

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Красноярский государственный педагогический университет им. В.П.
Астафьева
(КГПУ им. В.П. Астафьева)

Факультет: исторический

Выпускающая кафедра: философии, экономики и права

Кондратьева Полина Дмитриевна

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОЕКТНОГО МЕТОДА ПРИ ИЗУЧЕНИИ ТЕМЫ
«БИЗНЕС-ПЛАН» НА УРОКАХ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Направление подготовки: 44.03.01 Педагогическое образование

Направленность (профиль) образовательной программы: Экономическое образование

ДОПУСКАЮ К ЗАЩИТЕ

И.о. зав. кафедрой философии, экономики и права:
к.ф.н., доцент Лисина Лариса Георгиевна

(дата, подпись)

Научный руководитель:
к.ф.н., доцент Лисина Лариса Георгиевна

(дата, подпись)

старший преподаватель кафедры ФЭиП
Малахова Екатерина Валерьевна

(дата, подпись)

Обучающийся: Кондратьева Полина Дмитриевна

(дата, подпись)

Дата защиты _____

Оценка _____
(прописью)

Красноярск 2025

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические аспекты использования проектного метода при изучении темы «Бизнес-план» на уроках обществознания	6
1.1 Проектный метод: основные аспекты	6
1.2 Содержание темы «Бизнес-план»	13
1.3 Особенности использования проектного метода при изучении темы «Бизнес-план»	19
Глава 2. Практическое использование проектного метода при изучении темы «Бизнес-план» на уроках обществознания	26
2.1 Разработка и апробация урока с использованием проектного метода по теме «Бизнес-план»	26
2.2 Разработка оценочного инструментария	31
2.3 Анализ полученных результатов	34
Заключение	44
Библиографический список.....	46
Приложения	48

Введение

В условиях динамично развивающейся экономики, характеризующейся высокой степенью неопределенности и конкуренции, формирование у школьников навыков, необходимых для успешной предпринимательской деятельности, приобретает особую актуальность [1]. Одним из ключевых инструментов, позволяющих подготовить подрастающее поколение к вызовам современного рынка труда, является развитие предпринимательского мышления и способности к эффективному планированию бизнеса. Современные исследования в области педагогики и экономического образования подтверждают растущую значимость формирования предпринимательских компетенций у школьников [2]. В связи с этим изучение темы «Бизнес-план» на уроках обществознания становится неотъемлемой частью образовательного процесса, направленного на формирование у учащихся базовых знаний и практических навыков в сфере предпринимательства.

Это особенно важно в контексте современных образовательных стандартов, ориентированных на формирование у учащихся не только предметных знаний, но и универсальных учебных действий (УУД), а также ключевых компетенций, необходимых для успешной самореализации в будущем. Также Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования предусматривает формирование у обучающихся компетенций в области проектной деятельности и предпринимательства [3]. Изучение бизнес-планирования позволяет не только освоить экономические понятия и принципы, но и развить навыки анализа, планирования, принятия решений, коммуникации и работы в команде, что делает его ценным компонентом современного образования.

Актуальность выбранной темы дипломного исследования обусловлена растущей потребностью общества в квалифицированных специалистах, обладающих предпринимательскими компетенциями [4].

Умение разрабатывать бизнес-планы, анализировать рынок, оценивать риски и принимать обоснованные решения является важным фактором успешной адаптации к современным экономическим условиям. Использование проектного метода при изучении темы «Бизнес-план» на уроках обществознания открывает новые возможности для активизации познавательной деятельности учащихся, развития их практических навыков и формирования предпринимательского мышления, что и определяет актуальность данного исследования.

Объект исследования: образовательный процесс.

Предмет исследования: использование проектного метода при изучении темы «Бизнес-план» на уроках обществознания.

Цель исследования: анализ использования проектного метода на уроках обществознания и разработка урока по теме «Бизнес-план» с применением данного метода.

Задачи исследования:

1. Рассмотреть основные аспекты проектного метода.
2. Раскрыть содержание темы «Бизнес-план», а также выявить особенности использования проектного метода при ее изучении на уроках обществознания.
3. Разработать и апробировать урок с использованием проектного метода по теме «Бизнес-план».
4. Разработать оценочный инструментарий.
5. Проанализировать результаты апробации разработанного урока.

Для реализации поставленных задач использовались следующие методы: теоретические (анализ, синтез, описание, моделирование), эмпирические (наблюдение).

В исследовании была разработан урок по обществознанию, блок «Экономика» по теме «Бизнес-план», с применением проектного метода.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

В первой главе рассматриваются теоретические аспекты использования проектного метода при изучении темы «Бизнес-план» на уроках обществознания: анализируются основные аспекты проектного метода, раскрывается содержание темы «Бизнес-план» и выявляются особенности использования проектного метода при ее изучении.

Вторая глава посвящена практическому применению проектного метода в развитии финансовой грамотности старшеклассников и включает разработку оценочного инструментария, создание и апробацию урока по теме "Бизнес-план" с использованием проектного метода, а также анализ полученных результатов.

В заключении подводятся итоги исследования, формулируются основные выводы по использованию проектного метода при изучении темы «Бизнес-план» на уроках обществознания.

Примечания:

1. Манжикова В. Э., Самаева Е. В., Эрдниева Э. В. Развитие предпринимательских компетенций у обучающихся общеобразовательной организации // Вестник Академии знаний. 2018. №1 (24). С. 148-151.
- 2 . Чечель И.Д. Метод проектов: субъективная и объективная оценка результатов // Директор школы. 2018. № 4. С. 3-10.
3. Приказ Минпросвещения России от 12.08.2022 № 732 "О внесении изменений в федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования". URL: <http://publication.pravo.gov.ru/>
4. Сергеев И. С. Как организовать проектную деятельность учащихся: практическое пособие для работников общеобразовательных учреждений. М.: АРКТИ, 2019. С. 23-25.

Глава 1. Теоретические аспекты использования проектного метода при изучении темы «Бизнес-план» на уроках обществознания

1.1. Проектный метод: основные аспекты

Проектный метод был разработан американским педагогом и философом Джоном Дьюи в начале XX века. Существенный вклад в развитие и популяризацию этого метода внес его ученик Уильям Кильпатрик, который систематизировал основные принципы и разработал методологию проектного обучения [1].

В основе концепции Дьюи и Кильпатрика лежали следующие фундаментальные положения:

1. Обучение через деятельность (learning by doing) - приобретение знаний происходит через практический опыт и активное взаимодействие с окружающей средой, где проект рассматривается как целенаправленная деятельность, в которой учащийся принимает непосредственное участие.

2. Ориентация на самостоятельность и инициативность обучающихся – метод предполагает, что учащиеся самостоятельно планируют, реализуют и оценивают свою проектную деятельность, что способствует развитию автономности мышления.

3. Связь обучения с реальной жизнью - проекты должны иметь практическую значимость и решать конкретные задачи, актуальные для жизненного опыта обучающихся [2].

В России (СССР) метод проектов активно внедрялся в 1920-х годах. Станислав Теофилович Шацкий был одним из первых отечественных педагогов, кто заинтересовался этим методом еще до революции и впоследствии активно применял его в советской школе [3]. Надежда Константиновна Крупская и Антон Семенович Макаренко также поддерживали использование проектного метода в образовании.

В 1931 году метод проектов был осужден постановлением

Центрального Комитета Всесоюзной коммунистической партии большевиков (ЦК ВКП(б)) как несоответствующий задачам коммунистического воспитания, и его использование в советской школе было прекращено [4]. Возрождение интереса к проектному методу в отечественной педагогике произошло только в 1980-90-х годах [5].

В современной российской педагогике развитием теории и практики проектного метода занимались Е.С. Полат, И.Д. Чечель, И.А. Зимняя, Н.Ю. Пахомова. Они адаптировали классические подходы к проектному обучению к реалиям современного образования, разработали типологию образовательных проектов и методику их реализации в различных образовательных учреждениях.

Проектный метод - педагогическая технология, основанная на совместной целенаправленной деятельности учащихся для решения практических задач или проблем, требующих интеграции знаний из различных областей. Метод предполагает самостоятельную (индивидуальную, парную или групповую) работу обучающихся над проектом в течение определенного времени с представлением конкретного результата [6].

Проектный метод направлен на решение конкретных задач или проблем, позволяя учащимся применять теоретические знания на практике и способствуя развитию личных и профессиональных компетенций. Среди ключевых характеристик данного метода необходимо выделить:

1. Практическая направленность: проекты ориентированы на практическое применение знаний, что позволяет обучающимся осознать реальную ценность и применимость изучаемого материала.

2. Сотрудничество: проектная деятельность часто реализуется в групповом формате, что развивает навыки командной работы, коммуникации и конструктивного взаимодействия.

3. Развитие критического мышления: в процессе работы над проектами учащиеся учатся анализировать информацию, оценивать

альтернативные решения и принимать обоснованные решения на основе комплексного анализа ситуации.

4. Междисциплинарный характер: проектная деятельность интегрирует знания из различных предметных областей, формируя целостное представление о решаемой проблеме.

5. Ориентация на конкретный результат: любой проект направлен на получение осязаемого продукта или решения, что усиливает мотивацию и позволяет оценить эффективность работы [7].

В отличие от традиционного метода обучения проектный метод имеет ряд преимуществ. Во-первых, в отличие от пассивного восприятия информации на уроках, проектная деятельность требует активного участия и вовлеченности учащихся. Во-вторых, проекты можно создать, учитывая интересы и особенности каждого ученика, благодаря чему материал усваивается глубже. В-третьих, проектная деятельность развивает креативность, критическое мышление, кооперативные и коммуникационные навыки, что крайне важно для успешной карьеры в будущем.

Интеграция проектного метода в школьную программу может значительно обогатить образовательный процесс, сделав его более практико-ориентированным и интересным для учащихся.

Проектный метод является инновационным и активным методом в сфере преподавания. Реализация данного вида деятельности проходит активно, что позволяет обучающимся погрузиться в изучаемую тему, развивая критическое мышление и творческий подход. Таким образом, именно проектный метод способен дать возможность включить теоретические знания в приобретение практических навыков.

Ко всему этому, крайне необходим и настрой преподавателя, который берет на себя роль руководителя проектной деятельности. Преподаватель должен быть одновременно воодушевленным, гибким и ориентированным на поддержку обучающихся. Важно понимать, что данная роль отличается от традиционной и требует другого подхода к взаимодействию с учениками.

Учителю немаловажно быть заинтересованным в реализации проектной деятельности ребенка, быть готовым направлять каждого на достижение результата, помогая справиться с возникающими трудностями; быть готовым учиться вместе с учениками, осваивать новые инструменты и подходы [8].

Основные задачи педагога в роли руководителя проектной деятельности:

1) Фасилитация - методика, которая призывает учителя помочь школьникам проявить любознательность, позволить двигаться в новых направлениях согласно их собственным интересам и разбудить исследовательский азарт. Преподаватель обеспечивает поддерживающую среду, в которой ученики чувствуют себя комфортно, выражают свои идеи и не боятся ошибиться.

2) Мотивация и поддержка. Учитель помогает в выборе тем проектов, поддерживает интерес обучающихся, стимулирует их оригинальные идеи, направляет на улучшение качества проекта, также помогает справляться с трудностями и поощряет успехи учеников.

3) Обучение и консультирование. Педагог знакомит обучающихся с различными методами и инструментами, необходимыми для успешной реализации проекта, оказывает консультативную помощь в решении сложных методологических вопросов [9].

Исходя из вышесказанного важно выделить ключевой момент в задачах преподавателя такой как акцент на самостоятельность учеников. Необходимо помнить, что проектная деятельность - это, прежде всего, самостоятельная деятельность учеников; задача учителя - не делать все за них, а направлять и поддерживать их в процессе реализации [10].

Важными условиями создания проекта являются готовность учащихся к данному типу работы, готовность учитывать и анализировать ее особенности и готовность разрешать возникшие сложности.

Активное применение в учебном процессе технологии проектной

деятельности способствует формированию и повышению навыков учеников. К таким навыкам следует отнести проблематизацию, целеполагание, планирование деятельности, рефлексия и самоанализ, презентацию и самопрезентацию, а также поиск информации, практическое применение академических знаний, самообучение и самоорганизацию, исследовательскую и творческую деятельность.

Ученик в процессе обучения стремится к тому, чтобы овладеть общими и профессиональными компетенциями. Общие компетенции — это универсальные знания, умения и навыки, которыми должен овладеть учащийся для продуктивной образовательной деятельности. Профессиональные компетенции - это знания, умения и навыки, которые позволяют ученику успешно решать профессиональные задачи. Проектный метод, как развивающая технология образования, ориентированная на продукт, занимает центральное место в развитии навыков. Данный метод делает упор на результат образования, где результат не количество усвоенной информации, а способность решать различные финансовые задачи [11].

Первое знакомство учащихся с проектной деятельностью необходимо начинать в форме презентации метода проектов и проектов прошлых лет с анализом сильных и слабых сторон. На этом этапе роль педагога сводится к тому, что он мотивирует учащихся к самостоятельной проектной деятельности.

В зависимости от уровня подготовки обучающихся, организация проектной деятельности может быть различна. Например, педагог дает уже готовую формулировку задачи, а обучающиеся работают над идеями (выдвигают, исследуют на актуальность и разрабатывают). Далее они планируют изготовление продукта в соответствии с выбранной идеей и создают конечный продукт. На заключительном этапе оценивают его. Возможен и такой вариант, учащимся дается материал, на основе которого необходимо выдвинуть идеи для создания продукта проектной

деятельности. Они занимаются исследованием и выбирают конкретный вариант проекта. Затем формулируют задачу, разрабатывают идею и составляют план создания продукта. В результате этого, ученики создают и оценивают продукт.

Преподавателю необходимо определить, каким образом будет организована работа над проектом - индивидуально или по группам. Как в первом, так и во втором варианте есть свои особенности. Главными особенностями индивидуального проекта является то, что тема проекта подобрана таким образом, что она соответствует особенностям и интересам личности учащегося, благодаря чему ученик действительно вникает в процесс работы, направляясь на качественный результат. Также следует отметить то, что в результате реализации проекта формируются чувства ответственности, дисциплинированности и инициативности. Такой проект чаще всего может быть выполнен односторонне.

Что касается группового проекта, он направлен на формирование чувства коллективной ответственности и навыков сотрудничества. Тема данного проекта определяется в соответствии с интересами каждого участника сформировавшейся группы по реализации проекта. Такие проекты выполняются разносторонне. В основе проекта лежит решение какой-либо проблемы. Такое решение предусматривает применение разнообразных методов и средств обучения, а также необходимость интегрирования знаний учеников и умение применять знания из различных областей. Результаты любого проекта должны быть «ощутимыми». Будь то теоретическая проблема, где ее результатом должно являться конкретное решение или практическая проблема, где результатом будет конкретный итог, готовый к применению.

Также стоит обратить внимание на то, что процесс приобретения знаний и навыков в рамках проектной деятельности отличается повышенным уровнем неопределённости, что закономерно порождает у учащихся ряд сложностей. Ключевые трудности, с которыми сталкиваются

ученики, включают в себя: чёткое определение целей и задач проекта, выбор оптимальных путей их достижения из множества альтернатив, обоснование принятых решений, повышение качества выполняемых действий, сопоставление полученных результатов с первоначальными требованиями, своевременную корректировку действий на основе анализа промежуточных итогов и, наконец, проведение рефлексивного анализа хода работы и достигнутых результатов проектирования. Справиться с данными сложностями помогают особенности обучения проектным методом, такие как исследовательский и творческий подход, работа в коллективе или же индивидуальный подход к выполнению задач, интерактивность (использование современных технологий и мультимедийных ресурсов).

Исходя из вышесказанного, также следует отметить то, что структурированность и четкость проекта также влияет не только на результат проектной деятельности, но и на сам процесс ее реализации. Это обусловлено тем, что хорошо структурированный проект позволяет ученикам ясно понимать свои задачи, сроки и ожидаемые результаты, что способствует более слаженной командной работе и эффективному использованию ресурсов. Кроме того, четкость в постановке целей и этапов реализации снижает риски возникновения ошибок и недоразумений, а также облегчает контроль за ходом выполнения проекта. Таким образом, качественная организация проекта играет ключевую роль как в достижении поставленных целей, так и в обеспечении устойчивости и предсказуемости рабочего процесса.

Таким образом, проектный метод представляет собой эффективный педагогический метод, направленный на развитие у обучающихся ключевых компетенций посредством самостоятельной, исследовательской и практико-ориентированной деятельности. Его применение способствует формированию у школьников навыков планирования, анализа, самооценки, командной работы и ответственности за результат. Особенно важным становится использование проектного метода в обучении старших

школьников, так как он позволяет не только активизировать учебный процесс, но и сделать его максимально приближённым к реальной жизни, что особенно актуально при изучении таких предметов, как финансовая грамотность.

1.2. Содержание темы «Бизнес-план»

Для эффективного использования проектного метода при изучении темы «Бизнес-план» на уроках обществознания необходимо определить содержание данной темы, которое должно быть усвоено учащимися. Данный раздел посвящён раскрытию ключевых элементов, которые входят в содержание темы «Бизнес-план», с учётом специфики обществоведческого знания и целей формирования предпринимательской компетентности у старшеклассников.

Специфические особенности, которые делают проектный метод в изучении данной темы наиболее эффективным:

1. Интегративный характер темы. Бизнес-планирование представляет собой междисциплинарную область, требующую синтеза знаний из различных сфер: экономики, маркетинга, менеджмента, права, психологии [12]. Согласно исследованиям И.Д. Чечель и Е.С. Полат, проектный метод наиболее эффективен именно для интегративных тем, обеспечивая целостное восприятие изучаемого материала и межпредметный перенос знаний [13].

2. Практикоориентированная направленность. Исследования Е.В.Чернобай подтверждают, что проектный метод способствует формированию устойчивых практических навыков через погружение обучающихся в профессиональную деятельность. Бизнес-планирование является прикладной деятельностью, требующей не только теоретического понимания, но и практических навыков анализа, стратегического

планирования и прогнозирования [14].

3. Многоэтапность и структурированность. Согласно классификации Г.К. Селевко, проектная деятельность включает последовательные этапы: проблематизация, планирование, информационный поиск, создание продукта и его презентация. Структура бизнес-плана соотносится с данной логикой, обеспечивая методологическую целостность образовательного процесса [15].

Важно знать теоретические основы бизнес-плана:

Бизнес-план – это подробный документ, комплексно описывающий все существенные аспекты планируемого или действующего предприятия. Он охватывает стратегические цели, операционные процедуры, маркетинговые стратегии и финансовые прогнозы, формируя целостное представление о бизнесе [16].

Разработка бизнес-плана преследует ряд важных целей, которые включают:

1) Привлечение инвестиций: бизнес-план выступает убедительным инструментом для привлечения потенциальных инвесторов, демонстрируя перспективность и финансовую надежность проекта.

2) Планирование деятельности: позволяет систематизировать деятельность предприятия, определяя конкретные шаги и ресурсы, необходимые для достижения поставленных целей.

3) Оценка рисков: включает в себя анализ потенциальных рисков и разработку стратегий для их минимизации, обеспечивая устойчивость бизнеса в изменяющихся условиях.

4) Управление ресурсами: способствует рациональному управлению финансовыми, материальными и человеческими ресурсами, оптимизируя использование активов предприятия [17].

Бизнес-план играет важную роль в развитии экономики, стимулируя предпринимательство, поскольку он представляет собой направление для начинающих предпринимателей, повышая их уверенность в успехе.

Происходит создание новых рабочих мест, поскольку реализация бизнес-планов приводит к созданию новых предприятий и, следовательно, новых рабочих мест, снижая уровень безработицы. Повышается конкурентоспособность, поскольку грамотно составленные бизнес-планы позволяют предприятиям внедрять инновационные решения и повышать свою конкурентоспособность на рынке.

Функциональная значимость бизнес-плана включает планирование (определение стратегических ориентиров и тактических шагов), аналитическую оценку (комплексный анализ рыночной среды и внутренних возможностей), контроль (мониторинг реализации запланированных мероприятий), инвестиционную привлекательность (аргументация для потенциальных инвесторов) и коммуникационную функцию (обеспечение единого понимания целей между заинтересованными сторонами).

Бизнес-план имеет структуру, состоящую из взаимосвязанных разделов, каждый из которых выполняет определенную функцию и предоставляет необходимую информацию для принятия обоснованных решений. Рассмотрим основные разделы бизнес-плана:

1. Резюме: краткое изложение ключевых аспектов проекта, его целей и задач, предназначенное для привлечения внимания инвесторов и других заинтересованных сторон.

2. Описание бизнеса: раздел, в котором раскрывается миссия компании, ее цели, ценности, направления развития, а также юридическая форма и история создания (при наличии).

3. Анализ рынка: подробное исследование целевой аудитории, конкурентной среды, рыночных тенденций и прогнозов, позволяющее оценить потенциал проекта и разработать эффективную стратегию.

4. Описание продуктов/услуг: раздел, в котором представлены предлагаемые продукты или услуги, их особенности, преимущества, конкурентные отличия и способность решать проблемы клиентов.

5. Маркетинговая стратегия: описание подходов к ценообразованию, выбору каналов сбыта, проведению рекламных кампаний, привлечению и удержанию клиентов, направленных на обеспечение успешного продвижения продукта/услуги на рынке.

6. Операционный план: определение местоположения предприятия, описание производственных и логистических процессов, перечень необходимого оборудования и поставщиков, обеспечивающих эффективное функционирование бизнеса.

7. Организационный план: описание структуры управления компанией, штатного расписания, требований к квалификации персонала, а также планов по найму и обучению сотрудников.

8. Финансовый план: раздел, содержащий расчет инвестиций, прогноз доходов и расходов, анализ прибыльности и рентабельности проекта, а также оценку потенциальных финансовых рисков [18].

Такое представление структуры бизнес-плана является более полным и удобным для восприятия. Подробное описание каждого раздела позволяет учащимся лучше понять их роль и взаимосвязь.

Для обеспечения практической направленности изучения темы «Бизнес-план» важно включить следующие элементы, которые способствуют формированию предпринимательских навыков у школьников:

А) Анализ реальных примеров бизнес-планов. Цель анализа заключается в развитии критического мышления и умения оценивать качество бизнес-планов. Задачами анализа являются определение соответствия структуры бизнес-плана требованиям, оценка реалистичности прогнозов и обоснованности финансовых расчетов, выявление факторов, способствующих успеху или приводящих к неудаче бизнес-проекта.

Б) Проведение SWOT-анализа. Цель заключается в оценке текущего состояния и перспектив развития конкретного бизнес-проекта. Результат: Формирование представления о конкурентных преимуществах и

потенциальных рисках, которые необходимо учитывать при разработке бизнес-плана.

В) Определение целевой аудитории и разработка маркетинговой стратегии, целью которого является формирование умения определять целевую аудиторию и разрабатывать эффективные маркетинговые стратегии.

Г) Оценка рисков и разработка мер по их минимизации, цель которой развитие навыков выявления и оценки рисков, а также разработки мер по их минимизации.

Д) Составление финансового плана (в упрощенном виде). Целью является формирование базовых навыков финансового планирования. Разработка упрощенного финансового плана, который включает: расчет первоначальных инвестиций, необходимых для запуска проекта; прогноз доходов и расходов на определенный период времени; оценка прибыльности и рентабельности проекта.

Е) Подготовка презентации бизнес-плана, целью которого является развитие навыков публичного выступления и убедительной презентации бизнес-идей.

Включение этих практических элементов в учебный процесс позволит учащимся не только усвоить теоретические знания, но и приобрести необходимые навыки для успешного ведения бизнеса в будущем.

Изучение темы «Бизнес-план» на уроках обществознания должно рассматриваться не только как освоение экономических знаний и навыков, но и как формирование у учащихся понимания социокультурного значения предпринимательства и его влияния на развитие общества.

Предпринимательство играет ключевую роль в развитии общества, создавая новые рабочие места и способствуя повышению уровня жизни населения. Предприниматели стимулируют технологический прогресс, внедряя инновации, и развивают конкуренцию на рынке, что улучшает качество товаров и услуг. Важно, чтобы бизнес был социально ответственным, учитывал интересы общества и окружающей среды [19].

Таким образом, предпринимательство является важным двигателем экономического и социального прогресса.

Этические аспекты предпринимательства включают в себя честность и порядочность, что подразумевает соблюдение договорных обязательств и принципов ведения бизнеса. Предприниматели обязаны соблюдать действующее законодательство и нормативные акты, регулирующие их деятельность [20]. Важно уважать права потребителей, предоставляя качественные и безопасные товары и услуги. Забота об окружающей среде является неотъемлемой частью этичного предпринимательства и требует минимизации негативного воздействия на экологию [21].

В результате изучения темы «Бизнес-план» учащиеся должны овладеть основными понятиями и терминами, связанными с бизнес-планированием, а также понимать структуру и функции этого документа. Они должны уметь анализировать рынок и конкурентов, что позволит им принимать обоснованные решения в предпринимательской деятельности. Важным результатом является формирование умения разрабатывать маркетинговую стратегию, оценивать риски и разрабатывать меры по их минимизации, а также составлять финансовый план, пусть и в упрощённом виде. В конечном итоге изучение этой темы направлено на развитие предпринимательских навыков и качеств, а также на формирование позитивного отношения к предпринимательской деятельности, мотивируя учащихся к реализации собственных бизнес-идей.

Этот подробный план поможет преподавателю обществознания раскрыть тему «Бизнес-план» полно и интересно, учитывая возрастные особенности и интересы учащихся.

Определив содержание темы «Бизнес-план», необходимо рассмотреть особенности применения проектного метода для её эффективного освоения. В следующем разделе мы проанализируем, каким образом проектный метод позволяет активизировать познавательную деятельность учащихся, развивать их творческие способности и формировать практические навыки.

1.3 Особенности использования проектного метода при изучении темы «Бизнес-план»

Традиционные формы обучения, направленные на усвоение теоретических знаний по теме «Бизнес-план», зачастую не обеспечивают достаточного уровня практической подготовки учащихся. Проектный метод, наоборот, ориентирован на активное применение полученных знаний для решения реальных задач, что делает его особенно эффективным при изучении данной темы. Особенности использования проектного метода при изучении «Бизнес-плана» заключаются в его способности преобразовывать теоретические знания в практические навыки, необходимые для планирования и реализации бизнес-проектов. Проектный метод в контексте изучения темы «Бизнес-план» обладает значительным потенциалом для активизации учебной деятельности учащихся, развития их самостоятельности и формирования необходимых компетенций. Ключевые особенности использования проектного метода в данном случае включают:

1. Организация активной деятельности учащихся: вместо пассивного усвоения теоретического материала учащиеся активно вовлекаются в процесс разработки собственных бизнес-планов, что позволяет им применять полученные знания на практике. Анализ реальных кейсов успешных и неуспешных бизнес-проектов способствует развитию критического мышления и умению выявлять факторы успеха и причины неудач. Участие в деловых играх и моделировании бизнес-процессов позволяет учащимся погрузиться в реальную бизнес-среду и принимать решения в условиях ограниченной информации.

2. Развитие самостоятельности и ответственности: самостоятельный выбор темы проекта, соответствующей интересам и возможностям учащихся, повышает их мотивацию и ответственность за результат. Распределение ролей в группе (например, генеральный директор, финансовый директор, маркетолог) способствует развитию навыков

командной работы и ответственности за выполнение поставленных задач. Самостоятельный поиск и анализ информации, необходимой для разработки бизнес-плана, формирует навыки самообразования и критического мышления.

3. Формирование практических навыков: проведение маркетинговых исследований (например, опрос потребителей, анализ конкурентов) позволяет учащимся приобрести навыки сбора и анализа данных, необходимых для принятия маркетинговых решений. Составление финансового плана, включающего расчёт инвестиций, прогноз доходов и расходов, позволяет учащимся освоить основы финансового планирования и оценки прибыльности проекта. Подготовка презентации бизнес-плана и его защита перед аудиторией развивают навыки публичного выступления и убедительной аргументации.

4. Связь с реальной практикой: привлечение экспертов из сферы бизнеса (например, предпринимателей, финансовых аналитиков) для проведения консультаций и мастер-классов позволяет учащимся получить ценные знания и советы от профессионалов. Участие в конкурсах бизнес-планов, организуемых образовательными учреждениями или бизнес-сообществами, предоставляет учащимся возможность продемонстрировать свои навыки и получить обратную связь от экспертов. Организация экскурсий на предприятия и встреч с предпринимателями позволяет учащимся увидеть, как работает бизнес изнутри, и вдохновиться на собственные проекты.

5. Развитие критического мышления и креативности: анализ рисков и возможностей, связанных с реализацией бизнес-проекта, требует от учащихся критического мышления и умения оценивать потенциальные угрозы и перспективы. Поиск нестандартных решений и разработка инновационных бизнес-идей способствуют развитию креативности и умению находить новые возможности для бизнеса. Участие в мозговых штурмах и дискуссиях позволяет учащимся создавать новые идеи и

развивать навыки командной работы.

6. Особенности оценивания в рамках проектной деятельности: оценка бизнес-планов должна осуществляться на основе четких критериев, включающих не только содержание, но и качество оформления, презентации и защиты. Важно учитывать вклад каждого участника группы в разработку проекта, а также его активность и инициативность. Использование самооценки и взаимооценки позволяет учащимся оценивать свою работу и работу своих товарищей, что способствует развитию критического мышления и рефлексии.

7. Соответствие проектной деятельности требованиям ФГОС и развитие ключевых компетенций: проектная деятельность способствует формированию универсальных учебных действий, таких как познавательные, регулятивные, коммуникативные и личностные. Разработка бизнес-плана позволяет развивать ключевые компетенции, необходимые для успешной деятельности в современном обществе, такие как предпринимательская, информационная, коммуникативная и социальная. Проектный метод способствует реализации компетентностного подхода в образовании, направленного на формирование у учащихся способности применять полученные знания и навыки в жизни [22].

Эффективное использование проектного метода при изучении темы «Бизнес-план» требует определенных условия.

Стимулирование интереса учащихся через связь с реальной жизнью: для повышения вовлеченности необходимо использовать практико-ориентированные проекты, основанные на конкретных финансовых ситуациях из реальной жизни или личном опыте учащихся. Это позволит им освоить социальные роли в экономической сфере, получить опыт финансовой деятельности и сформировать грамотное отношение к финансам и рациональное поведение при использовании денежных средств.

Преодоление сложностей, связанных с неопределенностью и необходимостью корректировки действий: проектная деятельность,

направленная на изучение темы «Бизнес-план», часто сопряжена с определенным уровнем неопределенности, что создает трудности для учащихся при постановке целей, выборе оптимальных методов решения и обосновании принятых решений. Важно учитывать, что школьники могут испытывать затруднения в повышении качества своих действий и сопоставлении полученных результатов с первоначальными требованиями проекта, а также в своевременной корректировке действий на основе промежуточных итогов. Поэтому необходимо оказывать поддержку в развитии навыков критического мышления и самоанализа, необходимых для преодоления этих трудностей.

Для обеспечения максимальной эффективности использования проектного метода при изучении темы «Бизнес-план» необходимо структурировать и организовать процесс проектной деятельности.

Рассмотрим подробно основные этапы и их содержание.

На первом этапе, этапе целеполагания, происходит определение темы проекта и формулирование целей и задач. Учащиеся под руководством учителя выбирают направление бизнеса, которое им наиболее интересно, и определяют, какие знания и навыки им необходимо приобрести в ходе работы над проектом. Применительно к теме «Бизнес-план» это может быть сфера предприятий общественного питания, курсы изучения иностранного языка, салон косметических услуг, ювелирный салон, магазин чая и т.п.

Второй этап: планирование и организация деятельности. На этом этапе учащиеся разрабатывают план реализации проекта, определяют необходимые ресурсы (информационные, материальные, временные), распределяют обязанности в группе и устанавливают сроки выполнения задач. Это включает в себя составление графика проведения маркетинговых исследований, финансового анализа, разработку маркетинговой стратегии и подготовку презентации бизнес-плана. Учитель помогает учащимся разработать реалистичный план, предоставляет необходимые ресурсы и оказывает консультационную поддержку.

Третий этап: исследование и сбор информации. Учащиеся проводят необходимые исследования для разработки бизнес-плана, собирают и анализируют данные о рынке, конкурентах, целевой аудитории, финансовых показателях и т. д.

Четвертый этап: разработка бизнес-плана. На основе собранной информации учащиеся разрабатывают бизнес-план, включающий все необходимые разделы (резюме, описание бизнеса, анализ рынка, описание продуктов/услуг, маркетинговая стратегия, операционный план, организационный план, финансовый план). В рамках темы «Бизнес-план» учащиеся должны применить полученные знания и навыки для разработки реалистичного и обоснованного бизнес-плана. Учитель оказывает консультационную поддержку в процессе разработки бизнес-плана, проверяет правильность финансовых расчетов и соответствие требованиям к оформлению.

Пятый этап: презентация и защита проекта. Учащиеся готовят презентацию своего бизнес-плана и защищают его перед аудиторией (например, перед другими учащимися, учителями, предпринимателями).

Проектный метод при изучении темы "Бизнес-план" системно развивает компоненты финансовой грамотности:

- когнитивный компонент (система знаний о финансовых продуктах, инструментах и концепциях) развивается на исследовательском этапе проекта, когда учащиеся систематизируют и анализируют информацию о рынке, конкурентах, источниках финансирования, что способствует углублению теоретических знаний в области экономики и финансов;

- деятельностный компонент (практические навыки управления личными финансами и принятия финансовых решений) формируется в процессе практической работы над составлением финансового плана, расчетом экономических показателей, прогнозированием финансовых результатов и управлением рисками;

- мотивационно-ценностный компонент (установки и мотивация к

ответственному финансовому поведению) актуализируется через осознание ответственности за принимаемые финансовые решения и их потенциальные последствия для виртуального бизнеса, что способствует формированию ценностных установок финансово грамотного поведения.

Таким образом, выбор проектного метода для изучения темы "Бизнес-план" является методологически обоснованным, соответствует современным педагогическим подходам и обеспечивает эффективное формирование всех компонентов финансовой грамотности.

Как вывод, использование проектного метода при изучении темы «Бизнес-план» представляет собой эффективный способ активизации учебной деятельности, формирования практических навыков и развития предпринимательской компетентности учащихся. Применение описанных выше условий и этапов позволяет создать оптимальные условия для успешной реализации проектов и достижения поставленных целей.

В заключение теоретической части исследования, данный анализ, проведенный в первой главе, является фундаментом для практической реализации проектного метода при изучении темы «Бизнес-план», что будет продемонстрировано во второй главе через разработку оценочного инструментария и апробацию урока по теме «Бизнес-план».

Примечания:

1. Пахомова Н. Ю. Метод учебного проекта в образовательном учреждении. М.: АРКТИ, 2019. С. 15-17.
2. Полат Е. С. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования : учебное пособие. М.: Академия, 2020. С. 193-195.
- 3 . Шацкий, С.Т. Избранные педагогические сочинения : в 2 томах. Том 1 / под редакцией Н. П. Кузина, М. Н. Скаткина, В. Н. Шацкой. – Москва : Педагогика, 1980. – С. 125-127.
- 4 . Народное образование в СССР. Общеобразовательная школа. Сборник документов. 1917-1973 гг. М.: Педагогика, 1974. С. 156-157.
5. Чечель И. Д. Метод проектов: история и теория вопроса // Директор школы. 2018. № 3. С. 11-16.
6. Матяш Н. В. Инновационные педагогические технологии. Проектное обучение : учебное пособие. М.: Академия, 2020. С. 34-36.
7. Сергеев И. С. Как организовать проектную деятельность учащихся: практическое пособие. М.: АРКТИ, 2019. С. 23-25.

-
8. Зимняя И. А. Педагогическая психология : учебник для вузов. М.: МПСИ, 2020. С. 248-250.
 9. Новиков А. М. Методология образования. М.: Эгвес, 2019. С. 156-158.
 10. Гузеев В.В. Метод проектов как частный случай интегральной технологии обучения // Директор школы. 2019. № 6. С. 39-47.
 11. Хуторской А. В. Компетентностный подход в обучении : научно-методическое пособие. М.: Эйдос, 2019. С. 73-75.
 12. Полат Е.С. Типология телекоммуникационных проектов // Наука и школа. 2019. № 4. С. 45-52.
 13. Чечель И. Д. Метод проектов: история и теория вопроса // Директор школы. 2018. № 3. С. 11-16.
 14. Чернобай Е. В. Технология подготовки урока в современной информационной образовательной среде. М.: Просвещение, 2019. С. 56-58.
 15. Селевко Г. К. Современные образовательные технологии : учебное пособие. М.: Народное образование, 2018. С. 145-147.
 16. Структура бизнес-плана. М., 2024. URL: https://www.lomonosov-analysis.ru/business_plan_structure
 17. Орлова Е. Р. Бизнес-план: методика составления и анализ типовых ошибок. М.: Омега-Л, 2021. С. 23-25.
 18. Стрекалова Н. Д. Бизнес-планирование : учебное пособие. СПб.: Питер, 2022. С. 89-91.
 19. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности : учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2019. С. 336-338.
 20. Бусыгин А.В. Предпринимательство. М.: Дело, 2020. С. 234-256.
 21. Шевченко И. К. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие. Таганрог: ТРТУ, 2020. С. 92-94.
 22. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 17 мая 2012 г. № 413). URL: <http://www.consultant.ru/>.

Глава 2. Практическое использование проектного метода при изучении темы «Бизнес-план» на уроках обществознания

2.1. Разработка и апробация урока с использованием проектного метода по теме «Бизнес-план»

Исследовательская работа по использованию проектного метода в изучении темы «Бизнес-план» на уроках обществознания была проведена на базе Муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения «Средняя школа №155 имени Героя Советского Союза Мартынова Д.Д.» города Красноярск в десятых классах в период прохождения педагогической практики в соответствии с требованиями Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» [1]. Количество школьников, принявших участие в исследовании составляет 49 человек.

Содержание образовательной программы представлено в Приложении. Теоретическое обучение с практическими занятиями, проектной деятельностью и взаимодействием с финансовыми организациями демонстрируют комплексный подход школы к изучению учащимися тем в сфере финансовой грамотности. Разнообразие форм и методов обучения позволяет вовлечь учащихся в процесс финансового образования. Содержание образовательной программы по финансовой грамотности создает благоприятные организационно-педагогические условия для изучения такой темы как «Бизнес-план» с использованием проектного метода, так как согласно изученной информации - существующие образовательные практики включают элементы проектного метода. Это проявляется в организации практических занятий, моделировании реальных экономических ситуаций, проведении деловых игр и разработке учебных проектов. Такой подход способствует формированию у учащихся не только теоретических знаний, но и практических навыков [2]. Однако, исходя из беседы с преподавателем, использование метода проектов осуществляется

не в полной мере. Это связано с рядом объективных факторов: ограниченность временных ресурсов, недостаточная методическая подготовка педагогов к реализации проектной деятельности, сложности в организации взаимодействия с внешними партнерами.

В исследовании участвовали учащиеся 10 «А» класса социально-экономического профиля в количестве 25 человек (17 девочек и 8 мальчиков), которые целенаправленно выбрали данный профиль обучения, демонстрируя интерес к экономическим дисциплинам, данный класс был экспериментальным, и учащиеся 10 «Г» класса в количестве 24 человек (14 мальчиков и 10 девочек), данный класс был контрольным. Оба класса имеют базовые знания в сфере экономики и финансов, полученные в рамках предмета "Обществознание» (блок «Экономика»). Они владеют основным понятийным аппаратом экономической науки (спрос, предложение, рынок, конкуренция), умеют выполнять элементарные финансовые расчеты. Однако предварительное наблюдение и беседы с учителем-предметником выявили недостаточную сформированность практических навыков экономического планирования и проектирования у некоторых обучающихся.

Для обоих классов был разработан и апробирован урок на тему «Бизнес-план». В экспериментальном классе урок проводился с использованием проектного метода, а в контрольном – традиционным способом. Технологические карты уроков представлены в Приложениях.

Целью данного урока является формирование понимания сущности бизнес-плана, его структуры и значения для успешной реализации бизнеса, также развитие практических навыков по написанию и анализу бизнес-плана.

Задачи:

1. Образовательная: сформулировать структуру бизнес-плана, содержание каждого раздела и взаимосвязь между ними.
2. Развивающая: развить навыки практического применения знаний

при разработке бизнес-плана и его анализе.

3. Воспитательная: Способствовать осознанию значимости финансовых знаний для личного и профессионального развития.

Реализация проектного метода в структуре урока позволила создать оптимальные условия для изучения темы «Бизнес-план» через активное включение обучающихся в деятельность, имитирующую реальные экономические процессы и требующую применения комплекса предметных и метапредметных компетенций.

Организация работы в экспериментальном классе с использованием проектного метода.

1. Подготовительный этап:

- 1) организационное структурирование: класс был разделен на проектные группы по 5 человек с учетом индивидуальных предпочтений и психологической совместимости;
- 2) методическое обеспечение: каждой группе была предоставлена унифицированная структура бизнес-плана, где представлены подпункты каждого его раздела;
- 3) распределение ролей: внутри каждой группы были распределены функциональные роли.

2. Основной этап:

- 1) генерация и отбор бизнес-идей: группы самостоятельно выбирали бизнес-идею для разработки (были предложены такие идеи как предприятие общественного питания, ювелирный салон, салон косметических услуг, магазин чая, курсы иностранных языков), ориентируясь на критерии реализуемости, инновационности и социальной значимости;
- 2) распределение функциональных обязанностей: каждый участник отвечал за разработку конкретного раздела бизнес-плана в соответствии со своей ролью, при сохранении коллективной ответственности за общий результат; важным аспектом являлось сохранение коллективной ответственности за конечный результат, что стимулировало взаимную поддержку и обмен

знаниями между участниками группы. Это способствовало формированию навыков эффективной коммуникации и развитию лидерских качеств;

3) аналитическая работа: обучающиеся проводили необходимые маркетинговые исследования, анализ конкурентов и расчеты финансовых показателей (себестоимость, цена, прибыль, срок окупаемости); в рамках маркетинговых исследований учащиеся определяли целевую аудиторию своего бизнес-проекта, изучали потребительские предпочтения и анализировали рыночный спрос. Анализ конкурентов включал исследование существующих предложений на рынке, выявление сильных и слабых сторон конкурентов, определение конкурентных преимуществ собственного проекта;

4) консультационное сопровождение: преподаватель выступал в роли фасилитатора. Преподаватель создавал благоприятную образовательную среду, поддерживал инициативу учащихся, помогал преодолевать возникающие трудности, не предлагая готовых решений. При этом преподаватель стремился сохранить баланс между необходимой поддержкой и самостоятельностью учащихся, стимулируя их к принятию собственных решений и развитию навыков критического мышления.

3. Заключительный этап:

1) оформление результатов: группы структурировали разработанные материалы в формате краткого бизнес-плана, включающего все основные разделы (данный этап перешел на домашнее задание);

2) рефлексия полученного опыта и приобретенных навыков; домашнее задание – анализ собственного бизнес-плана по представленной структуре.

Учитывая ограниченность временных рамок урока, завершение работы было предложено в качестве домашнего задания - доработать начатые на уроке проекты и составить анализ созданного бизнес-плана по заданным критериям.

В отличие от проектного метода, традиционный подход к изучению темы «Бизнес-план» в рамках данной работы предполагал анализ

предложенного бизнес-плана. Этот метод был направлен на изучение структуры и содержания документа, а также на выявление сильных и слабых сторон представленного бизнес-плана. Хотя этот подход обеспечивает понимание теоретических основ бизнес-плана, он в меньшей степени способствует развитию практических навыков и предпринимательского мышления по сравнению с проектной деятельностью. Задание заключалось в оценке, анализе, и предложениях по улучшению структуры существующего бизнес-плана, выявлении потенциальных рисков и предложении мер по их минимизации. Данный этап также перешел на домашнее задание.

На следующем уроке в обоих классах, после сдачи своих домашних заданий в бумажном виде, был проведен итоговый тест по теме «Бизнес-план», направленный на оценку теоретических знаний и практических навыков учащихся данной темы.

В ходе проведения уроков в экспериментальной и контрольной группах были выявлены особенности применения проектного метода. Учащиеся экспериментальной группы, где применялся проектный метод, демонстрировали высокую мотивацию к изучению материала, активно участвовали в обсуждениях и групповой работе, развивали навыки критического мышления и формировали практические умения в сфере бизнес-планирования. В контрольной группе, где использовался традиционный метод обучения, наблюдалось более пассивное восприятие информации, меньшая вовлеченность в учебный процесс и преимущественно теоретическое усвоение материала.

Для объективной оценки каждого из методов был разработан специальный оценочный инструментарий, который будет подробно описан в следующем разделе.

2.2 Разработка оценочного инструментария

Для разработки и апробации урока по теме «Бизнес-план» был создан комплекс оценочного инструментария, позволяющего объективно измерить как исходный уровень подготовки обучающихся, уровень мотивации и заинтересованности во время урока, так и результаты усвоения знаний по данной теме. В рамках исследования был разработан оценочный инструментарий, включающий в себя вводный опрос, анализ уровня вовлеченности, критерии оценки анализа бизнес-плана и итоговый тест по теме «Бизнес-план».

Каждый из разработанных инструментов выполняет специфические диагностические функции в общей системе педагогического наблюдения. Комплексное использование различных инструментов оценки позволяет получить целостное представление об эффективности образовательного процесса и достижении поставленных педагогических целей. Рассмотрим особенности разработки и содержание каждого компонента оценочного инструментария.

Для определения исходного уровня знаний и мотивации старших школьников в области бизнес-плана был разработан вводный опрос (Приложение 4). Данный диагностический инструмент имеет комплексный характер и позволяет выявить предварительные представления обучающихся о сущности и структуре бизнес-плана, а также оценить их заинтересованность в изучении данной темы.

Вводный опрос включает пять ключевых вопроса, направленных на оценку разных аспектов подготовленности учащихся: первые три вопроса направлены на выявление базового понимания сущности бизнес-плана как документа стратегического планирования, позволяют оценить осведомленность старших школьников о компонентах бизнес-плана и их взаимосвязи, а также о его важности в предпринимательской деятельности: четвертый и пятый вопросы направлены на выявление уровня мотивации в

изучении данной темы.

Результаты вводного опроса анализируются как в количественном аспекте (процент правильных ответов, распределение ответов по уровням заинтересованности), так и в качественном (выявление заблуждений, соотношение между уровнем знаний и мотивацией). Полученные данные, где будут выявлены особенности целевой аудитории, служат основой для разработки урока по теме «Бизнес-план».

Для анализа уровня вовлеченности учащихся в учебный процесс была использована адаптированная методика оценки, включающая пять ключевых критериев: активность участия, эмоциональная вовлеченность, командная работа, инициативность и устойчивость интереса [3].

По каждому критерию определяется один из трех уровней: высокий, средний или низкий. Данная методика позволяет комплексно оценить степень вовлеченности учащихся в образовательный процесс через наблюдение за их поведением и анализ результатов деятельности. Каждый критерий оценивается отдельно, что позволяет получить детальную картину степени участия старшеклассников в образовательном процессе и выявить области, требующие дополнительного внимания со стороны педагога. Критерии анализа уровня вовлеченности указаны в Приложении 5. Таким образом, данная методика позволяет проводить наблюдение за учебной деятельностью, получить объективные данные об использовании применяемых методов, своевременно выявить проблемные области, корректировать педагогический подход.

Для оценки выполненного учениками задания по анализу бизнес-плана была разработана детализированная система критериев оценивания анализов созданных и предложенных бизнес-планов (Приложение 6). Разработанные критерии были адаптированы исходя из структуры бизнес-плана [4]. Определенные критерии включали в себя от одного до пяти вопросов по каждому разделу (полнота раздела, реалистичность расчетов, анализ рынка, предложения по улучшению бизнес-плана и т.д.). За каждый

логично сформулированный ответ на вопрос насчитывался один балл.

Для перевода суммарного балла (максимум 25) в традиционную пятибалльную систему оценивания разработана соответствующая шкала: 22-25 баллов соответствует оценке «отлично», 18-21 балл – «хорошо», 14-17 баллов – «удовлетворительно», менее 14 баллов – «неудовлетворительно». Такой подход обеспечивает интеграцию разработанной системы оценивания в традиционную школьную практику.

Заключительным компонентом разработанного оценочного инструментария является итоговый тест (Приложение 7), направленный на проверку теоретических знаний и практических навыков старшеклассников на тему «Бизнес-план». Данный тест позволяет объективно оценить эффективность использования как традиционного, так и проектного метода в изучении данной темы.

Итоговый тест включает в себя 10 вопросов различного типа и уровня сложности, охватывающих ключевые аспекты темы урока «Бизнес-план». Структура теста предусматривает разнообразие форматов вопросов: задания с выбором одного правильного ответа (вопросы № 1-6), задания с множественным выбором (вопросы № 7, 9, 10) и задание на установление соответствия (вопрос № 8).

Содержательно тест охватывает основные теоретические и практические аспекты темы «Бизнес-план»: понимание сущности и назначения бизнес-плана; знание структуры бизнес-плана и содержания его разделов; понимание специфики маркетингового планирования; умение анализировать риски бизнес-проекта; знание источников финансирования бизнеса; умение применять финансовые расчеты на практике.

Для обработки результатов теста разработаны критерии оценивания, учитывающие различную сложность вопросов. За каждый правильный ответ в вопросах с единичным выбором (1-6) начисляется 1 балл. В заданиях с множественным выбором (7, 9,10) за каждый правильно отмеченный или неотмеченный вариант начисляется 1 балл. За полностью правильно

установленное соответствие (8) начисляется 4 балла. Максимальное количество баллов за тест составляет 24 балла.

Разработанный комплекс оценочных инструментов позволяет диагностировать уровень усвоения знаний учащихся по пройденной теме на различных этапах образовательного процесса. Логическим продолжением исследования является детальный анализ полученных результатов, который позволит провести комплексную оценку эффективности проектного метода и сравнить достижения экспериментальной и контрольной групп.

2.3. Анализ полученных результатов

Для оценки использования проектного метода при изучении темы «Бизнес-план» на уроках обществознания был проведен комплексный анализ результатов, полученных в ходе исследования. Анализ включал сравнение данных вводного опроса и итогового тестирования, уровень вовлеченности в учебный процесс, оценку качества выполненных заданий по анализу бизнес-плана среди учащихся экспериментальной (10 «А» класс) и контрольной (10 «Г» класс) группы.

Вводный опрос состоял из пяти вопросов, направленных на выявление базовых знаний о теме «Бизнес-план» и заинтересованности старших школьников в изучении данной темы.

Опрос, проведенный в начале практики, дает представление о понимании учениками термина «бизнес-план» и его компонентов, а также показывает уровень заинтересованности школьников в изучении и создании бизнес-планов. Вводный опрос проводился анонимно в письменной форме. Его результаты позволили сделать следующие выводы, значимые для проектирования урока:

1. В 10 «А» классе социально-экономического профиля большинство учеников имеют общее представление о бизнес-плане как документе, однако

испытывают затруднения в понимании его структуры и содержательного наполнения отдельных разделов. В 10 «Г» классе большинство учеников не имеют представления о бизнес-плане, его структуре и разделов.

2. В обоих классах наблюдается разница между высоким уровнем мотивации к изучению бизнес-плана и недостаточной сформированностью базовых знаний о структуре и функциях бизнес-плана.

3. Выявленная образовательная ситуация требует особого акцента на структурных компонентах бизнес-плана и их функциональной взаимосвязи при проектировании урока.

Для наглядности результатов вводного опроса среди параллельных классов была создана сравнительная диаграмма, которая представлена в Приложении 8.

Таким образом, вводный опрос выявил, что при относительно невысоком уровне практических знаний о бизнес-плане большинство учащихся проявили значительный интерес к данной теме, что подтверждает актуальность и целесообразность использования проектного метода для изучения данной темы.

Общий анализ уровня вовлеченности учащихся экспериментальной группы проводился по определенным критериям. Результаты показали уровень вовлеченности в образовательный процесс у учащихся экспериментальной группы значительно выше, чем у учащихся контрольной.

Традиционный метод в изучении темы «Бизнес-план» обеспечил в основном средний уровень вовлеченности учащихся, что подтверждается невысокой активностью участия, эмоциональной вовлеченностью в лекционном этапе урока – учащиеся неохотно отвечали на вопросы и не задавали их. В процессе групповой работы некоторые учащиеся не проявляли активность в своей команде. Также не было проявлено инициативы по предложению дополнительных идей. Уровень интереса сохранялся на протяжении всего урока средним, некоторые учащиеся

отвлекались, разговаривали не по теме урока.

Проектный метод в изучении темы "Бизнес-план" обеспечил высокий уровень вовлеченности учащихся, что подтверждается следующими наблюдениями: активность участия - практически все учащиеся проявили активное участие на всех этапах проектной работы; эмоциональная вовлеченность - во время урока большинство учеников с интересом задавали дополнительные вопросы по разделам бизнес-плана, приводя примеры из своих бизнес-идей; командная работа - в процессе групповой работы наблюдалось формирование эффективной командной работы, конструктивным обсуждением идей и совместным принятием решений, конфликтных ситуаций в группах не возникало; инициативность – учащиеся предлагали дополнительные идеи по совершенствованию бизнес-планов и выходя за рамки минимальных требований к проекту; устойчивость интереса - интерес к теме сохранялся на протяжении всего периода работы над проектом, что подтверждается интересующими вопросами по поводу своих бизнес-идей и активностью в группах, созданных для обсуждения проектов (Приложение 9).

В рамках исследования была проведена оценка выданных заданий как для экспериментальной, так и для контрольной группы по анализу бизнес-плана, где экспериментальная группа проводила анализ собственных бизнес-проектов, а контрольная – предложенных.

Таким образом, в экспериментальной группе было представлено 5 групп, которые создавали свои бизнес-планы и проводили их анализ. По результатам оценивания задания на анализ бизнес-планов:

- 3 проведенных анализа (60%) получили оценку «отлично» (22-25 баллов);
- 2 проведенных анализа (40%) получили оценку «хорошо» (18-21 балл).

В контрольной группе было также представлено 5 групп, которые анализировали уже готовые бизнес-планы. Результаты распределились следующим образом:

- 1 проведенный анализ (20%) получил оценку «отлично»;

- 2 проведенных анализа (40%) получили оценку «хорошо»;
- 2 проведенных анализа (40%) получили оценку «удовлетворительно».

Анализ результатов показал у экспериментальной группы более высокие результаты выполнения задания, связанного с анализом собственного бизнес-плана, чем у контрольной, которая проводила анализ предложенных им бизнес-планов. Отсутствие работ с оценкой «удовлетворительно» в экспериментальной группе также свидетельствует о более глубоком понимании материала и способности применять полученные знания на практике.

Такое различие в результатах может свидетельствовать о том, что разработка собственного бизнес-плана и последующий его анализ способствует более глубокому усвоению материала, развитию критического мышления и формированию навыков принятия решений в условиях неопределенности. В то время как анализ предложенных бизнес-планов также помогает усвоить новую пройденную тему, но не позволяет в полной мере прочувствовать все нюансы бизнес-плана и развить практические навыки.

Таким образом, исходя из результатов выполненного задания на анализ бизнес-плана, экспериментальная группа, где урок был проведен и использованием проектного метода, показала более высокие результаты, чем контрольная группа, где урок был проведен с использованием традиционного метода. Результаты между параллельными классами и сравнительная диаграмма представлены в Приложении 10 и в Приложении 11 соответственно.

Также для оценки усвоения изученного материала как в экспериментальной, так и в контрольной группе в начале уроков было проведено итоговое тестирование учащихся. Тест включал в себя 10 заданий разных форматов, направленных на проверку теоретических знаний и практических навыков в теме «Бизнес-план». Баллы и оценки за итоговое тестирование, а также сравнительная диаграмма результатов представлены в

Приложении 12 и в Приложении 13 соответственно.

Результаты тестирования в экспериментальной группе, в 10 "А" классе (25 человек):

- "отлично" (21-24 балла) - 15 человек (60%);
- "хорошо" (16-20 баллов) - 8 человек (32%);
- "удовлетворительно" (11-15 баллов) - 2 человека (8%).

Данные оценки демонстрируют более глубокое усвоение пройденной темы. Большинство учеников верно ответили на теоретические вопросы, однако некоторые имели затруднения в вопросе по финансовым расчетам и источникам финансирования бизнес-проекта.

Результаты тестирования в контрольной группе, в 10 "Г" классе (24 человека):

- "отлично" (21-24 балла) - 10 человек (42%);
- "хорошо" (16-20 баллов) - 9 человек (37%);
- "удовлетворительно" (11-15 баллов) - 5 человек (21%).

Данные оценки показывают менее глубокое усвоение пройденной темы. Лишь некоторые ученики верно ответили на теоретические вопросы, большинство имели затруднения в вопросе по финансовым расчетам и источникам финансирования бизнес-проекта.

Анализ результатов итогового тестирования показывает более высокий уровень усвоения материала в экспериментальной группе, где урок по теме «Бизнес-план» был разработан и апробирован с использованием проектного метода. Общая успеваемость данной группы исследования составила большой процент. Качество знаний (оценки "4" и "5") - 92%. В контрольной группе, где урок проходил с использованием традиционного метода, успеваемость составляет 79%.

Детальный анализ ответов учащихся показал, что в экспериментальной группе наиболее успешно (более 90% правильных ответов) были освоены базовые теоретические аспекты: понятие и назначение бизнес-плана, его структура и анализ рисков в бизнес-плане.

Однако практические навыки и способность к систематизации информации нуждаются в дополнительной проработке.

В ходе проектной работы учащиеся продемонстрировали комплексное понимание финансовых понятий, умение рассчитывать экономические показатели и анализировать рынок. Они также развили навыки оценки рисков и планирования действий по их минимизации, одновременно совершенствуя командную работу и коммуникативные способности.

В процессе использования проектного метода были выявлены три основные трудности: неравномерная нагрузка между участниками, сложности с финансовыми расчетами и ограниченность временных ресурсов. Проблему неравномерного распределения обязанностей можно решить введением четких критериев оценки индивидуального вклада каждого участника группы. Сложности с финансовыми вычислениями возможно преодолеть благодаря разработке специальных шаблонов с подробными инструкциями, что значительно облегчило работу обучающимся. Для решения проблемы ограниченности времени на уроке была проведена оптимизация рабочих этапов с частичным переносом подготовительной работы на домашнее задание.

На основе проведенного исследования и опыта практической деятельности с учащимися экспериментальной группы МБОУ СОШ №155 г. Красноярска были сформулированы следующие методические рекомендации для преподавателей:

1. Учет возрастных особенностей старшеклассников. Проекты для учащихся 10 класса должны соответствовать их жизненным интересам: планирование личного бюджета, выбор образовательной траектории с учетом финансовых возможностей, основы инвестирования, стартап-проекты. Важно связывать финансовые задачи с актуальными для подростков жизненными ситуациями и перспективами.

2. Дифференцированный подход. Рекомендуется предлагать проекты разного уровня сложности с учетом индивидуальных способностей и

начального уровня финансовой грамотности учащихся. Целесообразно разработать систему разноуровневых заданий в рамках общей проектной темы.

3. Межпредметная интеграция. Эффективно связывать проекты по финансовой грамотности с математикой (расчеты, статистика), обществознанием (экономические институты), информатикой (цифровые финансовые инструменты) и другими предметами школьной программы. Это позволяет формировать целостную картину экономических процессов и явлений.

4. Практическая направленность. Проекты должны решать реальные финансовые задачи, с которыми старшеклассники могут столкнуться в ближайшем будущем. Рекомендуется включать в проектные задания кейсы из реальной экономической практики региона, моделирование жизненных ситуаций, требующих финансовых решений.

5. Использование современных технологий. Рекомендуется применять цифровые инструменты финансового планирования, симуляторы инвестиций и образовательные платформы. Эффективно использование мобильных приложений для ведения бюджета, инвестиционных симуляторов и онлайн-калькуляторов финансовых показателей.

6. Привлечение внешних ресурсов. Организация встреч с финансовыми специалистами, экскурсий в банки и другие финансовые организации Красноярска. Сотрудничество с региональными бизнес-инкубаторами и стартап-акселераторами повышает практическую ценность проектов и мотивацию учащихся.

7. Групповая и индивидуальная работа. Командные проекты эффективны для развития коммуникативных навыков, а индивидуальные задания формируют личную ответственность за финансовые решения. Рекомендуется структурировать проектную деятельность таким образом, чтобы каждый участник имел как коллективную, так и индивидуальную зону ответственности.

8. Система мониторинга результатов. Оценивание не только итогового продукта, но и процесса работы над проектом, включая самооценку учащихся. Рекомендуется разработать критериальную систему оценки с учетом как предметных, так и метапредметных результатов.

9. Создание ситуации успеха. Важно обеспечить возможность для каждого учащегося продемонстрировать свои достижения через презентацию проектов, участие в конкурсах и конференциях. Рекомендуется организовать школьный фестиваль бизнес-проектов с привлечением внешних экспертов и потенциальных инвесторов.

10. Поэтапное усложнение проектных задач на протяжении учебного года для обеспечения прогресса в формировании финансовой грамотности. Целесообразно выстраивать систему проектов по принципу от простого к сложному, постепенно расширяя спектр финансовых компетенций.

Разработанный и проведенный урок с использованием проектного метода продемонстрировал более глубокое усвоение знаний и навыков учеников экспериментальной группы. Тем временем, как традиционный метод показал менее глубокое усвоение знаний и навыков учеников контрольной группы.

Результаты показали, что использование проектного метода в изучении темы «Бизнес-план» способствует:

1) Повышению мотивации учащихся к изучению финансовых вопросов, что подтверждается высоким уровнем вовлеченности и устойчивым интересом на протяжении всего периода работы над проектом, а также его анализом.

2) Формированию навыков критического мышления при принятии экономических решений, что отразилось в качестве анализа рисков, способность оценивать различные альтернативы и обоснованности финансовых прогнозов в разработанных бизнес-планах.

3) Созданию условий для практического применения полученных знаний в контексте, приближенном к реальным жизненным ситуациям, что

соответствует ключевым принципам формирования функциональной грамотности; формирование практических навыков бизнес-планирования, развитие умения применять полученные знания в новых контекстах.

4) Развитию метапредметных компетенций, включая коммуникативные навыки, умение работать с информацией, планировать деятельность и оценивать результаты.

5) Формированию предпринимательского мышления и готовности к осознанному финансовому поведению в будущем, что включает в себя навыки стратегического планирования, умение оценивать риски и принимать решения.

Сформулированные методические рекомендации основаны на выявленных в ходе практики особенностях восприятия финансовой информации старшеклассниками и могут служить основой для дальнейшей работы педагогов школы по развитию финансовой грамотности учащихся.

Проведенная работа подтверждает, что использование проектного метода в изучении темы «Бизнес-план» на уроках обществознания имеет значительные результаты для формирования не только теоретических, но и практических навыков у учащихся, что позволяет им обеспечить более глубокое усвоение пройденной темы, чем использование традиционного метода, который основывается больше на усвоение теоретических знаний. Это подтверждается тем, что изучение темы методом проектов позволяет интегрировать теоретические знания с практическими навыками в контексте, приближенном к реальным жизненным ситуациям.

Выявленные в ходе исследования трудности реализации проектного метода могут быть успешно преодолены при условии тщательного планирования проектной деятельности, дифференциации заданий и создания поддерживающей образовательной среды.

Таким образом, практическая часть исследования не только иллюстрирует теоретические положения работы, но и предлагает конкретные методические решения, которые могут быть внедрены в

образовательный процесс МБОУ СШ №155 г. Красноярск и адаптированы для использования в других образовательных учреждениях.

Примечания:

1. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012. № 273-ФЗ (ред. от 25.12.2024). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/
2. Официальный сайт МБОУ СШ №155 URL: <https://sch155.gosuslugi.ru/>
3. Матяш Н. В. Инновационные педагогические технологии. Проектное обучение : учебное пособие для студентов учреждений высшего образования. М.: Академия, 2020. С. 156-158.
4. Орлова Е. Р. Бизнес-план: методика составления и анализ типовых ошибок. М.: Омега-Л, 2021. С. 78-80.

Заключение

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы было проведено комплексное исследование проектного метода как средства изучения темы «Бизнес-план» на уроках обществознания. Актуальность обусловлена тем, что в условиях динамичной экономики формирование навыков разработки бизнес-плана у школьников крайне важно для развития предпринимательского мышления. Использование проектного метода в изучении данной темы на уроках обществознания позволит активизировать познавательную деятельность и развить практические навыки, необходимые для будущих предпринимателей.

Теоретическое исследование, проведенное в первой главе работы, позволило выявить основные аспекты проектного метода, включающие в себя: практикоориентированность учебного процесса; междисциплинарный характер деятельности; активную роль учащихся в образовательном процессе; формирование критического мышления; развитие навыков коллективной работы.

Также теоретическая часть исследования позволила раскрыть содержание темы «Бизнес-план». Обоснована целесообразность применения проектного метода при изучении данной темы в силу его потенциала в создании контекстного обучения, приближенного к реальным жизненным ситуациям. Также особую актуальность метод проектов приобретает при изучении данной темы благодаря своим характеристикам: практическая направленность, междисциплинарный характер, развитие критического мышления, формирование навыков командной работы, ориентация на конкретный результат.

В ходе решения поставленных задач были получены следующие результаты:

1. Рассмотрены основные аспекты проектного метода, его история развития, принципы и особенности применения в современном образовании.

2. Раскрыто содержание темы «Бизнес-план» и выявлены особенности использования проектного метода при её изучении, включая структуру, этапы работы и специфику организации учебной деятельности.

3. Разработан и апробирован урок с использованием проектного метода, что позволило на практике проверить его эффективность.

4. Создан комплексный оценочный инструментарий, включающий: вводный опрос, анализ уровня вовлеченности, критерии оценки бизнес-планов, итоговое тестирование.

5. Проведен анализ результатов апробации, который показал более высокий уровень усвоения материала в экспериментальной группе (качество знаний 92% против 79% в контрольной группе); повышенную вовлеченность учащихся в образовательный процесс; развитие практических навыков и критического мышления; формирование предпринимательских компетенций.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что использование проектного метода при изучении темы "Бизнес-план" способствует: повышению мотивации учащихся, формированию практических навыков, развитию критического мышления, совершенствованию коммуникативных компетенций, подготовке к реальной предпринимательской деятельности.

Таким образом, проведенное исследование подтверждает, что проектный метод при изучении темы «Бизнес-план» на уроках обществознания способствует более глубокому усвоению знаний и приобретению навыков бизнес-планирования, так как позволяет интегрировать теоретические знания с практическими навыками в контексте, приближенном к реальным жизненным ситуациям.

Библиографический список

I. Нормативные правовые акты

1. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012. №273-ФЗ (ред. от 25.12.2024). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/
2. Приказ Минпросвещения России от 12.08.2022 № 732 "О внесении изменений в федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования". URL: <http://publication.pravo.gov.ru/>

II. Литература

3. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2019. – 336 с.
4. Бусыгин, А. В. Предпринимательство: учебник. М.: Дело, 2020. – 608 с.
5. Гузеев, В. В. Метод проектов как частный случай интегральной технологии обучения // Директор школы. 2019. № 6. – 62 с.
6. Зимняя И. А. Педагогическая психология: учебник для вузов. М.: МПСИ, 2020. – 448 с.
7. Манжикова В. Э., Самаева Е. В., Эрдниева Э. В. Развитие предпринимательских компетенций у обучающихся общеобразовательной организации // Вестник Академии знаний. 2018. №1 (24). – 260 с.
8. Матяш Н. В. Инновационные педагогические технологии. Проектное обучение: учебное пособие. М.: Академия, 2020. – 256 с.
9. Народное образование в СССР. Общеобразовательная школа: сборник документов. 1917-1973 гг. / составители: А.А. Абакумов, Н. П. Кузин, Ф.И.Пузырев, Л. Ф. Литвинов. Москва: Педагогика, 1974. – 560 с.
10. Новиков А. М. Методология образования. М.: Эгвес, 2019. – 320 с.
11. Орлова Е. Р. Бизнес-план: методика составления и анализ типовых ошибок. М.: Омега-Л, 2021. – 176 с.
12. Пахомова Н. Ю. Метод учебного проекта в образовательном

учреждении. М.: АРКТИ, 2019. – 112 с.

13. Полат Е. С. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: учебное пособие. М.: Академия, 2020. – 272 с.

14. Полат, Е. С. Типология телекоммуникационных проектов // Наука и школа. 2019. № 4. – 79 с.

15. Селевко Г. К. Современные образовательные технологии: учебное пособие. М.: Народное образование, 2018. – 256 с.

16. Сергеев И. С. Как организовать проектную деятельность учащихся: практическое пособие. М.: АРКТИ, 2019. – 80 с.

17. Стрекалова Н. Д. Бизнес-планирование: учебное пособие. СПб.: Питер, 2022. – 352 с.

18. Чернобай Е. В. Технология подготовки урока в современной информационной образовательной среде. М.: Просвещение, 2019. – 184 с.

19. Чечель И. Д. Метод проектов: история и теория вопроса // Директор школы. 2018. № 3. – 32 с.

20. Чечель, И. Д. Метод проектов: субъективная и объективная оценка результатов // Директор школы. 2018. № 4. – 78 с.

21. Хуторской А. В. Компетентностный подход в обучении : научно-методическое пособие. М.: Эйдос, 2019. – 184 с.

22. Шацкий, С. Т. Избранные педагогические сочинения : в 2 томах. Том 1. Москва: Педагогика, 1980. – 304 с.

23. Шевченко И. К. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие. Таганрог: ТРТУ, 2020. – 256 с.

III. Интернет-ресурсы

24. Официальный сайт МБОУ СШ №155. URL: <https://sch155.gosuslugi.ru/>

25. Структура бизнес-плана – Москва, 2024. URL: https://www.lomonosov-analysis.ru/business_plan_structure.

Приложения

Приложение 1

Содержание образовательной программы 10 класса социально-экономического профиля Муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения «Средняя школа №155 имени Героя Советского Союза Мартынова Д.Д.» города Красноярска

Обучение реализуется через углубленное изучение ключевых предметов:

1. Математика (углубленный уровень) - 6 часов в неделю

-Алгебра и начала математического анализа - 4 часа

-Геометрия - 2 часа

2. Экономика (углубленный уровень) - 2 часа в неделю:

-Основы экономической теории

-Микроэкономика

-Макроэкономика

-Международная экономика

3. Право (углубленный уровень) - 2 часа в неделю

4. Элективные курсы:

- "Основы финансовой грамотности" - 1 час в неделю

- "Основы предпринимательской деятельности" - 1 час в неделю

5. Внеурочная деятельность экономической направленности:

-Школьный экономический клуб

-Участие в экономических олимпиадах и конкурсах

-Проектная деятельность

-Экскурсии на предприятия города

-Встречи с представителями бизнеса

6. Формы промежуточной аттестации: контрольные работы, тестирование, защита проектов, решение практических задач, экономические кейсы, деловые игры.

Особенности реализации учебного плана: практикоориентированный подход, междисциплинарная интеграция, использование современных образовательных технологий, привлечение внешних экспертов, сотрудничество с вузами города.

Учебный план социально-экономического профиля направлен на:

1. Формирование экономического мышления

2. Развитие предпринимательских компетенций

3. Повышение финансовой грамотности

4. Профессиональное самоопределение учащихся

5. Подготовку к поступлению в экономические вузы

Описание существующих практик формирования финансовой грамотности в МБОУ №155 г. Красноярска:

1.Используемые УМК и программы:

-УМК "Финансовая грамотность" (авторы: Ю. Брехова, А. Алмосов, Д. Завьялов) для 10-11 классов.

-Программа "Основы финансовой грамотности" (автор: В.В. Чумаченко) для 8-9 классов.

-Элементы курса "Финансовая грамотность" интегрированы в предметы "Обществознание".

2. Формы и методы обучения:

- Лекции и семинары в рамках основных предметов

- Практические занятия с решением кейсов и финансовых задач

- Деловые игры ("Личный финансовый план", "Семейный бюджет")

- Групповые дискуссии по актуальным финансовым темам

3. Участие в олимпиадах и конкурсах:

- Всероссийская олимпиада по финансовой грамотности, финансовому рынку и защите прав потребителей финансовых услуг
- Региональный конкурс "Финансовый гений"
- Всероссийский экономический диктант
- Онлайн-олимпиада "Юный предприниматель и финансовая грамотность" на платформе Учи.ру

4. Проектная деятельность:

- Разработка личных финансовых планов учащимися 10-11 классов
- Создание бизнес-планов в рамках факультатива "Основы предпринимательства"
- Исследовательские проекты по анализу финансовых продуктов и услуг

5. Взаимодействие с финансовыми организациями:

- Экскурсии в местное отделение Центрального банка РФ
- Лекции и мастер-классы от представителей коммерческих банков (Сбербанк, ВТБ)
- Участие в программах Ассоциации развития финансовой грамотности
- Сотрудничество с региональным центром финансовой грамотности для методической поддержки учителей

6. Внеклассные мероприятия:

- Кружок "Юный финансист" для учащихся 5-7 классов
- Факультатив "Основы предпринимательства" для 10-11 классов
- Ежегодная неделя финансовой грамотности с приглашением экспертов
- Финансовые квесты и игры ("Финансовые следопыты", "Деньги в кошельке")
- Конкурс проектов "Мой первый бизнес"
- Встречи с успешными предпринимателями и финансистами

Содержание образовательной программы для 10 класса

Структура учебного плана:

1. Математика (базовый уровень) - 4 часа в неделю

- Алгебра и начала математического анализа - 2,5 часа
- Геометрия - 1,5 часа

2. Обществознание (базовый уровень) - 2 часа в неделю

- Включает модули по экономике и праву
- Основы финансовых знаний интегрированы в экономический блок

3. Элективные курсы по выбору:

- "Основы финансовой грамотности" - 1 час в неделю (по выбору)
- "Экономика в повседневной жизни" - 1 час в неделю (по выбору)

4. Внеурочная деятельность с элементами финансовой грамотности:

- Участие в общешкольных мероприятиях по финансовой грамотности
- Факультативные занятия по решению практических финансовых задач
- Возможность участия в проектной деятельности экономической направленности

5. Формы промежуточной аттестации:

- Тестирование
- Решение практических задач
- Защита мини-проектов
- Участие в деловых играх

Учебный план направлен на:

1. Формирование базовых представлений об экономике и финансах
2. Развитие практических навыков управления личными финансами
3. Освоение основ финансовой безопасности
4. Формирование рационального финансового поведения
5. Расширение общего кругозора в области экономики и финансов

Практики формирования финансовой грамотности:

1. Используемые материалы:

- Элементы УМК "Финансовая грамотность" (в рамках обществознания)
- Цифровые образовательные ресурсы по финансовой грамотности
- Адаптированные материалы Банка России для школьников

2. Формы и методы обучения:

- Интегрированные уроки с элементами финансовой грамотности
- Практические задания по составлению личного бюджета
- Решение кейсов по защите от финансовых мошенничеств
- Групповые проекты по финансовым темам

Внеклассная деятельность:

- Участие в общешкольных мероприятиях недели финансовой грамотности
- Возможность посещения экскурсий в финансовые организации
- Доступ к школьным конкурсам по финансовой тематике
- Просмотр и обсуждение образовательных видеоматериалов

Технологическая карта урока по теме «Бизнес-план» для экспериментальной группы

ФИО	Кондратьева Полина Дмитриевна		
Класс	10 «А»		
УМК	Обществознание. 10 класс - Боголюбов		
Тема урока	Бизнес-план		
Тип урока	Комбинированный		
Цели и задачи урока	Формирование понимания сущности бизнес-плана, его структуры и значения для успешной реализации бизнеса, также развить практические навыки по написанию и анализу бизнес-плана. 1) Образовательная: сформулировать структуру бизнес-плана, содержание каждого раздела и взаимосвязь между ними. 2) Развивающая: развить навыки практического применения знаний при разработке бизнес-плана и его анализа. 3) Воспитательная: способствовать осознанию значимости финансовых знаний для личного и профессионального развития.		
Образовательные ресурсы	Учебник, ресурсы сети Интернет		
Планируемые результаты			
Предметные	Метапредметные УУД	Личностные УУД	
1) Знание структуры бизнес-плана и содержание каждого раздела. 2) Владение терминологией в сфере бизнес-плана. 3) Умение разрабатывать отдельные разделы бизнес-плана. 4) Умение анализировать бизнес-план.	1) Умение работать в соответствии с заданным алгоритмом. 2) Умение искать, обрабатывать и предоставлять информацию из различных источников. 3) Умение работать в команде, распределять роли и ответственность. 4) Умение проводить самоанализ и делать выводы.	1) Формирование ответственного отношения к учению, готовности к саморазвитию. 2) Развить экономическое мышление и финансовую грамотность. 3) Сформировать осознание важности бизнес-плана для успешной реализации бизнеса.	

ХОД УРОКА «БИЗНЕС-ПЛАН»

Этапы урока	Задача, которая должна быть решена на этапе урока	Действия учителя по организации деятельности учащихся	Действия учащихся
1. Мотивационно-организационный	Заинтересовать учащихся темой урока с помощью вопроса: «Что необходимо предпринимателю для успешного бизнеса?». Подвести учащихся к теме урока.	Подготовка к уроку. Организация начала занятия. Ключевые вопросы к понятию «бизнес-план». Мотивация интереса к теме.	Активное участие в начальных процедурах, вопросы к педагогу. Формулирование вопросов, высказывание своих ожиданий.
2. Целеполагания	Сформировать у учеников понимание, что на уроке они будут не только изучать структуру бизнес-плана, но и применять свои знания на практике.	Обсуждение предварительных знаний о бизнес-плане и его структуре. Постановка цели урока.	Участие в обсуждении, высказывание своих знаний.
3. Изучение нового материала	Дать учащимся структуру бизнес-плана*, пояснить каждый его раздел.	Представление основной информации по теме. Объяснение каждого раздела бизнес-плана.	Запись основных тезисов, активное участие в обсуждении.

Этапы урока	Задача, которая должна быть решена на этапе урока	Действия учителя по организации деятельности учащихся	Действия учащихся
4. Первичное осмысление и закрепление	Закрепить знание о бизнес-плане и его элементов через вопросы по пройденной теме урока.	Вопрос по теме урока. Для чего необходим бизнес-план? Дополнительные вопросы по его элементам.	Учащиеся активно отвечают на основной вопрос, а также на дополнительные вопросы.
5. Практическое задание	Сформировать группы по 4-5 человек для создания бизнес-плана. Примерные направления: предприятия общественного питания, салон косметических услуг, ювелирный салон, магазин чая, образовательные курсы.	Распределить команды по темам бизнес-плана. Дать советы каждой из них. При возникновении вопросов и недопонимании, разрешать их.	Учащиеся с интересом выбирают в группах тему для бизнес-плана. Активно обсуждают каждый его элемент, задают вопросы. Пишут свои бизнес-планы по заданной структуре.
6. Итоги урока. Рефлексия	Подвести к формированию выводов о значении бизнес-плана, его структуре через практику и вопросы.	Обсуждение выводов, выделение ключевых моментов. Сводка урока, стимулирование вопросов.	Участие в обсуждении, формулирование собственных выводов.

Этапы урока	Задача, которая должна быть решена на этапе урока	Действия учителя по организации деятельности учащихся	Действия учащихся
7. Домашнее задание	Закрепить полученные знания и побудить учащихся к самостоятельным размышлениям.	Домашнее задание: доделать начатые бизнес-планы на уроке и провести их анализ по заданной структуре**.	Планирование выполнения, уточняющие вопросы.

*Структура бизнес-плана

Раздел и его описание
1. Резюме
-Название компании -Цели и задачи -Основные продукты/услуги -Основные финансовые показатели (выручка, прибыль).
2. Описание бизнеса
-Структура бизнеса (ИП, ООО и т.д) -Миссия бизнеса
3. Анализ рынка
-Целевая аудитория и ее характеристики -Конкуренты и их предложения -Прогнозы в отрасли
4. Описание продуктов/услуг.
-Характеристики и преимущества продуктов/услуг. -Как они решают проблемы клиентов?
5. Маркетинговая стратегия.
-Ценовая политика -Каналы распределения -Реклама -Стратегии привлечения и удержания клиентов
6. Операционный план
-Местоположение -Процессы производства или предоставления услуг -Используемые оборудования и технологии -Поставщики и партнеры.
7. Организационный план.
-Штатное расписание и роли сотрудников -Опыт и квалификация ключевых участников команды -План по найму новых сотрудников
8. Финансовый план.
-Прогноз доходов и расходов на ближайшие 3-5 лет -Ожидаемые прибыль и убытки.

****Структура анализа бизнес-плана**

Раздел	Баллы (0-4)
1. Анализ резюме. Насколько полно и убедительно представлена бизнес идея в резюме? Обоснуйте сильные/слабые стороны формулировки. Как соотносятся цели и задачи с остальными разделами? Проанализируйте, реалистичны ли финансовые показатели.	
2. Анализ описания бизнеса. Как миссия отражает его ценности и направления развития?	
3. Анализ исследования рынка. Какие дополнительные характеристики аудитории следовало бы учесть? В чем преимущество перед конкурентами? На каких данных основаны прогнозы?	
4. Анализ продуктов/услуг. Что следовало бы добавить в описание товаров/услуг? Как они решают проблемы клиентов? Предложите дальнейшее их развитие.	
5. Анализ маркетинговой стратегии. Проанализируйте обоснованность ценовой политики с учетом целевой аудитории. Проанализируйте методы для рекламы и стратегии привлечения и удержания клиентов. Почему они эффективны/не эффективны?	
6. Анализ операционного плана. Насколько удачно выбрано местоположение бизнеса с учетом целевой аудитории? Насколько оптимальны производственные процессы? Насколько полно оценены необходимые ресурсы и оборудования?	
7. Анализ организационного плана. Насколько организационная структура соответствует масштабам и целям бизнеса? Какие компетенции сотрудников стоит добавить? Какие есть риски в области управления персоналом?	
8. Анализ финансового плана. Какие статьи доходов и расходов требуют доработки? На каких предположениях основаны и обоснованы прогнозы? Учтены ли финансовые риски?	
9. Итоговый анализ. Представьте сильные стороны бизнес-плана, подкрепляя примерами из разных разделов. Предложите рекомендации по улучшению слабых мест бизнес-плана. Обоснуйте свое мнение о жизнеспособности данного бизнес-проекта, опираясь на проведенный анализ всех разделов.	
Всего баллов.	

Технологическая карта урока по теме «Бизнес-план» для контрольной группы

ФИО	Кондратьева Полина Дмитриевна		
Класс	10 «Г»		
УМК	Обществознание. 10 класс - Боголюбов		
Тема урока	Бизнес-план		
Тип урока	Традиционный		
Цели и задачи урока	Формирование понимания сущности бизнес-плана, его структуры и значения для успешной реализации бизнеса, также развитие навыков анализа готового бизнес-плана. 1) Образовательная: познакомить учащихся с понятием бизнес-план, его основными разделами и функциями. 2) Развивающая: развить умение анализировать экономическую информацию. 3) Воспитательная: способствовать осознанию значимости финансовых знаний для личного и профессионального развития.		
Образовательные ресурсы	Учебник, ресурсы сети Интернет		
Планируемые результаты			
Предметные	Метапредметные УУД	Личностные УУД	
1) Знание структуры бизнес-плана и содержание каждого раздела. 2) Владение терминологией в сфере бизнес-плана. 3) Умение анализировать готовый бизнес-план.	1) Умение работать в соответствии с заданным алгоритмом. 2) Умение выделять главное в изученном материале. 3) Умение анализировать информацию и делать выводы.	1) Формирование ответственного отношения к учению, готовности к саморазвитию. 2) Развить экономическое мышление и финансовую грамотность. 3) Сформировать осознание важности бизнес-плана для успешной реализации бизнеса.	

ХОД УРОКА «БИЗНЕС-ПЛАН»

Этапы урока	Задача, которая должна быть решена на этапе урока	Действия учителя по организации деятельности учащихся	Действия учащихся
1. Мотивационно-организационный	Заинтересовать учащихся темой урока с помощью вопроса: «Что необходимо предпринимателю для успешного бизнеса?». Подвести учащихся к теме урока.	Подготовка к уроку. Организация начала занятия. Ключевые вопросы к понятию «бизнес-план». Мотивация интереса к теме.	Активное участие в начальных процедурах, вопросы к педагогу. Формулирование вопросов, высказывание своих ожиданий.
2. Целеполагания	Сформировать у учеников понимание, что на уроке они будут не только изучать структуру бизнес-плана, но и применять свои знания на практике (анализировать бизнес-план).	Обсуждение предварительных знаний о бизнес-плане и его структуре. Постановка цели урока.	Участие в обсуждении, высказывание своих знаний.
3. Изучение нового материала	Дать учащимся структуру бизнес-плана*, пояснить каждый его раздел.	Представление основной информации по теме. Объяснение каждого раздела бизнес-плана.	Запись основных тезисов, активное участие в обсуждении.

Этапы урока	Задача, которая должна быть решена на этапе урока	Действия учителя по организации деятельности учащихся	Действия учащихся
4. Первичное осмысление и закрепление	Закрепить знание о бизнес-плане и его элементов через вопросы по пройденной теме урока.	Вопрос по теме урока. Для чего необходим бизнес-план и каждый его раздел? Дополнительные вопросы по его элементам.	Учащиеся активно отвечают на основной вопрос, а также на дополнительные вопросы.
5. Практическое задание	Создать группы по 4-5 человек для проведения анализа готовых бизнес-планов (общепит, салон косметических услуг, ювелирный салон, продажа чая, студия обучения)**.	Распределить команды по темам готовых бизнес-планов. Дать советы каждой из них. При возникновении вопросов и недопониманий, разрешать их.	Учащиеся с интересом изучают выданные бизнес-планы. Активно обсуждают каждый его раздел, задают вопросы.
6. Итоги урока. Рефлексия	Подвести к формированию выводов о значении бизнес-плана, его структуре через вопросы.	Обсуждение выводов, выделение ключевых моментов. Сводка урока, стимулирование вопросов.	Участие в обсуждении, формулирование собственных выводов.

Этапы урока	Задача, которая должна быть решена на этапе урока	Действия учителя по организации деятельности учащихся	Действия учащихся
7. Домашнее задание	Закрепить полученные знания и побудить учащихся самостоятельным размышлениям.	Д\з: в группах провести анализ готовых бизнес-планов по заданной структуре***.	Планирование выполнения, уточняющие вопросы.

***Структура бизнес-плана**

Раздел и его описание
1. Резюме
-Название компании -Цели и задачи -Основные продукты/услуги -Основные финансовые показатели (выручка, прибыль).
2. Описание бизнеса
-Структура бизнеса (ИП, ООО и т.д) -Миссия бизнеса
3. Анализ рынка
-Целевая аудитория и ее характеристики -Конкуренты и их предложения -Прогнозы в отрасли
4. Описание продуктов/услуг.
-Характеристики и преимущества продуктов/услуг. -Как они решают проблемы клиентов?
5. Маркетинговая стратегия.
-Ценовая политика -Каналы распределения -Реклама -Стратегии привлечения и удержания клиентов
6. Операционный план
-Местоположение -Процессы производства или предоставления услуг -Используемые оборудования и технологии -Поставщики и партнеры.
7. Организационный план.
-Штатное расписание и роли сотрудников -Опыт и квалификация ключевых участников команды -План по найму новых сотрудников
8. Финансовый план.
-Прогноз доходов и расходов на ближайшие 3-5 лет -Ожидаемые прибыль и убытки.

**Бизнес-планы

Бизнес-план №1

Раздел и его описание
1. Резюме. 1. Название: «Ювелирное наследие» Описание бизнеса: эксклюзивный магазин украшений ручной работы, предлагающий широкий ассортимент уникальных ювелирных изделий собственного производства и изготовление украшений по индивидуальному заказу. Бизнес сочетает традиционное ювелирное мастерство с современными тенденциями дизайна, ориентируясь на клиентов, ценящих оригинальность, качество и персональный подход. 2. Цель: Создание успешного и прибыльного ювелирного магазина, специализирующегося на уникальных украшениях ручной работы, с прочной репутацией благодаря качеству продукции, оригинальному дизайну и превосходному обслуживанию клиентов. 3. Прогноз: рост спроса на уникальные ювелирные изделия ручной работы, особенно онлайн, при усилении конкуренции и важности экологичности, что требует от "Ювелирного наследия" акцента на индивидуальном дизайне, качественном сервисе и адаптации к экономическим и технологическим изменениям. Для успеха необходимо активно развивать онлайн-пространство, предлагать уникальный дизайн и качественное обслуживание клиентов. 4. Задачи: • Обеспечение стабильного потока заказов. • Налаживание долгосрочных отношений с поставщиками качественных материалов. • Повышение узнаваемости бренда и лояльности клиентов. • Обеспечение прибыльности и устойчивого развития бизнеса. 5. Продукция: кольца ручной работы (серебро, золото, другие металлы, с использованием драгоценных, полудрагоценных и поделочных камней), серьги ручной работы (различных стилей и материалов), кулоны и подвески ручной работы, браслеты ручной работы, колье и ожерелья ручной работы, изготовление украшений на заказ (индивидуальный дизайн), упаковка ручной работы для украшений. Услуги: консультации по выбору украшений, разработка индивидуального дизайна украшений на заказ, ремонт ювелирных изделий ручной работы (в перспективе), подарочная упаковка. Планируемая Выручка: первый год: 500 000 рублей, второй год: 800 000 рублей, третий год: 1 200 000 рублей.
2. Описание бизнеса 1. Форма бизнеса: Индивидуальный Предприниматель (ИП) 2. Миссия бизнеса: создавать уникальные украшения ручной работы, которые становятся личными символами и семейными реликвиями, воплощая в металле и камне индивидуальность клиента. Мы стремимся сохранять и развивать традиции ювелирного искусства, сочетая вековые техники мастерства с современными тенденциями, чтобы дарить людям радость обладания особенными украшениями, созданными с любовью и вниманием к деталям.
3. Анализ рынка 1. Целевая Аудитория: • Возраст: 25-55 лет • Пол: Женщины (основная аудитория), мужчины (покупка подарков). • Уровень дохода: Средний и выше.

- Интересы: Мода, стиль, искусство, уникальные вещи, ручная работа, экологичность, индивидуальность.
 - География: г. Красноярск (возможно онлайн-продажи по всей стране/миру).
 - Психографика: ценящие оригинальность, качество и индивидуальный подход. Кто ищет уникальные подарки и украшения, подчеркивающие их личность.
2. Конкуренция:
- Прямые конкуренты: Другие ювелирные магазины ручной работы, как онлайн, так и оффлайн.
 - Косвенные конкуренты: Магазины бижутерии, крупные ювелирные сети (Sunlight, 585 Золотой), интернет-магазины с широким ассортиментом украшений (Wildberries, Lamoda), мастера, продающие украшения через социальные сети и маркетплейсы (Etsy, Ярмарка Мастеров).
3. Преимущества перед конкурентами: Уникальный дизайн, высокое качество ручной работы, индивидуальный подход к клиентам, персонализация украшений, использование экологичных материалов.
4. Прогноз: рост спроса на уникальные ювелирные изделия ручной работы, особенно онлайн, при усилении конкуренции и важности экологичности. Для успеха необходимо активно развивать онлайн-пространство, предлагать уникальный дизайн и качественное обслуживание клиентов.

4. Описание продуктов/услуг.

1. Продукты:

- Коллекции: Будут представлены несколько коллекций ювелирных украшений с уникальными дизайнами, отражающими различные стили и предпочтения (минимализм, классика, бохо, авангард). Каждая коллекция будет иметь собственное название и концепцию. В рамках каждой коллекции будут представлены.
- Кольца: Разнообразие моделей, от классических обручальных колец до коктейльных и перстней с крупными камнями.
- Серьги: Пуссеты, подвески, кольца, каффы – широкий выбор форм и размеров.
- Подвески/Кулоны: С драгоценными, полудрагоценными камнями, эмалью, гравировкой.
- Браслеты: Тонкие и массивные, жесткие и гибкие, с различными застежками.
- Мужские украшения: Запонки, зажимы для галстуков, цепочки, перстни.
- Броши: Уникальные дизайнерские решения.

2. Услуги:

- Изготовление ювелирных украшений на заказ: Создание уникальных колец, серег, кулонов, браслетов и других изделий по индивидуальным эскизам клиента или в сотрудничестве с дизайнером магазина. Клиент может выбрать металл, камни и дизайн, обсудив все детали с мастером.
- Ремонт и реставрация ювелирных изделий: Восстановление поврежденных украшений, замена камней, починка застежек, полировка и чистка. Возвращение любимым украшениям первоначального блеска и функциональности.
- Изменение дизайна существующих украшений: Преобразование старых или надоевших украшений в новые, современные изделия. Возможно добавление камней, изменение формы, создание новых элементов.
- Чистка и полировка ювелирных изделий: Профессиональная чистка и полировка украшений из золота, серебра и платины, возвращающие им сияние.
- Оценка ювелирных изделий: Профессиональная оценка стоимости драгоценностей и ювелирных изделий.
- Гравировка: Нанесение гравировки на ювелирные изделия (имена, даты, надписи).
- Подбор камней: Помощь в подборе драгоценных и полудрагоценных камней для новых украшений или для замены старых.

5. Маркетинговая стратегия

1. Ценовая Политика:

- Премияльное ценообразование: Установка цен выше, чем у конкурентов, подчеркивая эксклюзивность и высокое качество.
- Ценообразование на основе ценности: Ориентация на восприятие ценности продукта клиентом, а не только на затраты.
- Гибкое ценообразование: Предоставление скидок и акций для привлечения клиентов и увеличения объема продаж.

2. Реклама:

Онлайн-реклама:

- Социальные сети (Instagram, ВКонтакте, Facebook, Pinterest): Создание привлекательного контента (качественные фотографии и видео украшений, истории о процессе создания, отзывы клиентов, конкурсы и розыгрыши).
- Контекстная реклама (Яндекс.Директ, Google Ads): Реклама в поисковых системах по ключевым словам
- Email-маркетинг: Рассылка новостей, акций и предложений подписчикам.
- Сотрудничество с блогерами

Оффлайн-реклама:

- Размещение рекламы в местных СМИ: (газеты, журналы).
- Участие в ярмарках и выставках: Демонстрация украшений и привлечение новых клиентов.
- Сотрудничество с другими магазинами и организациями: (магазины одежды, салоны красоты, свадебные агентства).
- Наружная реклама: (вывеска магазина, баннеры, растяжки).
- Печатная продукция: (визитки, листовки, буклеты).

3. Стратегия Привлечения Клиентов:

- Программа лояльности: Скидки, бонусы и подарки для постоянных клиентов.
- Специальные предложения: Акции, распродажи, скидки на первую покупку.
- Персонализированный подход: Учет индивидуальных предпочтений клиентов при создании украшений на заказ.
- Качественное обслуживание: Внимательное и вежливое обслуживание, консультации по выбору украшений, помощь в решении проблем.
- Уникальная упаковка: Красивая и запоминающаяся упаковка, которая подчеркивает ценность украшений.
- Отзывы клиентов: Сбор и публикация положительных отзывов на сайте и в социальных сетях.
- Контент-маркетинг: Создание полезного и интересного контента (статьи о ювелирных трендах, советы по уходу за украшениями, истории о камнях и металлах).

6. Операционный план

1. Местоположение:

- Аренда помещения в торговом центре или на оживленной улице (проспект Мира). Преимущества: высокая проходимость, доступность для клиентов. Недостатки: высокая арендная плата, конкуренция..
- Интернет-магазин. Преимущества: низкие затраты на аренду, широкий охват аудитории. Недостатки: необходимость в логистике, конкуренция.

2. Используемое Оборудование:

Ювелирное оборудование: верстак ювелирный, инструменты (кусачки, плоскогубцы, напильники, пинцеты, молотки), паяльник, бормашина с насадками, полировальный станок, весы ювелирные, оборудование для литья, муфельная печь.

Оборудование для офиса и продаж: компьютер, принтер, кассовый аппарат, стеллажи и витрины для демонстрации украшений, кассовый стол, освещение.

Оборудование для фотосъемки (для интернет-магазина и социальных сетей): фотоаппарат или смартфон с хорошей камерой, фоны для фотосъемки.

7. Организационный план

1. На начальном этапе: Владелец (он же мастер-ювелир) + помощник (продавец-консультант, администратор интернет-магазина). В дальнейшем: возможно расширение штата (мастера-ювелиры, дизайнеры, менеджеры по продажам, маркетологи).

2. Распределение обязанностей:

Владелец: Общее управление, разработка дизайна, изготовление украшений, закупка материалов, контроль качества.

Помощник: Продажи, консультации клиентов, ведение учета, продвижение в социальных сетях, обработка заказов интернет-магазина.

8. Финансовый план

1. Прогноз доходов и расходов:

Источники финансирования: собственные средства, кредит в банке, инвестиции от частных инвесторов, гранты и субсидии для малого бизнеса.

Прогноз доходов "Ювелирного наследия" предполагает стабильный рост выручки с 500 000 рублей в первый год до 1 200 000 рублей к третьему благодаря увеличению онлайн-продаж и клиентской базы.

Основные расходы: закупка материалов, аренда, оплата труда, маркетинг, ремонт, регистрация бизнеса и налоги, создание сайта. При эффективном управлении затратами и успешной реализации маркетинговой стратегии, магазин сможет достичь точки безубыточности и обеспечить стабильную прибыль.

Доходы (на 3ий год):

-Выручка от продаж ювелирных изделий: 1 200 000 рублей

-Прочие доходы (услуги гравировки, ремонта, мастер-классы): 20 000 рублей

Итого доходов: 1 220 000 рублей

Расходы (на 3ий год):

Переменные расходы:

-Закупка материалов: 456 000 рублей

-Упаковка: 48 000 рублей

Итого переменные расходы: $456\,000 + 48\,000 = 504\,000$ рублей

Постоянные расходы:

-Аренда помещения: 50 000 рублей

-Маркетинг: 70 000 рублей

-Зарботная плата (мастера, продавец/администратор): 250 000 рублей

-Налоги (6% от доходов): $\times 6\% \text{ от } 1\,220\,000 = 73\,200$ рублей

-Бухгалтерское обслуживание: 10 000 рублей

-Интернет, связь: 5 000 рублей

-Амортизация оборудования: 10 000 рублей

Прочие расходы (расходные материалы): 12 000 рублей

Итого постоянные расходы: $50\,000 + 70\,000 + 250\,000 + 73\,200 + 10\,000 + 5\,000 + 10\,000 + 12\,000 = 480\,200$ рублей

Прибыль:

-Прибыль до налогов: $1\,220\,000 \text{ (Доходы)} - 504\,000 \text{ (Переменные)} - 480\,200 \text{ (Постоянные)} = 235\,800$ рублей

-Чистая прибыль (после уплаты налога): $235\,800 - 35\,370 \text{ (Налоги)} = 200\,4300$ рублей

Бизнес-план №2

Раздел и его описание
1. Резюме.
1. Название: "Вкусное Наследие" 2. Описание бизнеса: Кафе-пекарня, специализирующаяся на традиционной русской выпечке по старинным рецептам с современной интерпретацией. Заведение предлагает широкий ассортимент свежеспеченного хлеба, пирогов, кулебяк, ватрушек и других изделий, приготовленных вручную из натуральных ингредиентов. Бизнес сочетает традиционные рецепты с современными кулинарными тенденциями, ориентируясь на клиентов, ценящих аутентичность, качество и домашний вкус. 3. Цель: Создание успешной и прибыльной кафе-пекарни, специализирующейся на традиционной русской выпечке, с прочной репутацией благодаря качеству продукции, аутентичным рецептам и превосходному обслуживанию клиентов. 4. Прогноз: Рост спроса на натуральную, ремесленную выпечку, особенно с акцентом на локальные традиции, при усилении интереса к здоровому питанию и экологичности. Для успеха необходимо активно развивать как физическое пространство кафе, так и службу доставки, предлагать уникальные рецепты и качественное обслуживание клиентов. 5. Задачи: -Обеспечение стабильного потока клиентов -Налаживание долгосрочных отношений с поставщиками качественных ингредиентов -Повышение узнаваемости бренда и лояльности клиентов -Обеспечение прибыльности и устойчивого развития бизнеса 6. Продукция: хлеб ручной работы (ржаной, пшеничный, с добавками), пироги с различными начинками (мясными, рыбными, овощными, ягодными), кулебяки и расстегаи, ватрушки и сочники, блины и оладьи. Услуги: кафе с обслуживанием на месте, доставка выпечки на дом, индивидуальные заказы на праздники. 7. Планируемая выручка: первый год - 3 600 000 рублей, второй год - 5 400 000 рублей, третий год - 7 200 000 рублей
2. Описание бизнеса
1. Форма бизнеса: Индивидуальный Предприниматель (ИП) 2. Миссия бизнеса: Возрождать и популяризировать традиции русской выпечки, создавая вкусные, качественные и аутентичные изделия, которые напоминают о семейных традициях и домашнем уюте. Мы стремимся сохранять и развивать кулинарное наследие, сочетая старинные рецепты с современными технологиями, чтобы дарить людям радость от настоящего вкуса, созданного с любовью и вниманием к деталям.
3. Анализ рынка
1. Целевая Аудитория: Возраст: 25-65 лет Пол: Мужчины и женщины Уровень дохода: Средний и выше Интересы: Качественная еда, традиционная кухня, здоровое питание, экологичность, поддержка локальных производителей География: г. Красноярск (физическое расположение кафе и зона доставки)

Психографика: Люди, ценящие качество, традиции и аутентичность. Семейные люди, ищущие вкусную домашнюю выпечку без необходимости готовить самостоятельно. 2. Конкуренция: Прямые конкуренты: Другие пекарни и кафе-пекарни, как сетевые, так и независимые Косвенные конкуренты: Кафе и рестораны с русской кухней, супермаркеты с собственной выпечкой, службы доставки еды Преимущества перед конкурентами: Аутентичные рецепты, высокое качество ингредиентов, ручное производство, уникальная концепция, сочетающая традиции и современность, атмосфера заведения.
4. Описание продуктов/услуг. Продукты: различные виды хлеба (бородинский, ржаной, пшеничный на закваске, с добавлением семечек, орехов, сухофруктов), булочки, багеты, чиабатта; открытые и закрытые пироги с различными начинками (мясо, рыба, грибы, овощи, творог, ягоды, фрукты); кулебяки, расстегаи, курники, ватрушки, шаньги, калитки, сочники; пряники, коврижки, кексы, пирожные по старинным рецептам; блины и оладьи. Услуги: обслуживание в кафе, доставка, предварительный заказ.
5. Маркетинговая стратегия 1. Ценовая Политика: Среднее ценообразование с премиальными элементами: Цены выше, чем у массовых производителей, но доступные для целевой аудитории, подчеркивающие качество и ручную работу. 2. Онлайн-реклама: социальные сети, создание привлекательного контента (качественные фотографии и видео процесса приготовления, истории о рецептах, отзывы клиентов) Оффлайн-реклама: размещение рекламы в местных СМИ, наружная реклама (вывеска кафе), печатная продукция (меню, визитки, флаеры). 3. Стратегия Привлечения Клиентов: Качественное обслуживание: Вежливое и внимательное обслуживание, быстрая доставка Уникальная упаковка: Экологичная и стильная упаковка с логотипом Сарафанное радио: Стимулирование рекомендаций через программу "Приведи друга"
6. Операционный план 1. Местоположение: Аренда помещения в центральной части города или в оживленном спальном районе. Преимущества: высокая проходимость, доступность для клиентов. Недостатки: высокая арендная плата, конкуренция. 2. Используемое Оборудование: Производственное оборудование: печи для выпечки (конвекционные, подовые), тестомесильные машины, расстоечные шкафы, холодильное оборудование, морозильные камеры, рабочие столы из нержавеющей стали, кухонный инвентарь (формы, противни, ножи), мойки и посудомоечное оборудование. Оборудование для кафе: витрины для демонстрации выпечки, кассовый аппарат, кофемашина, столы и стулья для посетителей, посуда и столовые приборы. Оборудование для доставки: термосумки и контейнеры, транспорт для доставки.
7. Организационный план 1. Персонал: На начальном этапе: Владелец (управляющий) + 2 пекаря + 2 помощника пекаря + 2 бариста-кассира + 1 курьер. В дальнейшем: Возможно расширение

штата (дополнительные пекари, официанты, курьеры, маркетолог).

2. Распределение обязанностей:

Владелец/Управляющий: Общее управление, контроль качества, закупка ингредиентов, маркетинг, работа с поставщиками

Пекари: Приготовление теста, выпечка, разработка новых рецептов

Помощники пекаря: Подготовка ингредиентов, помощь в выпечке, упаковка продукции

Бариста-кассиры: Обслуживание клиентов, работа с кассой, приготовление напитков

Курьеры: Доставка заказов клиентам

8. Финансовый план

1. Источники финансирования: собственные средства, кредит в банке, инвестиции от частных инвесторов.

2. Прогноз доходов "Вкусного Наследия" предполагает стабильный рост выручки с 3 600 000 рублей в первый год до 7 200 000 рублей к третьему году.

Доходы (на 3-й год):

Выручка от продажи выпечки в кафе: 4 320 000 рублей

Выручка от доставки: 2 160 000 рублей

Выручка от мастер-классов и кейтеринга: 720 000 рублей

Итого доходов: 7 200 000 рублей

Расходы (на 3-й год):

Закупка продуктов и ингредиентов: 2 160 000 рублей

Упаковка: 360 000 рублей

Итого переменные расходы: 2 520 000 рублей

Аренда помещения: 840 000 рублей

Коммунальные услуги: 240 000 рублей

Маркетинг: 360 000 рублей

Зарботная плата персонала: 2 160 000 рублей

Налоги (6% от доходов): 432 000 рублей

Бухгалтерское обслуживание: 120 000 рублей

Интернет, связь: 60 000 рублей

Амортизация оборудования: 120 000 рублей

Транспортные расходы (доставка): 180 000 рублей

Прочие расходы (расходные материалы, ремонт): 144 000 рублей

Итого постоянные расходы: 4 506 000 рублей

Прибыль до налогов: $7\,200\,000 - 2\,520\,000 - 4\,506\,000 = 174\,000$ рублей

Чистая прибыль (после уплаты налога): 174 000 рублей

3. Точка безубыточности:

Постоянные расходы / (Цена единицы продукции - Переменные расходы на единицу продукции)

При средней цене заказа 350 рублей и средних переменных затратах 123 рублей на заказ, точка безубыточности составляет примерно 19 900 заказов в год или 55 заказов в день. Сроки окупаемости: 24-30 месяцев.

Бизнес-план №3

Раздел и его описание
1. Резюме.
1. Название компании: Салон красоты "Элегантность" 2. Цели и задачи: -Создать премиальный салон красоты, предоставляющий широкий спектр косметических услуг высокого качества -Достичь окупаемости инвестиций в течение 18 месяцев -Сформировать базу постоянных клиентов не менее 500 человек к концу первого года -Достичь узнаваемости бренда на местном рынке -Расширить спектр услуг и открыть второй филиал к концу третьего года работы 3. Основные продукты/услуги: парикмахерские услуги (стрижки, окрашивание, укладки, лечение волос); косметологические услуги (уходовые процедуры, чистки, пилинги); маникюр и педикюр; макияж (дневной, вечерний, свадебный). 4. Основные финансовые показатели: Общие инвестиции: 3 500 000 рублей Чистая прибыль: первый год - 720 000 рублей, второй год - 1 440 000 рублей, третий год - 2 160 000 рублей.
2. Описание бизнеса
1. Структура бизнеса: Общество с ограниченной ответственностью (ООО) 2. Миссия бизнеса: Салон красоты "Элегантность" создан, чтобы помогать клиентам раскрывать и подчеркивать их естественную красоту через индивидуальный подход и высококачественные услуги. Мы стремимся создать пространство, где каждый клиент может получить не только профессиональные косметические услуги, но и заботу, внимание и возможность отдохнуть от повседневных забот. Наша цель — сделать красоту и ухоженность доступными для всех, кто ценит себя и свое время.
3. Анализ рынка
1. Целевая аудитория и ее характеристики: Основная аудитория: женщины 25-55 лет со средним и выше среднего уровнем дохода Вторичная аудитория: мужчины 30-50 лет, заботящиеся о своем внешнем виде Географически: жители города и пригородов в радиусе 10 км Психографические характеристики: ценят качество, готовы платить за профессиональный сервис, заботятся о здоровье и внешности. 2. Конкуренты и их предложения: Премиум-салоны (2-3 в городе): широкий спектр услуг, высокие цены, известные бренды косметики Салоны среднего класса (10-15 в городе): стандартный набор услуг, средние цены, непостоянное качество Эконом-салоны и парикмахерские (более 20): базовые услуги, низкие цены, минимальный комфорт 3. Прогнозы в отрасли: Рост спроса на комплексные услуги красоты и здоровья Увеличение интереса к натуральной косметике и экологичным процедурам

Развитие цифровых технологий в индустрии красоты (онлайн-запись, мобильные приложения)
 Растущий спрос на персонализированный подход и индивидуальные программы ухода
 Увеличение конкуренции, требующее постоянного повышения качества услуг и внедрения инноваций.

4. Описание продуктов/услуг.

1. Парикмахерские услуги: стрижки и укладки для женщин и мужчин, окрашивание волос (однотонное, мелирование, омбре, балаяж), лечебные процедуры для волос (кератиновое выпрямление, ботокс для волос), плетение кос, прически для особых случаев. Преимущества: использование профессиональной косметики, индивидуальный подход, следование модным тенденциям

2. Косметологические услуги: уходовые процедуры для лица (увлажнение, питание, омоложение), чистка лица (механическая, ультразвуковая), пилинги (химические, энзимные). Преимущества: сертифицированные косметологи, современное оборудование, индивидуальный подбор процедур.

3. Маникюр и педикюр: классический, европейский, аппаратный маникюр/педикюр, покрытие гель-лаком, наращивание ногтей, дизайн ногтей. Преимущества: стерильность инструментов, широкий выбор дизайнов, использование качественных материалов.

4. Макияж: дневной, вечерний, свадебный макияж, макияж для фотосессий, обучение технике нанесения макияжа. Преимущества: профессиональная косметика, учет индивидуальных особенностей, следование трендам

Как они решают проблемы клиентов:
 Экономия времени: комплексный уход в одном месте
 Профессиональный результат: услуги оказываются опытными специалистами.

5. Маркетинговая стратегия

1. Ценовая политика:
 Средний сегмент с элементами премиум: цены выше, чем в эконом-салонах, но ниже, чем в премиум-салонах
 Дифференцированное ценообразование в зависимости от квалификации мастера
 Система скидок для постоянных клиентов (5-10%)
 Специальные предложения на комплексное обслуживание (скидка 15% при заказе 3 и более услуг)
 Сезонные акции и специальные предложения

2. Каналы распределения:
 Основной канал — прямые продажи услуг в салоне
 Продажа подарочных сертификатов (в салоне и через сайт)
 Реализация профессиональной косметики для домашнего использования
 Партнерские программы с местными отелями, фитнес-центрами и свадебными агентствами

3. Реклама:
 Создание и продвижение сайта с возможностью онлайн-записи
 Активное ведение социальных сетей (Instagram, Facebook, ВКонтакте)
 Контекстная и таргетированная реклама
 Наружная реклама в районе расположения салона
 Участие в местных мероприятиях и благотворительных акциях
 Публикации в локальных СМИ и гляцевых журналах

Сотрудничество с местными блогерами и инфлюенсерами

4. Стратегии привлечения и удержания клиентов:

Привлечение:

Акция "Первое посещение со скидкой 20%"

Реферальная программа "Приведи друга — получи скидку"

Проведение мастер-классов и демонстрационных дней

Участие в городских мероприятиях и выставках

Удержание:

Программа лояльности с накопительной системой баллов

Персонализированные предложения на основе истории посещений

Поздравления с днем рождения и праздниками (с предложением специальной скидки)

Регулярная обратная связь и учет пожеланий клиентов

6. Операционный план

1. Местоположение:

Помещение площадью 120-150 кв.м. в центральной части города или в крупном торговом центре

Требования: хорошая транспортная доступность, наличие парковки, первый этаж

Стоимость аренды: 900-1200 руб/кв.м в месяц

2. Процессы предоставления услуг: предварительная запись (по телефону, онлайн, лично), встреча клиента администратором, консультация со специалистом, оказание услуги, рекомендации по домашнему уходу, оплата услуг, апись на следующий визит.

3. Используемое оборудование и технологии: парикмахерское оборудование (кресла, мойки, сушуары, инструменты); косметологическое оборудование (косметологические кушетки, аппараты для чистки лица, микротоковой терапии); оборудование для маникюра и педикюра (столы, лампы, стерилизаторы); компьютерная техника с программным обеспечением для управления салоном; система вентиляции и кондиционирования; мебель для зоны ожидания и ресепшн.

4. Поставщики и партнеры:

Поставщики профессиональной косметики (L'Oréal Professional, Wella, Estel, Kerastase)

Поставщики оборудования и расходных материалов

Сервисные компании (обслуживание оборудования, клининг)

Партнеры по кросс-маркетингу (фитнес-центры, бутики одежды, свадебные салоны)

Образовательные центры для повышения квалификации сотрудников

7. Организационный план

1. Штатное расписание и роли сотрудников:

Директор/управляющий (1): общее руководство, маркетинг, финансы

Администраторы (2): встреча клиентов, организация записи, расчеты

Парикмахеры-стилисты (3): стрижки, окрашивание, укладки

Косметологи (2): косметологические процедуры

Мастера маникюра и педикюра (2): маникюр, педикюр, дизайн ногтей

Массажисты (1): массаж, SPA-процедуры
 Визажист (1): макияж, консультации
 Уборщица (1): поддержание чистоты помещения
 2. Опыт и квалификация ключевых участников команды:
 Директор: опыт управления в сфере красоты от 3 лет, образование в сфере менеджмента
 Старший парикмахер-стилист: опыт работы от 5 лет, международные сертификаты, участие в конкурсах
 Ведущий косметолог: медицинское образование, сертификаты по косметологии, опыт работы от 3 лет
 3. План по найму новых сотрудников:
 Первоначальный набор персонала до открытия салона
 Расширение штата парикмахеров и косметологов по мере роста клиентской базы (2-й год)
 Добавление специалиста по эстетике тела и второго массажиста (3-й год)
 Критерии отбора: образование, опыт работы, портфолио, тестовое выполнение услуг
 Система обучения и повышения квалификации: регулярные тренинги, мастер-классы, участие в профессиональных выставках

8. Финансовый план

1. Прогноз доходов и расходов
 Выручка: 12 000 000 руб.
 Расходы: 9 840 000 руб.
 Прибыль: 2 160 000 руб.
 2. Точка безубыточности:
 Постоянные ежемесячные расходы: 470 000 руб.
 Средняя стоимость услуги: 2 000 руб.
 Средние переменные затраты на услугу: 600 руб.
 Количество услуг для достижения точки безубыточности: 336 услуг в месяц (примерно 11-12 услуг в день)
 3. Срок окупаемости:
 При чистой прибыли 60 000 руб. в месяц (1-й год), первоначальные инвестиции окупятся через 58 месяцев
 С учетом роста прибыли во 2-й и 3-й годы, фактический срок окупаемости составит около 24-30 месяцев
 4. Основные риски:
 Высокая конкуренция:
 Минимизация: уникальное позиционирование, высокое качество услуг, индивидуальный подход к клиентам
 Сезонность спроса:
 Минимизация: специальные предложения в низкий сезон, диверсификация услуг
 Текучесть кадров:
 Минимизация: конкурентоспособная оплата труда, комфортные условия работы, возможности профессионального роста
 Изменение потребительских предпочтений:
 Минимизация: постоянный мониторинг трендов, обновление спектра услуг, обучение персонала новым техникам
 Экономический спад. Минимизация: гибкая ценовая политика, оптимизация расходов, создание финансового резерва

Бизнес-план №4

Раздел и его описание
1. Резюме.
1. Название: "Чайные Традиции Сибири" 2. Описание бизнеса: Специализированный магазин-чайная, предлагающий широкий ассортимент премиальных и редких сортов чая со всего мира, а также локальные сибирские травяные сборы. Помимо розничной торговли, бизнес включает небольшое чайное пространство для дегустаций и чайных церемоний. Концепция сочетает традиционную чайную культуру разных стран с уникальными сибирскими травяными рецептами, ориентируясь на клиентов, ценящих качество, аутентичность и пользу для здоровья. 3. Цель: Создание успешного и прибыльного чайного бизнеса в Красноярске с репутацией эксперта в области чайной культуры, предлагающего исключительное качество продукции, образовательные мероприятия и уникальный опыт для ценителей чая. Прогноз: Рост спроса на качественные чайные продукты в Красноярске на фоне увеличения интереса к здоровому образу жизни, аутентичным продуктам и альтернативам кофе. Для успеха необходимо развивать как физическое пространство магазина, так и онлайн-продажи, предлагать уникальный ассортимент и образовательные мероприятия для клиентов. 4. Задачи: -Формирование уникального ассортимента чая и сопутствующих товаров -Создание узнаваемого бренда в Красноярске -Налаживание прямых поставок от производителей чая -Развитие культуры чаепития через мастер-классы и дегустации -Обеспечение стабильного роста продаж и прибыльности бизнеса 5. Продукция: чай листовой (черный, зеленый, белый, улун, пуэр), травяные сборы из сибирских трав (иван-чай, чабрец, душица и др.), фруктовые и ягодные чаи, матча и другие специализированные чаи, коллекционные и редкие сорта чая, чайная посуда и аксессуары (чайники, гайвани, пиалы), подарочные наборы. Услуги: консультации по выбору и приготовлению чая, дегустации новых сортов чая, чайные церемонии в восточных традициях, мастер-классы по чайной культуре, индивидуальный подбор чайных смесей, доставка чая по городу и области, корпоративные подарки и наборы. Планируемая выручка: первый год - 4 200 000 рублей, второй год - 6 300 000 рублей, третий год - 8 400 000 рублей.
2. Описание бизнеса
1. Форма бизнеса: Индивидуальный Предприниматель (ИП) 2. Миссия бизнеса: Знакомить жителей Красноярска с богатством мировой чайной культуры и традициями сибирского травяного чаепития, предлагая исключительное качество продукции и создавая пространство для новых открытий и впечатлений. Мы стремимся популяризировать культуру осознанного чаепития, подчеркивая не только вкусовые качества, но и пользу для здоровья, историю и философию чая, соединяя традиции Востока и Сибири.
3. Анализ рынка

1. Целевая Аудитория: Возраст: 25-60 лет Пол: Мужчины и женщины Уровень дохода: Средний и выше среднего Интересы: Здоровый образ жизни, кулинария, восточная культура, экологичные продукты, саморазвитие География: г. Красноярск и Красноярский край Психографика: Люди, ценящие качество и аутентичность, интересующиеся новыми вкусами и традициями, ведущие осознанный образ жизни. 2. Прямые конкуренты: Специализированные чайные магазины в Красноярске (1-2 заведения), чайные отделы в крупных торговых центрах Косвенные конкуренты: Кофейни, супермаркеты с чайными отделами, интернет-магазины чая, магазины здорового питания Преимущества перед конкурентами: Уникальный ассортимент с акцентом на сибирские травы, экспертные знания в области чая, образовательный компонент, атмосферное пространство для дегустаций, прямые поставки от производителей 3. Прогноз: Растущий интерес к альтернативам кофе и здоровым напиткам. Увеличение спроса на натуральные продукты и суперфуды. Популяризация чайной культуры как части осознанного потребления. Развитие тренда на локальные продукты (сибирские травы). Рост интереса к азиатской культуре и восточным традициям.
4. Описание продуктов/услуг. Товары: 1. Листовой чай: Более 100 сортов чая из разных регионов (Китай, Япония, Индия, Цейлон, Тайвань) Категории: черный, зеленый, белый, улун, пуэр, желтый, красный Преимущества: высокое качество, уникальные вкусовые характеристики, прямые поставки от производителей, правильное хранение, экологичность 2. Сибирские травяные сборы: Авторские композиции на основе местных трав и ягод Категории: тонизирующие, успокаивающие, иммуномодулирующие, для здорового сна Преимущества: экологическая чистота, локальное производство, уникальные рецепты, полезные свойства для здоровья 3. Чайная посуда и аксессуары: керамические, фарфоровые, стеклянные и глиняные чайники; гайвани, пиалы, ситечки, чахай; подставки, инструменты для чайной церемонии. Преимущества: качественные материалы, аутентичность, эстетическая ценность, функциональность 4. Подарочные наборы: комбинации чая, посуды и аксессуаров в стильной упаковке; тематические наборы. Преимущества: уникальные комбинации, эстетичная упаковка, возможность персонализации Услуги: регулярные дегустации новых сортов чая, проведение традиционных чайных церемоний (китайская, японская). Преимущества: образовательный компонент, уникальный опыт, возможность попробовать редкие сорта перед покупкой. Мастер-классы. Преимущества: профессиональные знания, практический опыт, социализация. Консультации и индивидуальный подбор: экспертная

помощь в выборе чая под вкусовые предпочтения, создание персональных чайных смесей, рекомендации по правильному хранению и завариванию. Преимущества: персонализированный подход, экспертные знания, повышение лояльности клиентов. Как продукты и услуги решают проблемы клиентов: предоставляют альтернативу массовому чаю низкого качества, знакомят с новыми вкусами и культурными традициями, способствуют здоровому образу жизни (натуральные продукты без добавок), создают пространство для отдыха и общения, предлагают уникальные подарочные решения, обеспечивают доступ к редким и экзотическим продуктам.
5. Маркетинговая стратегия 1. Ценовая политика: Среднее и премиум-ценообразование: цены выше, чем в массовом сегменте, отражающие качество и уникальность продукции Дифференциация цен в зависимости от редкости и качества чая (от 300 до 5000 рублей за 100г) Ценообразование на основе ценности: акцент на происхождение, способ производства и уникальные свойства Система скидок для постоянных клиентов (программа лояльности с накопительной системой) Специальные предложения (чай месяца, сезонные коллекции) 2. Каналы распределения: Основной канал — физический магазин-чайная в Красноярске Интернет-магазин с доставкой по городу и России Продажа через социальные сети Партнерские программы с местными ресторанами и кафе Участие в городских ярмарках и фестивалях Корпоративные продажи (подарки, мероприятия) 3. Онлайн-реклама: Создание и продвижение сайта с каталогом продукции и образовательным контентом Активное ведение социальных сетей (Instagram, ВКонтакте) с акцентом на визуальный контент Контекстная реклама в поисковых системах по ключевым запросам Оффлайн-реклама: Участие в городских мероприятиях и фестивалях Размещение информации в локальных lifestyle-изданиях Сотрудничество с туристическими центрами Красноярска Наружная реклама вблизи магазина Печатная продукция (каталоги, информационные буклеты о чае) 4. Стратегии привлечения и удержания клиентов: Привлечение: бесплатные мини-дегустации для посетителей магазина, акция "Первая покупка со скидкой 10%", организация открытых мастер-классов и тематических встреч, участие в городских гастрономических мероприятиях, создание привлекательных витрин и входной зоны. Удержание: программа лояльности с накопительными баллами, клуб любителей чая с эксклюзивными предложениями для членов, регулярные дегустации новых поступлений, персонализированные рекомендации на основе предыдущих покупок, информирование о новинках и специальных предложениях, подарки постоянным клиентам на праздники.
6. Операционный план

1. Местоположение: Аренда помещения площадью 70-90 кв.м. в центральной части Красноярска (предпочтительно исторический центр или вблизи набережной Енисея) Требования: первый этаж с отдельным входом или расположение в торговом центре с высокой проходимостью Зонирование: торговый зал (50%), чайное пространство для дегустаций (30%), склад (15%), подсобные помещения (5%) 2. Процессы предоставления услуг: закупка и хранение чая, прямые поставки от производителей и крупных импортеров, правильное хранение в специальных контейнерах с контролем влажности, регулярное обновление ассортимента 3. Продажа чая: консультация клиента по ассортименту; демонстрация чая (визуальный осмотр, аромат); информирование о происхождении и свойствах; фасовка чая; расчет на кассе. 4. Проведение дегустаций и мастер-классов: предварительная запись участников, подготовка чая и посуды, проведение мероприятия, продажа дегустационных образцов 5. Онлайн-продажи: обработка заказов с сайта, упаковка и маркировка, организация доставки. 6. Используемое оборудование и технологии: Для магазина: витрины и стеллажи для демонстрации чая и посуды, система хранения чая (контейнеры, банки с герметичными крышками), весы электронные (высокоточные), кассовое оборудование и POS-терминал, упаковочные материалы (пакеты, коробки, этикетки). Для чайной зоны: столы и стулья для посетителей, специальное оборудование для приготовления чая (термопоты, чайные станции), разнообразная чайная посуда для разных типов чая. Для склада: стеллажи для хранения запасов, оборудование для контроля температуры и влажности, упаковочный стол. 7. Поставщики и партнеры: Прямые поставщики чая из Китая, Индии, Японии, Шри-Ланки Российские импортеры редких сортов чая Местные производители травяных сборов и иван-чая Поставщики чайной посуды и аксессуаров Производители упаковочных материалов Транспортные компании для организации доставки Партнерские отношения с местными ресторанами, кафе, отелями и туристическими центрами
7. Организационный план 1. Штатное расписание и роли сотрудников: Владелец/управляющий (1): общее руководство, стратегическое планирование, работа с поставщиками, маркетинг Чайные эксперты/продавцы-консультанты (2): консультирование клиентов, проведение дегустаций, контроль качества чая Администратор (1): организация работы магазина, ведение учета, работа с клиентской базой Мастер чайных церемоний (1, возможно частичная занятость): проведение мастер-классов и чайных церемоний 2. Опыт и квалификация ключевых участников команды: Владелец: опыт в розничной торговле или общественном питании от 3 лет, знание чайного рынка, навыки управления бизнесом Чайные эксперты: глубокие знания о чае, опыт работы с клиентами, желательно профильное обучение или сертификаты чайного мастера Мастер чайных церемоний: опыт проведения чайных церемоний, знание культурных традиций, навыки публичных выступлений 3. План по найму новых сотрудников:

Первоначальный набор персонала до открытия магазина
 Расширение штата продавцов-консультантов по мере роста объема продаж (2-й год)
 Найм специалиста по интернет-маркетингу (3-й год)
 Критерии отбора: знания о чае, коммуникабельность, клиентоориентированность, увлеченность.

8. Финансовый план

1. Первоначальные инвестиции:
 Ремонт и оформление помещения: 800 000 руб.
 Закупка оборудования: 600 000 руб.
 Первоначальные закупки товара: 1 200 000 руб.
 Маркетинг и реклама перед открытием: 200 000 руб.
 Регистрация бизнеса, лицензии и разрешения: 50 000 руб.
 Резервный фонд: 150 000 руб.
 Итого: 3 000 000 руб.

2. Прогноз доходов и расходов на ближайшие 3 года:
 Ежемесячные расходы (1-й год):
 Аренда помещения: 70 000 руб.
 Заработная плата персоналу: 180 000 руб.
 Налоги и отчисления: 54 000 руб.
 Закупка товара: 140 000 руб.
 Коммунальные платежи: 15 000 руб.
 Маркетинг и реклама: 30 000 руб.
 Прочие расходы: 20 000 руб.
 Итого ежемесячно: 509 000 руб.
 Итого за год: 6 108 000 руб.
 Прогноз доходов на 3-й год:
 Средняя выручка в месяц: 700 000 руб.
 Годовая выручка: 8 400 000 руб.
 Валовая прибыль: 5 040 000 руб.
 Чистая прибыль: 1 512 000 руб. (18% от выручки)
 Ожидаемые прибыль и убытки на 3-й год:
 Выручка: 8 400 000 руб.
 Расходы: 6 888 000 руб.
 Прибыль: 1 512 000 руб.

Бизнес-план №5

Раздел и его описание
1. Резюме.
1. Название: “Speak Up: Студия эффективного английского в Красноярске” 2. Описание бизнеса: «Speak Up» — это студия обучения английскому языку, расположенная в Красноярске и предлагающая широкий спектр курсов для различных возрастных групп и уровней владения языком. Студия специализируется на коммуникативной методике, направленной на развитие разговорных навыков и преодоление языкового барьера. Мы предлагаем индивидуальные и групповые занятия, подготовку к международным экзаменам, а также специализированные курсы для бизнеса. Особое внимание уделяется созданию дружелюбной и мотивирующей атмосферы, в которой каждый студент может раскрыть свой потенциал и достичь поставленных целей. 3. Цель: создание ведущей студии английского языка в Красноярске, известной своим эффективным подходом к обучению, высоким качеством преподавания и индивидуальным подходом к каждому студенту. Мы стремимся помочь людям достичь своих образовательных и профессиональных целей благодаря уверенному владению английским языком. Прогноз: В Красноярске наблюдается стабильный спрос на изучение английского языка, обусловленный растущей глобализацией и потребностью в квалифицированных специалистах, владеющих иностранными языками. Конкуренция на рынке образовательных услуг высока, однако “Speak Up” может занять свою нишу благодаря акценту на коммуникативной методике, квалифицированных преподавателях, индивидуальном подходе и применении современных технологий обучения. Для достижения успеха необходимо активно продвигать студию в интернете, предлагать гибкие условия обучения и поддерживать высокий уровень сервиса. 4. Задачи: Привлечение и удержание квалифицированных и мотивированных преподавателей. Разработка и внедрение эффективных учебных программ, отвечающих потребностям различных целевых групп. Постоянное повышение качества преподавания и сервиса. Активное продвижение студии на рынке образовательных услуг. Обеспечение прибыльности и устойчивого развития бизнеса. 5. Продукция и Услуги: Продукция: учебные материалы (учебники, рабочие тетради, аудио- и видеоматериалы, разработанные студией), подарочные сертификаты на обучение. Услуги: курсы английского языка для детей (разные возрастные группы), курсы английского языка для подростков (подготовка к ОГЭ и ЕГЭ), курсы английского языка для взрослых (разные уровни владения языком), индивидуальные занятия с преподавателем, подготовка к международным экзаменам, корпоративное обучение английскому языку для компаний, разговорные клубы с носителями языка, онлайн-курсы английского языка. 6. Планируемая выручка: первый год - 800 000 рублей, второй год - 1 500 000 рублей, третий год - 2 500 000 рублей
2. Описание бизнеса
1. Форма ведения бизнеса: Индивидуальный предприниматель 2. Миссия компании: предоставить жителям Красноярска возможность уверенно и эффективно овладеть английским языком, открывая новые горизонты для личного и профессионального развития. Мы стремимся создать вдохновляющую и поддерживающую среду обучения, в которой каждый студент может раскрыть свой потенциал, преодолеть языковой барьер и достичь своих целей. Наша цель - дать нашим студентам инструмент для успешного общения и взаимодействия в современном мире. Знание английского - это ключ к новым возможностям, и мы готовы помочь каждому его обрести.

3. Анализ рынка

1. Целевая Аудитория:

Возраст: 5-60+ лет

Уровень дохода: средний и выше (для индивидуальных занятий и специализированных курсов). Средний (для групповых занятий и базовых курсов).

Интересы: образование, карьерный рост, путешествия, международное общение, культура, доступ к иностранной информации.

География: г. Красноярск (с возможностью выхода на онлайн-аудиторию по всей России и за рубежом).

Психографика: Люди, стремящиеся к саморазвитию, повышению квалификации, расширению кругозора и возможностей, ценящие качество обучения, индивидуальный подход и коммуникативную методику. Те, кто видит в знании английского языка инструмент для достижения своих целей.

2. Конкуренция:

Прямые конкуренты: другие языковые школы и студии английского языка в Красноярске (как крупные сетевые, так и небольшие частные). Примеры: Wall Street English, EF English First, Британский совет (представительство), местные языковые центры.

Косвенные конкуренты: онлайн-платформы для изучения английского языка (Duolingo, Babbel, Skyeng и др.), репетиторы, самоучители, бесплатные онлайн-ресурсы (YouTube-каналы, сайты с упражнениями).

3. Преимущества перед конкурентами:

Коммуникативная методика обучения, ориентированная на развитие разговорных навыков.

Квалифицированные и опытные преподаватели с международными сертификатами.

Индивидуальный подход к каждому студенту.

Гибкий график занятий и различные форматы обучения (индивидуальные, групповые, онлайн, офлайн).

Современное оснащение учебных классов.

Дружелюбная и мотивирующая атмосфера.

4. Прогноз: В Красноярске наблюдается стабильный спрос на изучение английского языка, обусловленный растущей глобализацией, развитием туризма, потребностью в квалифицированных кадрах и стремлением людей к саморазвитию. Конкуренция на рынке высока, но при условии предоставления качественных образовательных услуг, эффективного маркетинга и ориентации на потребности целевой аудитории “Speak Up” сможет занять свою нишу и добиться успеха. Важно активно развивать онлайн-направление, предлагать востребованные курсы и поддерживать высокий уровень сервиса. Необходимо следить за изменениями на рынке образовательных услуг и адаптировать свои программы и методы обучения к новым требованиям.

4. Описание продуктов/услуг.

1. Продукты:

Учебные курсы: общий курс английского языка (уровни от Beginner до Advanced), разговорный английский язык (фокус на развитие коммуникативных навыков), английский для путешествий, бизнес-английский, английский для IT-специалистов, подготовка к международным экзаменам (IELTS, TOEFL, Cambridge exams), английский для детей и подростков (разные возрастные группы и уровни), индивидуальные программы обучения, разработанные с учетом потребностей студента.

Учебные материалы: учебники и рабочие тетради (использование как популярных зарубежных изданий, так и собственных разработок), аудио- и видеоматериалы для самостоятельного обучения, онлайн-платформа с дополнительными упражнениями и ресурсами.

Дополнительные продукты: подарочные сертификаты на обучение, фирменные сувениры (блокноты, ручки и т.д.) с логотипом студии.

2. Услуги:

Обучение в группах: стандартные группы (до 8 человек), мини-группы (до 4 человек) для более индивидуального подхода.

Индивидуальные занятия: занятия с преподавателем тет-а-тет, адаптированные к потребностям и целям студента.

Онлайн-обучение: индивидуальные и групповые онлайн-занятия с использованием современных платформ для видеоконференций.
 Корпоративное обучение: разработка и проведение курсов английского языка для компаний, с учетом специфики их деятельности.
 Разговорные клубы: регулярные встречи с носителями языка для практики разговорной речи в неформальной обстановке.
 Тестирование уровня английского языка: проведение бесплатных тестов для определения уровня владения языком и подбора подходящего обучения.
 Консультации по вопросам обучения: бесплатные консультации с методистом для определения целей обучения и подбора оптимального курса.

5. Маркетинговая стратегия

1. Ценовая политика:
 Ценообразование на основе ценности: определение стоимости курсов исходя из предоставляемой ценности — эффективного обучения, квалифицированных преподавателей, индивидуального подхода и улучшения перспектив трудоустройства.
 Конкурентное ценообразование: анализ цен конкурентов и установление цен, соответствующих рынку, но при этом отражающих уникальные преимущества Speak Up.
 Гибкое ценообразование: скидки для студентов и школьников.
 Акции и специальные предложения (например, “приведи друга”), сезонные скидки, бонусы за покупку нескольких курсов, специальные тарифы для корпоративных клиентов.

2. Реклама и продвижение:
 Онлайн-маркетинг:
 SEO-оптимизация сайта: обеспечение высокой позиции сайта в поисковых системах по ключевым запросам (например, «курсы английского в Красноярске», «английский для детей в Красноярске»).

Контекстная реклама (Яндекс.Директ, Google Ads): настройка рекламы по ключевым словам, связанным с обучением английскому языку.
 Размещение полезного и интересного контента (советы по изучению английского, интересные факты о языке, объявления о новых курсах и акциях).
 Таргетированная реклама в социальных сетях для привлечения целевой аудитории.
 Сотрудничество с блогерами: привлечение внимания к студии через сотрудничество с популярными блогерами и лидерами мнений в Красноярске.

Оффлайн-маркетинг:
 Размещение рекламы в местных СМИ: (газеты, журналы, радио).
 Участие в образовательных выставках и ярмарках: презентация студии и привлечение новых клиентов.
 Сотрудничество с другими организациями: (школы, университеты, компании).
 Распространение печатной продукции: (листовки, буклеты, визитные карточки) в местах скопления целевой аудитории (торговые центры, бизнес-центры).
 Наружная реклама: (вывеска студии, баннеры, растяжки).
 Стратегия привлечения и удержания клиентов:
 Бесплатный пробный урок: возможность посетить бесплатный пробный урок для оценки качества обучения и атмосферы в студии.

Программа лояльности:
 Скидки и бонусы для постоянных клиентов.
 Накопительная система баллов.
 Специальные предложения для членов семьи.
 Партнерская программа: вознаграждение клиентов за привлечение новых студентов.
 Индивидуальный подход: учет индивидуальных потребностей и целей обучения каждого студента.
 Высокое качество обслуживания: вежливое и внимательное отношение, оперативное решение возникающих вопросов, регулярная обратная связь со

студентами.

Современные методы обучения: использование современных технологий и интерактивных материалов на занятиях.

Отзывы клиентов: сбор и публикация положительных отзывов на сайте и в социальных сетях.

Контент-маркетинг: создание полезного и интересного контента (статьи о методиках изучения английского, советы по подготовке к экзаменам, новости о культурных событиях).

Организация мероприятий: проведение тематических вечеринок, разговорных клубов, мастер-классов и других мероприятий для студентов студии.

6. Операционный план

1. Местоположение:

Оптимальный вариант: комбинированная модель: физическая студия + онлайн-платформа.

Физическая студия: аренда помещения в центральном районе Красноярска (например, в районе проспекта Мира, Взлётки или на правом берегу в районе ТРЦ «Планета»).

Преимущества: удобная транспортная доступность, высокая проходимость, возможность проведения групповых занятий в комфортной обстановке, создание имиджа солидной и надежной компании.

Требования к помещению: площадь 80-120 кв. м, наличие нескольких учебных классов (разной вместимости), зоны ресепшн, зоны ожидания для родителей, санузла, подсобного помещения.

Онлайн-платформа: разработка собственного сайта и платформы для проведения онлайн-занятий, предоставления доступа к учебным материалам, записи на курсы и обратной связи со студентами.

Преимущества: расширение географии, возможность привлечения студентов из других городов и стран, гибкость и удобство для студентов, снижение затрат на аренду.

Требования к платформе: удобный и интуитивно понятный интерфейс, возможность проведения видеоконференций, загрузка учебных материалов, система управления студентами и расписанием, интеграция с платежными системами.

2. Используемое оборудование:

Учебное оборудование: компьютеры или ноутбуки для преподавателей и студентов (для проведения онлайн-занятий и использования интерактивных материалов), проекторы или интерактивные доски (для проведения групповых занятий), акустические системы (колонки, микрофоны) для качественного воспроизведения звука, веб-камеры (для онлайн-занятий), наушники с микрофоном для студентов (для онлайн-занятий и работы в лингафонном кабинете), мебель для учебных классов (столы, стулья, доски), учебные материалы (учебники, рабочие тетради, аудио- и видеоматериалы).

Офисное оборудование: компьютер для администратора, принтер/сканер/копир, телефон, офисная мебель (стол, стул, шкаф для документов).

Оборудование для ресепшн: стойка ресепшн, мебель для зоны ожидания (диван, кресла, журнальный столик), информационный стенд с расписанием занятий и акциями.

Сетевое оборудование: Wi-Fi роутер для обеспечения доступа к интернету.

Программное обеспечение: программы для видеоконференций (Zoom, Skype, Microsoft Teams), программы для управления студентами и расписанием, программы для разработки и редактирования учебных материалов.

Дополнительное оборудование: кулер с водой, кофемашина.

7. Организационный план

1. На начальном этапе: Владелец/Директор: общее управление студией, разработка стратегии развития, управление финансами, привлечение инвестиций (при необходимости), маркетинг и продвижение. Методист/Преподаватель (возможно совмещение с ролью директора): разработка учебных программ и материалов, контроль качества преподавания, проведение занятий (особенно на начальном этапе), обучение и развитие преподавателей. Администратор/Менеджер по продажам: прием звонков и заявок, консультирование клиентов по вопросам обучения, запись на курсы и индивидуальные занятия, ведение расписания занятий, работа с клиентской базой данных, организация работы студии, работа с социальными сетями. 2. В дальнейшем (при расширении): Менеджер по маркетингу: разработка и реализация маркетинговой стратегии, продвижение студии в интернете и офлайн, организация рекламных кампаний. Преподаватели английского языка: проведение занятий в группах и индивидуально, использование различных методик обучения. Администратор: Обеспечение бесперебойной работы студии, работа с клиентами, ведение документооборота. SMM-менеджер: ведение аккаунтов в социальных сетях, создание контента, привлечение подписчиков. Бухгалтер (возможно, на аутсорсинге): ведение бухгалтерского учета, составление отчетности. IT-специалист (возможно, на аутсорсинге): поддержка и обслуживание IT-инфраструктуры, разработка и поддержка сайта и онлайн-платформы. Распределение обязанностей: Владелец/директор: стратегическое планирование, управление финансами, маркетинг и продвижение, привлечение инвестиций, контроль качества работы студии. Методист: разработка и совершенствование учебных программ, обучение и развитие преподавателей, контроль качества преподавания, проведение семинаров и тренингов для преподавателей. Менеджер по маркетингу: разработка и реализация маркетинговой стратегии, проведение рекламных кампаний, продвижение студии в интернете и офлайн, анализ эффективности маркетинговых мероприятий. Преподаватели: проведение занятий в соответствии с учебными программами, использование современных методик обучения, индивидуальный подход к каждому студенту, контроль успеваемости, поддержание позитивной атмосферы на занятиях. Администратор: Прием звонков и заявок, консультирование клиентов, запись на курсы, ведение расписания, работа с клиентской базой данных, поддержание порядка в студии. SMM-менеджер: создание и публикация контента в социальных сетях, привлечение подписчиков, взаимодействие с аудиторией.
8. Финансовый план 1. Источники финансирования: собственные средства, кредит в банке, инвестиции от частных инвесторов, гранты и субсидии для образовательных учреждений (при наличии подходящих программ). 2. Прогноз доходов: Прогноз доходов «Speak Up» предполагает постепенный рост выручки за счет увеличения числа студентов, расширения спектра предлагаемых курсов и активного маркетинга. Пример прогноза доходов (3-й год): Выручка от продажи курсов: 2 500 000 рублей (в соответствии с планом) Прочие доходы: Продажа учебных материалов: 50 000 рублей

Проведение языковых клубов и мастер-классов: 30 000 рублей
 Корпоративное обучение: 100 000 рублей
 Итого прочих доходов: 180 000 рублей
 Итого доходов: $2\,500\,000 + 180\,000 = 2\,680\,000$ рублей
 Прогноз расходов (3-й год):
 Переменные расходы:
 Затраты на учебные материалы: 150 000 рублей (учебники, рабочие тетради, раздаточные материалы)
 Онлайн-платформа и лицензии (при наличии): 50 000 рублей
 Итого переменные расходы: 200 000 рублей
 Постоянные расходы:
 Аренда помещения: 120 000 рублей (в зависимости от площади и местоположения)
 Маркетинг и реклама: 200 000 рублей
 Зарботная плата преподавателей: 900 000 рублей (с учетом увеличения штата)
 Зарплата администраторов/менеджеров: 400 000 рублей
 Налоги (УСН 6% от доходов): 160 800 рублей (6% от 2 680 000 рублей)
 Бухгалтерское обслуживание: 30 000 рублей (аутсорсинг)
 Интернет, связь, телефония: 20 000 рублей
 Коммунальные услуги: 30 000 рублей
 Амортизация оборудования: 20 000 рублей (компьютеры, интерактивные доски и т.д.)
 Прочие расходы (канцелярские товары, хозяйственные нужды): 10 000 рублей
 Итого постоянные расходы: 1 790 800 рублей
 Прибыль до вычета налогов: $2\,680\,000$ (доходы) - $200\,000$ (переменные) - $1\,790\,800$ (постоянные) = $689\,200$ рублей
 Чистая прибыль: $689\,200 - 160\,800$ (Налоги) = $528\,400$ рублей

3. Анализ рисков:

Конкуренция: Высокий уровень конкуренции на рынке образовательных услуг в Красноярске.

Мероприятия по снижению рисков: разработка уникальных методик обучения, ориентация на целевые группы, конкурентоспособные цены, активная рекламная кампания, формирование положительной репутации.

Кадровые риски: трудности с поиском и удержанием квалифицированных преподавателей.

Мероприятия по снижению рисков: высокая заработная плата, социальный пакет, мотивационные программы, обучение и повышение квалификации преподавателей, создание благоприятной рабочей атмосферы.

***Структура анализа бизнес-плана

Раздел	Баллы (0-4)
1. Анализ резюме. Насколько полно и убедительно представлена бизнес идея в резюме? Обоснуйте сильные/слабые стороны формулировки. Как соотносятся цели и задачи с остальными разделами? Проанализируйте реалистичны ли финансовые показатели.	
2. Анализ описания бизнеса. Как миссия отражает его ценности и направления развития?	
3. Анализ исследования рынка. Какие дополнительные характеристики аудитории следовало бы учесть? В чем преимущество перед конкурентами? На каких данных основаны прогнозы?	
4. Анализ продуктов/услуг. Что следовало бы добавить в описание товаров/услуг? Как они решают проблемы клиентов? Предложите дальнейшее их развитие.	
5. Анализ маркетинговой стратегии. Проанализируйте обоснованность ценовой политики с учетом целевой аудитории. Проанализируйте методы для рекламы и стратегии привлечения и удержания клиентов. Почему они эффективны/не эффективны?	
6. Анализ операционного плана. Насколько удачно выбрано местоположение бизнеса с учетом целевой аудитории? Насколько оптимальны производственные процессы? Насколько полно оценены необходимые ресурсы и оборудования?	
7. Анализ организационного плана. Насколько организационная структура соответствует масштабам и целям бизнеса? Какие компетенции сотрудников стоит добавить? Какие есть риски в области управления персоналом?	
8. Анализ финансового плана. Какие статьи доходов и расходов требуют доработки? На каких предположениях основаны и обоснованы прогнозы? Учтены ли финансовые риски?	
9. Итоговый анализ. Представьте сильные стороны бизнес-плана, подкрепляя примерами из разных разделов. Предложите рекомендации по улучшению слабых мест бизнес-плана. Обоснуйте свое мнение о жизнеспособности данного бизнес-проекта, опираясь на проведенный анализ всех разделов.	
Всего баллов.	

Вводный опрос

Вопрос 1. Что такое бизнес-план?

- А) Документ, описывающий все аспекты будущего предприятия и пути достижения поставленных целей.
- Б) Финансовый отчет компании за прошедший период.
- В) План распределения прибыли между учредителями компании.
- Г) Затрудняюсь ответить.

Вопрос 2. Какие основные разделы должен содержать бизнес-план?

- А) Резюме проекта, описание бизнеса, анализ рынка, описание продуктов или услуг, маркетинговая стратегия, операционный план, организационный план.
- Б) Резюме проекта, описание бизнеса, анализ рынка, описание продуктов или услуг, маркетинговая стратегия, организационный план.
- В) Описание бизнеса, анализ рынка, описание продуктов или услуг, маркетинговая стратегия, операционный план, организационный план.
- Г) Описание продукта, список сотрудников, план вечеринки в честь открытия, список друзей, финансовый отчет.

Вопрос 3. Почему важен бизнес-план?

- А) Чтобы рассказать всем о своих планах.
- Б) Чтобы снизить риски и повысить шансы на успех.
- В) Планирование не имеет значения.

Вопрос 4. Интересна ли вам тема «Бизнес-план»?

- А) Да, очень интересно.
- Б) Скорее интересно.
- В) Скорее не интересно.
- Г) Совершенно не интересно.

Вопрос 5. Интересно ли вам создание собственного бизнес-проекта?

- А) Да, очень интересно.
- Б) Скорее интересно.
- В) Скорее не интересно.
- Г) Совершенно не интересно.

Критерии анализа уровня вовлеченности

Критерии	Высокий	Средний	Низкий
1. Активность участия	учащийся проявляет постоянную активность на всех этапах работы, задает вопросы, участвует в обсуждениях, выполняет все поставленные задачи.	учащийся периодически проявляет активность, участвует в обсуждениях по просьбе учителя, выполняет основные задания.	учащийся пассивен, не участвует в обсуждениях, выполняет минимум заданий или не выполняет их вовсе.
2. Эмоциональная вовлеченность	проявляет явный интерес к теме, эмоционально реагирует на обсуждения, демонстрирует увлеченность процессом	периодически проявляет заинтересованность	не проявляет эмоционального интереса к теме, безразличен к процессу
3. Командная работа	активно взаимодействует с членами группы, участвует в распределении ролей, вносит свой вклад	участвует в групповой работе по мере необходимости, выполняет порученную роль	избегает группового взаимодействия, не участвует в распределении ролей, не выполняет групповые задания
4. Инициативность	предлагает собственные идеи, находит дополнительную информацию, выходит за рамки базовых требований	иногда предлагает идеи по просьбе учителя или других учащихся, выполняет задания в рамках базовых требований, не стремится искать дополнительную информацию	не предлагает идей, ждет указаний, выполняет минимум требований или не выполняет их вовсе
5. Устойчивость интереса	сохраняет интерес на протяжении всего периода работы	интерес проявляется периодически, зависит от сложности задания или внешней мотивации	быстро теряет интерес, не стремится улучшить результаты, выполняет задания формально

Критерии оценивания анализа бизнес-плана

Раздел анализа	Критерии	Максимальное количество баллов
1. Резюме	1б – оценка полноты и убедительности представленной бизнес-идеи; 1б – обоснованы сильные и слабые стороны формулировки; 1б - оценка взаимосвязи между целями и задачами, сформулированными в резюме, и информацией, представленной в других разделах бизнес-плана; 1б - оценка обоснованности и реалистичности финансовых показателей, представленных в резюме	4
2. Описание	1б - оценка соответствия миссии ценностям и направлениям развития бизнеса	1
3. Исследование рынка	1б - анализ описания целевой аудитории и выявление характеристик, которые не были учтены, но могли бы дать более полное представление о потребностях потенциальных клиентов; 1б - анализ конкурентных преимуществ и оценка их обоснованности; 1б - оценка обоснованности данных, на которых основаны прогнозы.	3
4. Продукты/услуги	1б - предложения по улучшению описания товаров/услуг; 1б - оценка того, как продукты/услуги решают проблемы клиентов; 1б - разработка предложений по развитию продуктов/услуг с учетом рыночных тенденций, потребностей клиентов и конкурентной ситуации.	3
5. Маркетинговая стратегия	1б - оценка обоснованности ценовой политики с учетом целевой аудитории; 1б - анализ стратегий привлечения и удержания клиентов и оценка их эффективности/неэффективности.	2
6. Операционный план	1б - оценка удачности выбора местоположения бизнеса с учетом целевой аудитории; 1б - оценка оптимальности производственных процессов; 1б - анализ представленного перечня необходимых ресурсов (материалы, персонал, финансы) и оборудования и оценка его полноты и обоснованности.	3
7. Организационный план	1б - оценка соответствия организационной структуры масштабам и целям бизнеса; 1б - предложения по расширению перечня необходимых компетенций сотрудников; 1б - анализ рисков, связанных с управлением персоналом, и оценка их вероятности и последствий.	3

8. Финансовый план	1б - выявление статей доходов и расходов, требующих доработки; 1б - оценка обоснованности предположений, на которых основаны прогнозы; 1б - оценка учета финансовых рисков.	3
Итоговый анализ	1б - представление сильных сторон бизнес-плана с подкреплением примерами из разных разделов; 1б - предложение рекомендаций по улучшению слабых мест бизнес-плана; 1б - обоснование мнения о жизнеспособности бизнес-проекта на основе анализа всех разделов.	3

Максимальное количество баллов – 25.

Ранжирование баллов в пятибалльную шкалу:

22-25 б – «5»;

18-21 б – «4»;

14-17 б – «3»;

<14 б – «2»

Итоговый тест по теме «Бизнес-план»

Вопрос 1. Укажите правильное определение бизнес-плана:

- А) Документ, отражающий только финансовые показатели предприятия
- Б) Документ, описывающий все основные аспекты будущего предприятия и анализирующий проблемы, с которыми оно может столкнуться
- В) Документ, регламентирующий отношения между учредителями предприятия
- Г) Отчет о результатах деятельности компании за прошедший период

Вопрос 2. Какой из перечисленных разделов НЕ является обязательным для бизнес-плана?

- А) Резюме проекта
- Б) Анализ рынка
- В) История создания компании
- Г) Финансовый план

Вопрос 3. Какой раздел бизнес-плана содержит краткую информацию обо всем проекте и пишется в последнюю очередь?

- А) Маркетинговый план
- Б) Резюме
- В) Описание компании
- Г) Финансовый план

Вопрос 4. Какова основная цель составления бизнес-плана?

- А) Получение банковского кредита
- Б) Привлечение инвесторов
- В) Систематизация и обоснование бизнес-идеи для оценки ее реализуемости
- Г) Выполнение требований государственных органов

Вопрос 5. Что из перечисленного НЕ является источником финансирования бизнес-проекта?

- А) Собственные средства предпринимателя
- Б) Банковский кредит
- В) Средства бизнес-ангелов
- Г) Амортизационные отчисления конкурентов

Вопрос 6. Предприниматель планирует открыть кафе. Постоянные затраты составляют 250 000 рублей в месяц. Средний чек – 500 рублей, себестоимость продуктов на один средний чек – 200 рублей. Сколько клиентов должно посетить кафе за месяц, чтобы достичь точки безубыточности?

- А) 500 клиентов
- Б) 833 клиента
- В) 1250 клиентов
- Г) 1667 клиентов

Вопрос 7. Какие элементы должен включать маркетинговый план в бизнес-плане? (выберите все верные ответы)

- А) Анализ целевой аудитории
- Б) Ценовая политика
- В) Стратегия продвижения
- Г) Организационная структура компании
- Д) Каналы сбыта
- Е) Производственные мощности

Вопрос 8. Соотнесите разделы бизнес-плана с их содержанием:

- А) Анализ рынка
- Б) Маркетинговый план
- В) Операционный план

Г) Финансовый план

1) Расчет точки безубыточности и прогноз денежных потоков

2) Описание целевой аудитории и конкурентов

3) Стратегия ценообразования и продвижения

4) Описание производственных процессов и необходимых ресурсов

Вопрос 9. Какие риски необходимо учитывать при составлении бизнес-плана? (выберите все верные варианты)

А) Появление новых конкурентов

Б) Изменение налогового законодательства

В) Рост цен на сырье и материалы

Г) Снижение покупательской способности населения

Д) Технологические изменения в отрасли

Е) Сезонные колебания спроса

Вопрос 10. Какие из перечисленных факторов следует учитывать при анализе рисков в бизнес-плане? (выберите все подходящие варианты)

А) Появление новых конкурентов

Б) Изменение законодательства

В) Рост цен на сырье и материалы

Г) Изменение потребительских предпочтений

Д) Технологические изменения в отрасли

Е) Сезонные колебания спроса

Критерии оценивания итогового теста

1. Вопросы с выбором одного правильного ответа (№ 1-6)

Правильный ответ: 1 балл

Неправильный ответ: 0 баллов

Количество вопросов данного типа: 4

Максимальное количество баллов: 4 балла

2. Вопросы с множественным выбором (№ 7, 9, 10)

Правильный ответ: 1 балл за каждый

Количество вопросов данного типа: 3

Максимальное количество баллов: 16 баллов

3. Задание на установление соответствия (№8)

Правильный ответ: 1 балл за каждое верное соответствие

Количество вопросов данного типа: 1

Максимальное количество баллов: 4

Итого максимальное количество баллов за тест: 24 балла

Шкала перевода баллов в пятибалльную систему:

21-24 балла: «5» (отлично)

16-20 баллов: «4» (хорошо)

11-15 баллов: «3» (удовлетворительно)

10 баллов и менее: «2» (неудовлетворительно)

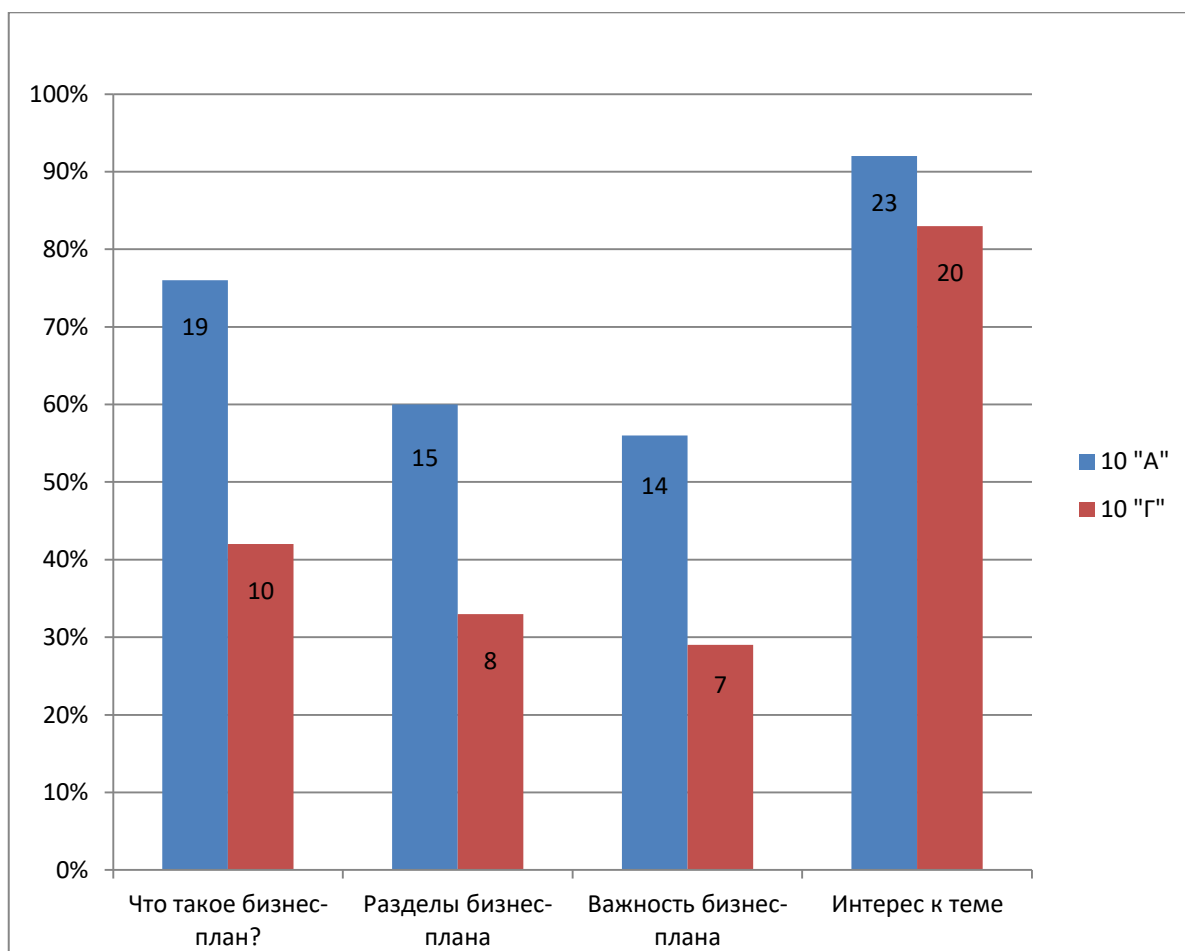


Рис.1. Результаты вводного опроса в экспериментальном и контрольном классах

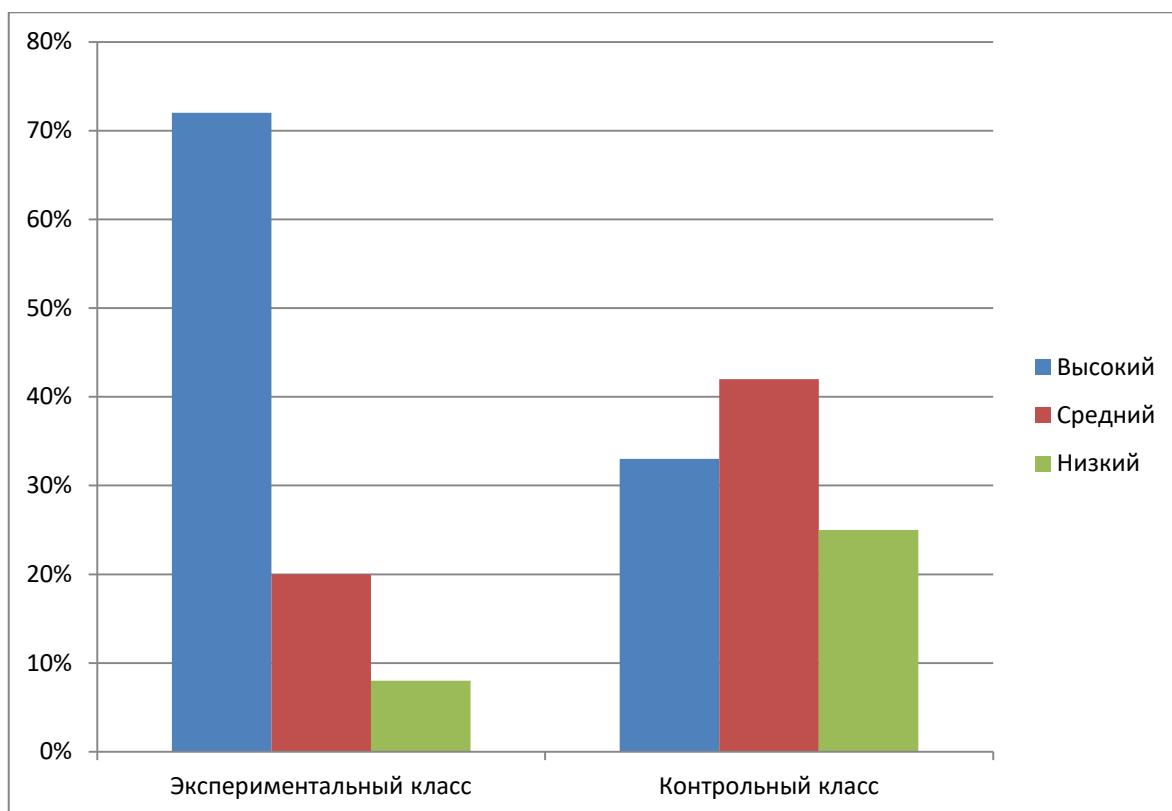


Рис.2. Результаты анализа уровня вовлеченности

Таблица 1 – баллы и оценки за анализ бизнес плана

№	экспериментальная		контрольная	
	баллы	оценка	баллы	оценка
1	24	5	22	5
2	22	5	20	4
3	22	5	19	4
4	21	4	16	3
5	19	4	14	3

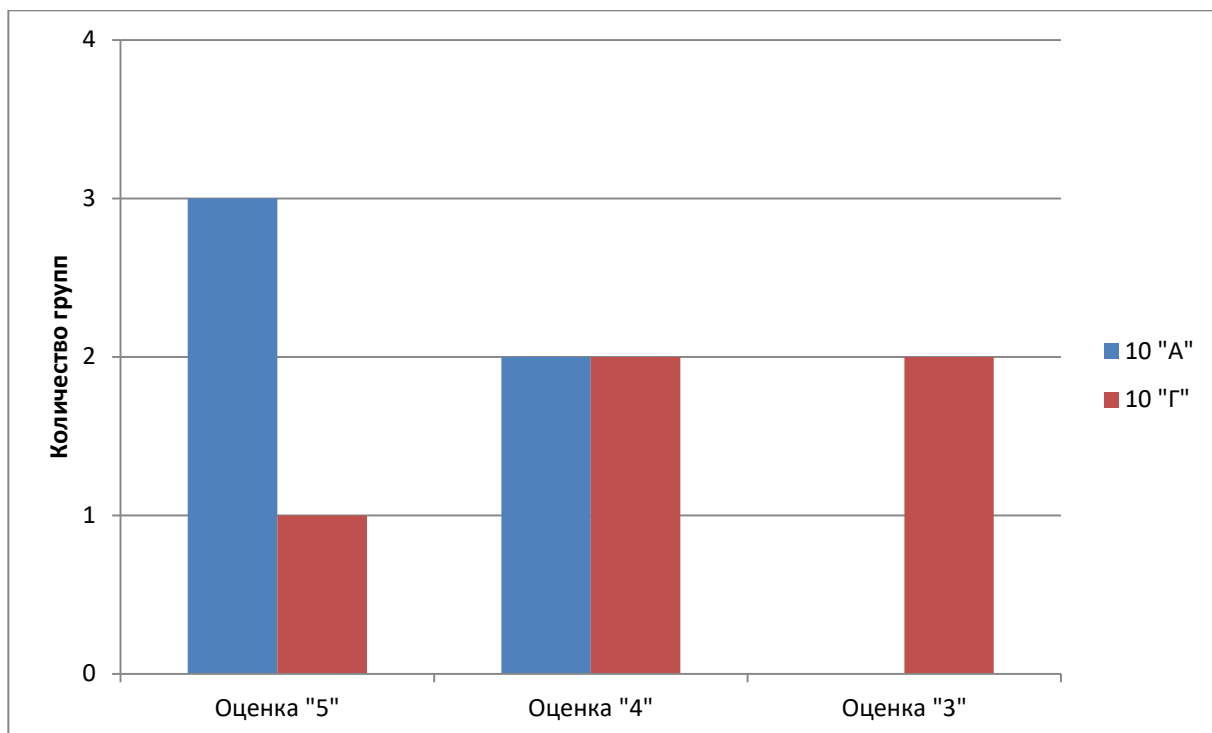


Рис.2. Оценки за задания по анализу бизнес-плана в экспериментальном и контрольном классах

Таблица 2 – баллы и оценки за итоговый тест

	Экспериментальная группа		Контрольная группа	
	баллы	оценка	баллы	оценка
1	24	5	23	5
2	24	5	23	5
3	23	5	23	5
4	23	5	23	5
5	23	5	22	5
6	23	5	22	5
7	23	5	22	5
8	22	5	21	5
9	22	5	21	5
10	22	5	21	5
11	22	5	20	4
12	22	5	19	4
13	21	5	19	4
14	21	5	18	4
15	21	5	18	4
16	20	4	16	4
17	20	4	16	4
18	19	4	16	4
19	18	4	14	3
20	18	4	13	3
21	17	4	12	3
22	16	4	12	3
23	16	4	11	3
24	15	3	11	3
25	13	3		

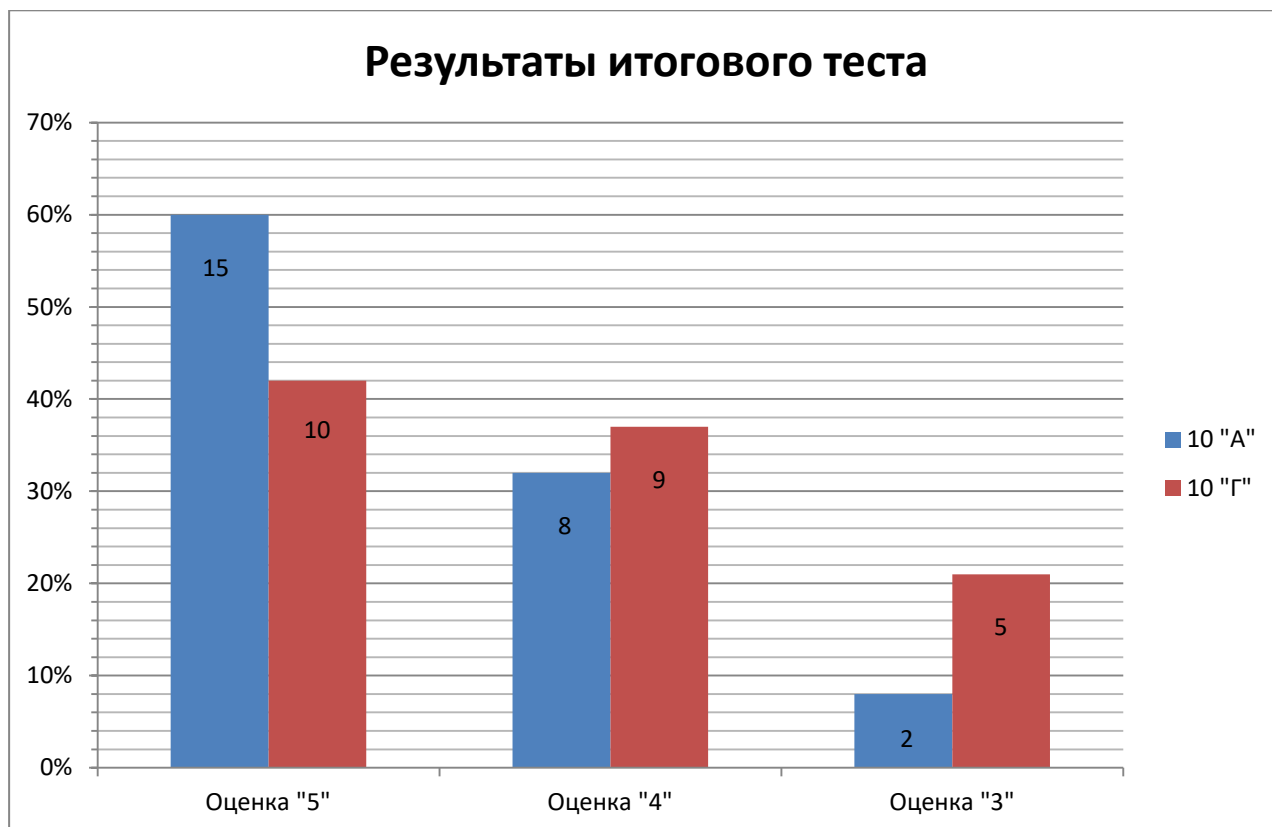


Рис.3. Результаты итогового тестирования