**МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**НЧОУ «Международная школа «АЛЬНАИР»**

УТВЕРЖДЕНО

Директор

_____

Сычёва М. В.

Приказ №_____

от «____» _____ 2026 г.

# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

**внеурочной деятельности «Предпринимательский клуб»**

для обучающихся 10-11 классов

(ID 12470411)

**м.о. Истра, 2026 год**

**Пояснительная записка**

Рабочая программа предназначена для реализации требований Федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС) и направлена на формирование у старшеклассников основ предпринимательских компетенций, развития личностных качеств, умения ставить цели и реализовывать собственные бизнес-идеи.

Программа разработана в рамках концепции воспитания, направленной на реализацию социальной активности, саморазвития и социализации подростка, способствует развитию познавательной активности, инициативности, самостоятельности и творческого потенциала обучающихся.

Целевой группой курса являются учащиеся 10-11 классов. Целью курса является формирование у школьников базовых представлений о предпринимательской деятельности, развитие предпринимательских качеств и практических навыков управления бизнесом через создание собственных бизнес-проектов и их публичную презентацию в финале курса. Занятия построены по принципу «от идеи до презентации»: обучающиеся проходят путь от генерации бизнес-идеи до разработки бизнес-модели и защиты проекта перед экспертной аудиторией. Программа реализуется во внеурочной деятельности и носит практико-ориентированный характер, сочетая проектную работу, деловые игры и взаимодействие с действующими экспертами в области бизнеса и предпринимательства, посещение действующих производств и профильных высших учебных заведений. Курс реализуется в синергии с программой внеурочной деятельности «Основы предпринимательства», который обеспечивает теоретическую и методическую поддержку программе клуба.

Курс «Предпринимательский клуб» реализуется на базе партнёрских соглашений о сотрудничестве НЧОУ «Международная школа «АЛЬНАИР» с общероссийской общественной организация малого и среднего предпринимательства «Опора России», научно-технологическим комплексом по разработке и коммерциализации новых технологий «Сколково», национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики».

**Описание курса и продолжительность занятий**

Учебный курс рассчитан на 1 час в неделю, общий объем составляет 67 часов (для 10 класса – 34 часа, для 11 класса – 33 часа).

Занятия проводятся четыре раза в месяц (исключая май и июнь), общее количество занятий составляет 32 (по 1 часу) за учебный год и консультационные занятия для 10 класса (2 занятия) и 11 класса (1 занятие) отдельно перед презентацией.

В промежутках между занятиями проводятся индивидуальные встречи и консультирование обучающихся. Кроме этого, системная разработка проектов осуществляется в рамках уроков информатики, где обучающиеся работают над

освоением материала в практическом ключе, решая учебные задачи с ориентацией на свой предпринимательский проект.

**Структура курса**

Каждое занятие продолжается один академический час (40 минут). Занятия организованы таким образом, что встречи чередуются по принципу «час в классе \ час активного погружения в контекст» (1 занятие – теория и деловые игры в пределах класса, 1 занятие – мастер-класс, визит спикера для проведения публичной лекции или встречи, а также визиты в ВУЗы, на производства, технопарки и пр.).

**Образовательные технологии и методы**

Программа предполагает использование интерактивных форматов работы, включая экскурсии, мастер-классы, мозговые штурмы, командные мероприятия, проведение деловых игр и практические упражнения.

**Компетенции, формируемые программой**

Программа нацелена на развитие универсальных учебных действий, среди которых ключевыми являются:

*Регулятивные способности* (постановка целей, принятие решений);

*Коммуникативные качества* (работа в группе, ведение переговоров, выступление публично);

*Познавательная активность* (анализ информации, критическое мышление);

*Самооценочные способности* (умение рефлексировать результаты своей деятельности);

*Презентационные способности* (умение презентовать авторские разработки, стратегии и продукты при помощи демонстрационных материалов и навыков публичного выступления).

| № | Дата | Тематика занятий |
|---|---|---|
| **1** | **Сентябрь** | Начало разработки идей индивидуальных проектов у учеников 10 класса и коллективного проекта у учеников 11 класса в рамках урочных занятий учителей (информатика, основы предпринимательской деятельности).<br><br>**Пояснение**. В рамках уроков информатики разрабатывается сайт или лендинг, который служил бы средством |

| | | |
|---|---|---|
| | | продажи услуги или продукта. В рамках основ предпринимательской деятельности анализируются отдельные аспекты процесса разработки продукта или услуги, формируется база бизнес-модели, маркетинговой стратегии, формирования портретов потребителей и пр. |
| **2** | **Октябрь** | **До 4 октября 2026** ученики 10 класса получают возможность зарегистрироваться для участия в стартовом этапе кейс-чемпионата «СКОЛКОВО СТАРТ 2026». Предусмотрена онлайн-регистрация и заполнение первичных анкет участников;<br><br>**5 октября** предусмотрен обязательный для участия онлайн-этап для зарегистрированных учеников;<br><br>**17 октября** предусмотрен очный этап для участников, прошедших онлайн-этап. Очный этап состоится на базе кампуса московской школы управления «СКОЛКОВО».<br><br>Ссылка на ресурс турнира: https://goo.su/B617jh4<br><br>**1) 1 октября.** Открытие клуба. Деловая игра «Продай мне это!» для объединённых коллективов 10-11 классов, целью которой является разработка маркетинговой стратегии для случайно доставшегося продукта.<br><br>**Концепция игры:** за краткий срок разработать рекламный слоган, ключевые аспекты рекламной кампании, а также презентовать продукты остальным командам. Член каждой команды и экспертной комиссии имеет по 2 токена, каждый из которых он может отдать той команде, чья реклама |

| | | |
|---|---|---|
| | | показалась ему убедительной. Побеждает команда, которая набрала наибольшее количество токенов.<br><br>**2) 8 октября.** Предпринимательская практика. Деловая игра «Закрыть потребность».<br><br>**Концепция игры:** игрокам предлагается несколько кейсов, каждый из которых описывает конкретную потребность и целевую группу, нуждающуюся в реализации потребности. Задача: разработать продукт или услугу, которые могли бы удовлетворить потребность потребителя, учитывая покупательскую способность и иные специфические характеристики целевой группы. При оценке продукта или услуги учитывается три параметра от 0 до 5 баллов: ценовая доступность, эргономика (удобство), эффективность (насколько успешно услуга или товар закрывают потребность).<br><br>**3) 15 октября.** Мастер-класс \ визит спикера. Желательные темы:<br><br>2.1. Планирование бизнеса;<br><br>2.2. Методики составления бизнес-плана с примерными кейсами.<br><br>**4) 22 октября.** Аналитическая практика. Анализ результатов деловых игр октября «Закрыть потребность», «Продай мне это!». Подготовка к деловой игре «Бизнес-акселлератор». |
| **3** | **Ноябрь** | **1) 12 ноября.** Предпринимательская практика. Деловая игра «Бизнес-акселлератор».<br><br>**Концепция игры:** командам игроков предлагается доработать продукт, улучшив какие-либо показатели |

| | | |
|---|---|---|
| | | (эргономичность, производственные материалы, экологичность и пр.) – при этом избежав значительного увеличения стоимости и стремясь к оптимизации производства (потенциальному удешевлению производства товара).<br><br>**2) 19 ноября.** Мастер-класс \ визит спикера. Желательные темы:<br>2.1. Эффективный PR продукта или услуги;<br>2.2. Базовые принципы маркетологической стратегии.<br><br>**3) 26 ноября.** Поездка в технопарк «SK СКОЛКОВО». Практическое рефлексионное занятие. |
| **4** | **Декабрь** | **1) 3 декабря**. Предпринимательская практика. Деловая игра «Факторы производства».<br>**Концепция игры**: командам необходимо провести анализ имеющихся технологических и человеческих ресурсов, которые служат факторами производства в уже функционирующем предприятии. Задачи игры: проанализировать слабые факторы, требующие усиления или апгрейда, а также разработать стратегию обмена ресурсами с командами-конкурентами.<br>**Вариативно:** досрочная защита коллективного бизнес-проекта учеников 11 класса (по согласованию с администрацией школы).<br><br>**2) 10 декабря**. Поездка на производственно-административный комплекс компании «Ридан» (бывший завод компании «Danfoss») или компании «ИСТРАТЕХ групп» (бывшее название – «Грундфос Истра»). |

| | | |
|---|---|---|
| | | Экскурсионная программа с посещением производственных линий. Практическое рефлексионное занятие.<br><br>**3) 17 декабря**. Визит спикера \ мастер-класс в пределах школы. Желательные темы:<br>3.1. Ключевые правовые аспекты предпринимательства;<br>3.2. Фандрайзинг в России: примеры успешных кейсов привлечения инвестиций и спонсоров;<br>3.3. Примеры успешных российских бизнес-кейсов, которые были созданы или разработаны подростками и молодыми новаторами. |
| **5** | **Январь** | **1) 14 января.** Предпринимательская практика. Деловая игра «Ищем инвестора. Часть 1».<br>**Концепция игры:** командам предлагается кейс с описанием города или района с набором конкретных потребительских потребностей, накопившихся инфраструктурных проблем или точек социально-экономического напряжения. Задача: разработать продукт или услугу, которые удовлетворили бы спрос или помогли в решении проблемы, а также разработать краткую, но убедительную аргументацию для потенциальных инвесторов от частного или государственного сектора (гранты).<br><br>**2) 21 января.** Визит во Всероссийскую академию внешней торговли. Экскурсионная программа на базе кампуса учреждения. Практическое рефлексионное занятие. |

| | | |
|---|---|---|
| | | **3) 28 января**. Визит спикера \ встреча с экспертом. Желательные темы:<br>3.1. SWOT-анализ в бизнесе.<br>3.2. SMART-технология при организации работы команды или предприятия. |
| **6** | **Февраль** | **1) 4 февраля.** Предпринимательская практика. Деловая игра «SWOT».<br>**Концепция игры:** командам предлагается кейс с описанием предприятия или бизнеса, находящегося в процессе роста. Задача – оценить его ресурсы, перспектива и пр. при помощи SWOT-технологии.<br>**2) 18 февраля.** Предпринимательская практика. Деловая игра «SMART». Вариативная замена игровой сессии: визит спикера \ встреча с экспертом. Желательные темы:<br>2.1. Использование цифровых технологий в бизнесе (с упором на аналитику и PR);<br>2.2. Использование AI-технологий в бизнес-процессах. |
| **7** | **Март** | **1) 4 марта.** Встреча со спикером от проекта «ОПОРЫ РОССИИ».<br>**2) 11 марта**. Предпринимательская практика. Поиск зоны интереса при создании продукта или услуги. Формирование портретов потребителей.<br>**3) 18 марта.** Визит в Высшую школу бизнеса на базе Высшей школы экономики. Экскурсионная и академическая программа. Практическое рефлексионное занятие. |

| | | |
|---|---|---|
| | | **4) 25 марта.** Предпринимательская практика. Формирование бизнес-плана проекта, часть 1: описание продукта или услуги, требуемые объёмы инвестиций, сроки окупаемости. |
| **8** | **Апрель** | **1) 1 апреля.** Встреча с экспертом (мастером социальных сетей, обладающим опытом привлечения клиентов через онлайн-каналы).<br><br>**2) 8 апреля.** Предпринимательская практика. Формирование бизнес-плана проекта, часть 2: миссия бизнеса, стратегия, цели.<br><br>**3) 15 апреля.** Предпринимательская практика. Формирование бизнес-плана проекта, часть 3: формирование портрета потребителя, определение характеристик целевой группы.<br><br>Также в апреле предусмотрен сбор анкетных данных от учеников 8-11 классов на предмет формирования пула вопросов для предстоящей майской пресс-конференции с ключевым спикером года. Отредактированный пул вопросов, а также регламент будущей конференции должен быть готов не позже 23 апреля для предоставления администрации школы и ключевому спикеру. |
| **9** | **Май** | **1) 13 мая.** Предпринимательская практика. Формирование бизнес-проекта, часть 4: формирование производственного и операционных планов, описание персонала, прогноз доходов и расходов, оценка рисков. |

| | | |
|---|---|---|
| | | **2) 20 мая. Пресс-конференция с крупным предпринимателем** (предпочтительно: учредитель НЧОУ «Международная школа «АЛЬНАИР»)**.** Участники: 8-11 классы, педагоги. Регламент: до 60 минут.<br><br>**3) 27 мая**. Предпринимательская практика. Формирование бизнес-проекта проекта, часть 5: разработка презентационных материалов для продукта или услуги. |
| **10** | **Июнь** | **1) 3 июня.** Предзащита бизнес-проектов учеников 10 класса: тренировка регламента и тайминга.<br><br>**2) 10 июня.** Презентация бизнес-проектов учениками 10 класса. Награждение наиболее успешных проектов в различных номинациях. |

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 02B2D46400B8B3F28F45CC16DE65F47945
Владелец: СЫЧЕВА МАРИЯ ВАЛЕРЬЕВНА
Действителен: с 19.12.2025 до 19.03.2027