыки:

- тренируют свои социальные навыки (деловое общение по телефону, установление контакта, умение договориться о встрече, интервьюирование, планирование своего времени, умение брать на себя ответственность, работа с другими);
- общаются с реальностью и благодаря этому глубже понимают действительность
- учатся ответственно работать над проектами;
- встречаются со взрослыми в рабочей обстановке;
- проникаются желанием глубже изучать теорию предпринимательства и другие школьные предметы (когда начинают понимать, для чего это все используется в практике реальной жизни);
- готовят себя к учебе в университетах и институтах;
- знакомятся с бизнес сообществом через общение с компанией-ментором и другими связанными с ней предприятиями и учреждениями;
- глубже понимают те условия, при которых вынуждены работать бизнесмены;
- осознают, как связаны между собой отдельные части компании.[26]

Британские педагоги считают, что для осуществления предпринимательского образования необходимо изменить подход к обучению, в том числе по следующим позициям:

- 1) учитель - это товарищ, помощник, но не эксперт;
- 2) роль учащегося не пассивная, воспринимающая, а активная, порождающая;
- 3) для взаимоотношений между учащимися характерен дух сотрудничества, а не соревнования;
- 4) деятельность осуществляется не в одиночку, а маленькими группами;
- 5) акцент делается не на содержание (знать что), а на процесс (знать как);
- б) уроки должны стать гибкими, темы выбираются путем обсуждения, а не навязываются;

- 7) необходимо выработать сомневающийся взгляд на мир (позиция «это правильно, а это неправильно» - неприемлема);
- 8) учащимся предоставляется широкая свобода действия с целью воплотить теорию в практику.[26]

Основные приоритеты образования включают в себя:

- 1) поощрение выпускников к предпринимательской деятельности;
- 2) организация консультаций и рекомендаций, с упором на мотивацию к предпринимательской деятельности,
- 3) разработка инноваций в сфере бизнеса;
- 4) содействие в сфере использования результатов научных исследований для развития бизнеса;
- 5) развитие сотрудничества научными парками / технопарками/ бизнес-инкубаторами.
- 6) развитие форм сотрудничества между высшими учебными заведениями и деловым миром;
- 7) обеспечение непрерывного профессионального образования, предназначенного для предпринимателей и других работающих;
- 8) развитие преподавательских педагогических компетенций, связанных с предпринимательской деятельностью (Институты для подготовки преподавателей и преподавателей профессиональных колледжей).[26]

Заключение

В проделанной работе решались поставленные во введении задачи. Были проанализированы современные программы школьных курсов «Технологии» разного уровня на предмет включённости в них тематических блоков «предпринимательства» и их содержательной наполненности. Так же выявлено, что ситуация развития, которая формировалась с помощью учебной литературы, не имеет возможности развивать интерес к предпринимательской деятельности и качеств предпринимателя.

Изучен имеющийся в России опыт практической организации обучения школьников «предпринимательству и маркетингу». Данных организаций в России достаточно много, есть платные и бесплатные. Во всех изученных организациях есть потенциал, профессионально созданная ситуация для развития качеств, присущих людям, которые занимаются предпринимательской деятельностью.

Рассмотрены вопросы тематических линий некоммерческого и коммерческого предпринимательства в целевой педагогической проекции проектирования. В ходе которых поясняется, что предпринимательская деятельность включает в себя два направления деятельности, а именно: коммерческая деятельность и некоммерческая деятельность. Дано определение сущности коммерческой и некоммерческой деятельности, а так же показаны приоритетные цели, задачи и направления деятельности коммерческого и некоммерческого предпринимательства.

На основе комплексного информационного анализа высвечены, показаны некоторые «рыночные продукты», которые создаются школьниками или при их деятельностном участии. Показаны примеры товаров созданных за рубежом, а так же отечественные.

Сформулированы определённые рекомендательные положения для педагогических специалистов, обеспечивающих реализацию образовательных программ предметной области «Технология» в школе, касающиеся вопросов

проектирования и организации педагогических действий, способствующих появлению и формированию у учащихся опыта практической предпринимательской (креативно-разработческой, производственной и маркетинговой) деятельности. При создании рекомендаций для педагогов был проанализирован и изучен опыт иностранных педагогов и отечественных педагогов.

Список использованных источников и литературы

1. Филип Котлер, основы маркетинга, перевод с английского В. Б. Боброва/ Москва Издательство «Прогресс» 1991год.
2. Классика маркетинга Дж.Р. Эванс Б.Берман Сириг Москва 2002г
3. Научная статья о изучении предпринимательства URL <http://konspekts.ru/predprinimatelstvo/razvitie-ucheniya-o-predprinimatelstve-v-xx-veka/>
4. Федеральный государственный общеобразовательный стандарт по предметной области «Технология» URL <http://window.edu.ru>
5. В.Д.Симоненко, О.П.Очишин, Технология 10-11 классы / Вентана-Граф 2013 год
6. В.М. Казакевич, Г.А. Молевич, Технология 8-9 классы / Вентана-Граф 2013 год
7. П.С. Самородский, А.Т. Тищенко, В.Д. Симоненко, Технология 7 класс / Вентана-Граф 2007 год
8. В. М. Казакевич, программа основного общего образования «Технология. Технический труд»
9. Проект обучения школьников предпринимательству, Валерий Титиевский URL <https://ria.ru/education/20101026/289497853.html>
10. Проект обучения школьников предпринимательству, Олег Панин URL <http://blog.center-game.com/study/schoolent.html>
11. Детская бизнес-школа «Лидер» URL <http://детскаябизнесшкола.рф>
12. Программа-квест «бизнес для школьников» URL <http://teenstarter.com/>
13. Деловая игра «железный предприниматель» URL <http://zhp.inc.hse.ru/>
14. Проект «доступное дополнительное образование детям россии» URL <http://napdeti.ru/>
15. Всероссийский конкурс проектных работ школьников «сириус» URL <https://konkurs.sochisirius.ru/>
16. Балтийский научно-инженерный конкурс URL <http://baltkonkurs.ru/>

17. Всероссийский конкурс региональных молодежных проектов «система приоритетов» «лифт в будущее» URL <http://liftothefuture.ru/>
18. Хакатон «начни it» URL <http://www.it-start.pro/>
19. Статья про Илона Маска URL <https://www.vedomosti.ru>
20. Статья про Стива Джобса URL <https://uznayvse.ru/>
21. Статья про Ричарда Бренса URL <https://vc.ru/11360-virgin-story>
22. Статья про Ника Д'Алоизио URL <http://www.forbes.ru>
23. Статья про Андрея Терновского URL <https://ubr.ua>
24. Статья про Эвелину Мазитову, Дениса Шелестова URL <https://meduza.io>
25. Статья про Константина Попова URL <http://www.35media.ru/>
26. Марина Сизова, информационно-аналитический обзор международного и российского опыта преподавания основ предпринимательства среди старшеклассников / Санкт-Петербургская Академия Постдипломного Педагогического Образования (СПбАППО).
27. Кон И. С. Психология ранней юности: Кн. для учителя. — М.: Просвещение, 1989. -255с.
28. Атутов П. Р. Политехническое образование школьников. М.: Педагогика, 1986. — 176 с
29. Аменд А. Ф. Пути совершенствования экономического воспитания учащихся в общеобразовательной школе: Дис. канд. пед. наук. — Челябинск, 1983.- 145 с.
30. Васильев Ю. К. Педагогическое управление формированием всесторонне развитой личности школьника. М.: Просвещение, 1977. — 212 с.
31. Поляков В. А., Сасова И. А. Непрерывное экономическое образование молодежи // Педагогика. 1994. — № 4. — С. 19–26.
32. Сасова И. А., Малинина С. В. Социально-экономическая подготовка учащихся общеобразовательных школ России // Экономическое образование. М., — № 3, С. 34–37.
33. Шемякин Б. П. Экономическое воспитание школьников: вопросы теории и методики. М.: Педагогика, 1986. — 95с.

- 34.Зайцева Л. Экономическая программа для учителя технологии. // Народное образование. 1999. — № 9. — С. 163–169. 57. Зарецкая И.И., Чернер С Л. Деловой человек формируется с юных лет // Школа и производство. 1997. — № 1. — С. 83–85.
- 35.Леонтьев А. В. Основы предпринимательства на уроках технологии // Школа и производство,-№ 4, 1997.
- 36.Максимов В. П. Подготовка школьников к предпринимательской деятельности // Педагогика, — № 8, 2002 г.
- 37.Симоненко В. Д. Методика обучения учащихся основам предпринимательства. — Брянск, Издательство Брянского государственного педагогического института, 1994. — 117с.
- 38.Чернер С. Л. Экономическое образование школьников // Экономика в школе. 1997. — № 2. — С. 39–45.