

Муниципальное общеобразовательное учреждение –  
«Центр образования №15» г.Тулы

Утверждаю  
2018г.  
Директор ЦО Ковех О.Н.



**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
ДЕТСКОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ  
«ШК «Узоры родного края»»**

Направленность:  
Социально-педагогическая  
Срок реализации: 2 года

Составитель: Мохова Е.Н.

## **Пояснительная записка**

Кружок по работе Школьной компании (ШК) представляет собой практический курс по основам экономики и предпринимательства. Введение кружка целесообразно в связи с переходом России на рыночную экономику, появлением новых экономических специальностей, с необходимостью профессиональной ориентации учащихся.

### **Задачи образовательной программы:**

Целью создания ШК является:

- создание условий для развития личности ребенка;
- обеспечение эмоционального благополучия ребенка;
- создание условий для социального, культурного и профессионального самоопределения, творческой самореализации личности ребенка, его интеграции в системе мировой и общественной культуры;
- углубленное изучение основ рыночной экономики;
- знакомство с основами менеджмента и маркетинга;
- знакомство с основами бухгалтерского учета;
- удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, предлагаемых ШК;
- получение прибыли.

**Сроки реализации программы:** сентябрь 2018г. – 30 мая 2019г.

Предлагаемая программа рассчитана на 78 часов в год (по 2 часа в неделю).

Предлагается охватить учащихся 5-9 классов.

### **Учебно- тематический план.**

№ п/п	Содержание занятий	Количество часов
1.	Зачисление в ШК. Знакомство с основными задачами и направлениями работы ШК.	1
2.	Обсуждение и утверждение типа ШК.	1
3.	Создание Устава ШК.	2
4.	Создание правления ШК: выборы президента ШК и назначение вице- президентов ШК.	1
5.	Знакомство с функциями Правления ШК и Общего собрания акционеров.	1
6.	Маркетинговое исследование рынка.	5
7.	Обработка результатов маркетингового исследования и определение продукции ШК.	2
8.	Выборы названия ШК. Создание визитной карточки ШК, личных карточек сотрудников.	2
9.	Оценка потребностей в денежных ресурсах.	1
10.	Выпуск и продажа акций. Создание реестра акционеров.	1
11.	Определение ставок оплаты труда и бюджета компании.	1
12.	Составление бизнес- плана.	3
13.	Разработка рекламной компании и стратегии продаж.	3

14.	Проведение заседания Общего собрания акционеров. Утверждение документов ШК.	1
15.	Создание компьютерной презентации ШК.	3
16.	Стратегии продаж. Обучение персонала ШК продаже продукции.	3
17.	Производство и продажа продукции.	28
18.	Ведение документации по производству, объему продаж, кадрам, финансовому состоянию дел ШК после продаж.	3
19.	Завершение производства и продажа продукции.	8
20.	Составление баланса и подготовка ШК к ликвидации.	4
21.	Составление годового отчета	3
22.	Выплата дивидендов по акциям и возврат акционерного капитала.	1
	Всего	78

### **Содержание программы школьной компании.**

1. Зачисление в ШК. Знакомство с основными задачами и направлениями работы ШК. Знакомство с опытом деятельности ШК других школ города.
2. Акционерные общества. АО открытого и закрытого типа. Обсуждение и утверждение типа ШК.
3. Создание Устава ШК. Утверждение Устава ШК.
4. Структура управления АО. Правления ШК: выборы президента ШК и назначение вице- президентов ШК.
5. Знакомство с функциями Правления ШК и Общего собрания акционеров.
6. Маркетинговое исследование рынка. Методы и способы маркетингового исследования. Составление плана исследования для ШК.
7. Обработка результатов маркетингового исследования и определение продукции ШК. Выводы по результатам исследования, рекомендации для ШК.
8. Выборы названия ШК. Визитная карточка, марка. Создание визитной карточки ШК, личных карточек сотрудников.
9. Оценка потребностей в денежных ресурсах. Составление плана производства.
10. Акции. Виды акций. Выпуск и продажа акций. Создание реестра акционеров.
11. Заработная плата. Виды заработной платы. Определение ставок оплаты труда и бюджета компании.
12. Понятие бизнес- плана. Его структура. Составление бизнес- плана ШК.
13. Реклама- двигатель торговли. Разработка рекламной компании и стратегии продаж.
14. Проведение заседания Общего собрания акционеров. Утверждение документов ШК.
15. Компьютерная программа презентации. Создание компьютерной презентации ШК.
16. Стратегии продаж. Обучение персонала ШК продаже продукции.
17. Производство и продажа продукции ШК.
18. Ведение документации по производству, объему продаж, кадрам, финансовому состоянию дел ШК после продаж.
19. Завершение производства и продажа продукции.
20. Баланс. Ликвидация предприятия. Механизм ликвидации. Составление баланса и подготовка ШК к ликвидации.
21. Годовой отчет, его структура. Составление годового отчета.
22. Выплата дивидендов по акциям и возврат акционерного капитала.

### **Методическое обеспечение программы.**

1. Организационные условия.  
Занятия проводятся в групповой форме два раза в неделю.
2. Материально-технические условия.  
Теоретические занятия проводятся в кабинете №32, практические (производство продукции) – в кабинете обслуживающего труда МОУ ЦО №15. Требования к кабинетам соответствуют поставленным задачам и ТБ. Продажа произведенной продукции будет производиться в здании МОУ ЦО №15 или на городских ярмарках школьных компаний.
3. Методические условия.  
При обучении целесообразно использование рабочей тетради по деятельности школьной компании и методических рекомендаций для учителя.
4. Внешние условия.  
Учащиеся, входящие в ШК принимают участие в ярмарках-продажах своей продукции в школе и при проведении городских мероприятий.
5. В процессе обучения задается высокий уровень получения учащимися теоретических знаний по основам экономики и предпринимательства, деятельности АО, а также происходит накопление практических навыков по производству продукции Школьной компании.  
Таким образом, есть все предпосылки ожидать в конце года высоких результатов по теоретической подготовке по основам экономики и предпринимательства и получение трудовых навыков по производству продукции ШК.

### **Список литературы.**

1. Школьная компания. Руководства для учителя и консультанта.
2. Школьная компания. Рабочая тетрадь.
3. Бизнес-план. Методика составления. В.П. Буров, В.А. Морошкин, О.К. Новиков.
4. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования. –М., Финресс, 1998
5. Андреева О.Д. Технология бизнеса: маркетинг. М.,ИНФРА-М-НОРМА, 1997

*Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение  
«Центр образования №15»  
300026, г. Тула, пр. Ленина, 139а, 233-119*

Утверждаю

---

---

**ПЛАНИРОВАНИЕ  
занятий**

**Школьной компании  
«Узоры родного края»**

**(экономическая часть)  
78 часов**

Учитель:  
Мохова Е.Н.

Тула-2018