

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ОҚУ – АҒАРТУ
МИНИСТРЛІГІ**

Түркістан облысының білім басқармасының

Қазығұрт ауданының білім бөліміне қарасты

«Тілектес» жалпы білім беретін мектеп коммуналдық мемлекеттік мекемесі

**«КӘСІПКЕРЛІК ЖӘНЕ БИЗНЕС НЕГІЗДЕРІ» ПӘНІНЕН
11-СЫНЫПТЫҢ
КҮНТІЗБЕЛІК-ТАҚЫРЫПТЫҚ ЖОСПАРЫ**

Түзген: Үсіпбек Ордабек Айтбайұлы

2024-2025 оқу жылы

«Келісемін»

Қазығұрт ауданының
білім бөлімінің әдістемелік
кабинет меңгерушісі:

 А. Шерова

«Бекітемін»

«Тілектес» жалпы

білім беретін

мектебінің директоры:

Ж. Ажитаев



«КӘСІПКЕРЛІК ЖӘНЕ БИЗНЕС НЕГІЗДЕРІ»

«Тілектес» жалпы білім беретін мектебінің

11-сыныбына арналған

«Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» курсының жылдық жоспары

Пән мұғалімі: Үсіпбек О.А.

2024-2025 оқу жылы

Түсініктеме хат

Соңғы жылдары әлемдегі экономикалық жағдайдың өзгеруі нәтижесінде мектеп түлектері арасында кәсіпкерлікке тиімді және қолжетімді білім алу мәселесі ерекше қызығушылық тудыруда. Жаңартылған білім берудің оқыту технологиялары «Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» пәнінің білім беру бағдарламасына енгізілген. Мемлекет басшысының Жолдауында айтылғандай бүгінгі таңда жастардың кәсіпкерлігін дамыту басты міндет болып табылады. Президент Қ.К. Тоқаев Қазақстан халқына Жолдауында кәсіпкерлердің жаңа толқынын қалыптастыру және білім берудің барлық деңгейлерінде «Кәсіпкерлік негіздері» пәнін енгізу қажеттігін атап өтті. Кәсіпкерлік жаңа инновациялардың арқасында өндіріс мүмкіндіктерін жоғары деңгейге көтереді. [10]

«Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» пәнінің бағдарламасы нарық сарапшылары мен жұмыс істеп жүрген кәсіпкерлерді, «Атамекен» ҰҚП сарапшыларын тартып отырып әзірленді. Бұл оқу процесіне нақты қазақстандық бизнесмендердің тәжірибесі негізінде кәсіпкерлік қызметтің барлық қажетті аспектілерін және пәнді оқытудың үздік халықаралық практикасын енгізуге мүмкіндік берді. «Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» оқушыларға кәсіпкерлік ортаға енуге және іс жүзінде қандай да бір тауарды немесе қызметті өндіру, команданы ұйымдастыру, өз өнімін ілгерілету, тұтынушылар мен серіктестерді анықтау, бизнеске салық салу, қала және ауыл жағдайында бизнесті кеңейту бойынша өз жобасын іске асыруға мүмкіндік береді.

Оқу пәні жаратылыстану-математикалық және қоғамдық-гуманитарлық бағыттардағы инвариантты компоненттің стандартты деңгейіндегі таңдау пәні болып табылады. «Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» пәнін жалпы білім беретін мектептердің 10-11 сыныптарында оқыту Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрінің 2019 жылғы 7 наурыздағы № 105 бұйрығымен бекітілген Үлгілік оқу жоспарына сәйкес жүзеге асырылады. [11]

«Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» оқу пәні бойынша оқу жүктемесінің көлемі 10-11 сыныпта - аптасына 2 сағатты, оқу жылында 68 сағатты (қысқартылған оқу жүктемесімен УОЖ ҚР БЖҒМ №125 бұйрығы бойынша инвариантты компоненттің стандартты деңгейіндегі таңдау пәні) немесе аптасына 1 сағатты, оқу жылында 34 сағатты (жаңартылған мазмұндағы УОЖ ҚР БЖҒМ №415 бұйрығы бойынша вариативті компоненттің «Жаһандық құзыреттіліктер» курсы ішінде) құрайды. [21,22]

Пәнді оқытудың мақсаты кәсіпкерлік, экономика, менеджмент және маркетинг негіздері бойынша оқушыларға базалық білімдер беру; өз таңдауы үшін жауапкершілікке үйрету, кәсіпкерлік ойлау жүйесі мен белсенді өмірлік ұстанымдарын қалыптастыру; қазіргі заманғы нарықтық жағдайда болашақтағы дербес әрекетіне қажетті дағдылардың практикалық базасын қалыптастыру болып табылады.

Оқыту міндеттері:

- 1) оқушылардың кәсіпкерлік пен бизнестің теориялық негіздерін қалыптастыру;
- 2) оқушылардың жеке қаржылық сауаттылықтың тәжірибелік дағдыларын меңгеруі;
- 3) оқушыларда өз жетістіктері мен өмірлік ұстанымдарына қатысты жауапкершілік сезімін қалыптастыру;
- 4) оқушыларда кәсіпкерлік ойлауды және өз әлеуетін жүзеге асыру мүмкіндіктерін көре білу біліктілігін қалыптастыру;
- 5) бизнес-идеяларды ойлап табу дағдыларын қалыптастыру және оларды кәсіпкерлік әрекет деңгейіне дейін дамыту;
- 6) бизнес-модельдеу дағдыларын дамыту және бизнестің өміршеңдігін арттыру мақсатында бәсекелестіктің құбылмалы жағдайларына бейімделе білу;
- 7) зерттеу дағдыларын қалыптастыру және заманауи ақпараттық технологияларды қолдану.

«Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» оқу пәнінің ерекшеліктері:

- 1) пәнді Қазақстанның кәсіпкерлігі практикасы мен ерекшеліктерінің, даму тарихы мен қалыптасуының негіздеріне сүйене отырып, оқу пәнін құру;
 - 2) оқытудың интерактивті және топтық ойын әдістемесі мен технологиясына, оқу үдерісіне оқушыларды белсенді араластыру жолдарына сүйене отырып оқу процесін құру;
 - 3) Қазақстандық және әлемдік нарық жағдайларындағы кадрлық үрдістер мен жаппай кәсіпкерліктің (өмір сүру стилі ретіндегі кәсіпкерлік) даму үрдістері тұрғысынан талап етілетін ХХІ ғасыр дағдыларын қалыптастыру;
 - 4) оқушының өмірлік саналы ұстанымдарын және өз әрекеті бойынша жасаған таңдауына жауапкершілікпен қарау қасиетін қалыптастыру үшін коучингтік тәсілдерді қолдану;
 - 5) практикалық дағдылар мен біліктіліктерді қалыптастыруға бағытталған тренингтік форматты қолдану, сонымен бірге үдерісті ойындар (ағылш. gamification) пайдалану арқылы алғашқы тәжірибені қалыптастыру.
 - 6) синергетикалық әсер алу мақсатымен пәнді өміраралық деңгейде меңгертудегі өзара әрекеттестік аясында ақпарат алмасу үшін «Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» курсы бойынша мектеп оқушыларының арнайы ресурсында ғаламтор-қауымдастық құру. Осы on-line порталы арқылы электрондық кітапхана базасы мен жұмыс материалдарының базасын, вебинар және қонақ алаңдарын, олимпиада, байқау және т.б. іс-шаралар алаңдарын құру, стартаптар мен инвесторлар арасындағы қарым-қатынас алаңдарын қалыптастыру;
 - 7) пәнді практикалық және әдіснамалық тұрғыдан барынша тиімді толықтыру мен қамтамасыз етуге септігін тигізетін инфрақұрылым жасау:
- Қазақстан Республикасының кәсіпкерлік білім беру ассоциациясына мүше Қазақстанның кәсіпкерлік ЖОО-ы;

оқушыларға шығармашылық пен дербес шешімдер қабылдау үшін еркіндік берелі, сонымен қатар оқушылар әр түрлі мәселелер бойынша сарапшылардың рөліне еніп, өздерін сынап көреді.

Әдістеменің негізгі ұғымы – «Жобва». Оқушылар пәнді оқыту үшін 11-сыныбының бірінші және екінші тоқсанында осындай «Жобаны» дамытуы тиіс. Алдымен олар өз командасына мамандарды тартуға тырысатын стартаптың негізін қалаушысы рөлінде өзін елестетуі керек. Содан кейін олар басшылар, маркетингтер, зерттеушілер сияқты өз стартаптарымен жұмыс істейтін болады. Оларға өз клиентін зерттеуге, өз өнімінің прототипін жасауға, серіктестерді табуға және т.б. көптеген әрекеттер жасауына тұра келеді.

«Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» оқу пәнінің 11-сыныптағы базалық білім мазмұны:

1) «Стартапкселератор(1)». 10 сыныпта алынған білім мен дағдылар негізінде жеке өзіндік бизнес-идеямен жұмыс жасау. Жеке бизнес-модельді құру туралы түінкті қалыптастыру, өзгерістерді басқару дағдылары. Бизнес-модель жүйесін құру призмасы тұрғысынан жеке бизнес ті құру мен жүргізудің тәжірибелік дағдыларын қалыптастыру. Оқушылардың жеке бизнес-идеяларын қорғауы (жаздық демалысқа үй тапсырмасы), идеялардың келісілген бағалауы мен 2-5 адамнан тұратын командалар құру (хакатон форматында қызығушылық танытқан тараптар (мектептер, аймақтық жоғары оқу орындары, жергілікті компаниялар) тарапынан мәселелерді құруға да мүмкін болады). Заманауи стартап-акселераторлар мысалымен негізгі құрал – канва бизнес-моделімен (Canvas) танысу. Бизнес-жоспар құрылымын түсіну. Өз өнімінің қызмет көрсетудің құндылық ұсынысын, қолданушылар сегментін, коммуникациялар арналарын, пайдаланушылармен қатынас пен табыстар түсімдерін анықтау. Тоқсандықтың оқу үдерісінің құрылымы: 1. Теориялық оқыту сабағы; 2. Өзінің жеке жобасын жасауда алынған білімдерді қолдану бойынша топтарда тәжірибелік жұмыс жасау;

2) «Стартапкселератор(2)». Оқушылардың өзіндік жеке жобаларын жасаудың қорытынды кезеңі. Маңызды құндылықтарды құруға қажетті ресурстармен (материалды, физикалық, адами, зияткерлік) танысу. Әр ресурстарды талдау: оқушылардың жеке жобаларына қажетті ресурстарды таңдау, ресурстар құнын анықтау, олардың орналасуын анықтау. Маңызды құндылықтарды құру үшін ресурстарды басқару. Бизнес-концептіні құру (бизнес-модельдер, нарық мәселелері, команданың сипаты, мақсаттар). Тоқсандықтың оқу үдерісінің құрылымы: 1. Теориялық оқыту сабағы; 2. Өзінің жеке жобасын жасауда алынған білімдерді қолдану бойынша топтарда тәжірибелік жұмыс жасау;

3) «Кәсіпкердің өзін-өзі алға жылжытуы». Жеке қаржылық сауаттылықпен танысу, жеке қаржы ресурстарын басқара білу мен өзін-өзі алға жылжыту бағдарламасын жасақтау. Өзіндік презентация, өз-өзін сату, түйіндеме құру мен кәсіби байланыстар орнату бойынша тәжірибелік білім;

4) «Даму стратегиясы». Кәсіпкердің стратегиялық ойлау қабілетін дамыту. Бизнес-кейстер мен теориялар арқылы ішкі нарықта және халықаралық нарықтарда да бизнестің дамуының моделін таныстыру. Бизнесті қолдау институттарының рөлін бөліп қарастыру. Мақсат қою құралдары арқылы жеке дербес өмірлік стратегия мен мансапты (1-20 жыл) құру.

Бағдарлама үш жыл бойы жүзеге асырылып келеді. Осы уақыт ішінде мұғалімдерге арналған бірқатар оқулықтар мен нұсқаулықтар жазылды, пән мұғалімдерін қайта даярлау үшін тренингтер өткізілді, мұғалімдерден, ата-аналардан және мектеп оқушыларынан кері байланыс жиналды, екі тілде тегін курстар мен оқу материалдар жинағы бар интернет-ресурс құрылды.

«Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» пәні бойынша сабақтарға қонақ дәрістерін өткізу үшін жергілікті кәсіпкерлерді, қоғам қайраткерлерін, «Атамекен» өңірлік кәсіпкерлік палатасының қызметкерлерін қатыстыруға болады.

Тоқсандағы бөлімдер бойынша және бөлімдер ішінде сағаттарды бөлуді мұғалімнің қалауына қарай өзгертуге болады. «Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» пәнін сабақ кестесіне жұлпен қою ұсынылады.

«Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» пәні бойынша жиынтық бағалау жүргізілмейді. Формативті бағалау пәнді оқу барысында білім алушылардың оқу жетістіктеріне мониторинг жүргізу және оқу үдерісінде оларға қолдау көрсету мақсатында жүргізіледі.

Формативті бағалау нәтижелері электронды/қағаз журналда балл түрінде қойылады. Қалыптастырушы бағалау үшін ең жоғары балл 10-11 сыныптарда 10 балдан аспайды, бұл ретте 1-3 балл төмен деңгей, 4-7 балл – орта деңгей, 8-10 балл – жоғары деңгей критерийлеріне сәйкес келеді. Орта есеппен 7-10 балл жинаған оқушыға тоқсан соңында автоматты түрде «есептелді» қойылады.

Қашықтан оқыту кезіндегі кеңес білім алушылардың жұмысын басқару және оларға пәнді өз бетінше оқып-үйренуге көмек көрсету нысандарының бірі болып табылады. Қашықтан оқыту технологиялары оқытудың түрлі әдістер мен қосымшалар арқылы жүзеге асырылады Zoom.us, WhatsApp, Googleclassroom, Bilimland online-mekter.org) және т.б. Zoom.us платформасында топтық тапсырмаларды беру кезінде сессиялық залдарға бөлу арқылы өткізу ұсынылады.

Тоқсан соңында мен оқу жылының соңында «есептелді» («есептелген жоқ») қойылады.

«Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» оқу пәні әр түрлі мамандық дипломы бар мұғалімдер бере алатындай жасалған, бірақ берілген пәнді оқыту үшін «Атамекен» ҚР ҰҚП-ның ұйымдастырған арнайы біліктілікті арттыру курстарынан өтіп, қатысты сертификаты бар болуы тиіс.[2]

«КӘСІПКЕРЛІК ЖӘНЕ БИЗНЕС-ПЛАНЫ» ПАНЫ 11 - СЫНЫП
Барлығы: 34 сағат, аптасына 1 сағат

№ р/с	Бөлім	Сыбақтардың тақырыбы	Оқудың мақсаттары	Сағат саны	Күні
І тоқсан					
1	Стартап акселератор	Питчинг	11.1.1.1 кәсіпкер (стартапер) үшін питчингтің мәні мен мағынасын түсінеді; 11.1.1.2 оқу-ойын жағдайында өз идеяларын іске асыру үшін питчинг дағдыларын қолданады	1	03.09
2		Команда құру және кәсіпкерлік қызметтегі командалар ролі	11.1.2.1 команда мүшелері арасындағы рөлдерді анықтайды; 11.1.2.2 оқу-ойын жағдайында командаға қажетті адамдарды тарту үшін шешендік өнер дағдыларын қолданады	1	10.09
3-4		Бизнес-модель канвасы, маңызды құндылықтарды анықтау. Бизнес-жоспар құрылымы	11.1.3.1 бизнес модель түсінігін суреттейді; 11.1.3.2 Канва бизнес моделінің және бизнес-жоспардың құрылымын түсінеді; 11.1.3.3 оқу-ойын жағдайында өз стартап идеялары үшін маңызды құндылықтарды қалыптастыру дағдыларын қолданады	2	17.09 24.09
5		Стартап-жобалардағы маркетинг	11.1.4.1 стартап жоба үшін маркетингтің мәнін түсінеді; 11.1.4.2 тұтынушылар сегменттерін мен олардың қажеттіліктерін, нарық сыйымдылығын талдайды; 11.1.4.3 өміршеңдігі ең төмен өнімнің (MVP) қағидаларын түсінеді; 11.1.4.4 өз стартапында ең аз мөлшерде өнімді сату туралы шешім қабылдайды	1	01.10
6		Стартап-жобалардағы коммуникация арналары	11.1.5.1 тұтынушыға құндылық «Қалай» (қандай арналар нәтижесінде) жеткізіледі? – деген сұраққа жауап береді; 11.1.5.2 қандай да бір коммуникация арналарын таңдау қандай пайда әкелетінін түсіндіреді	1	08.10
7-8		Тұтынушылық және сатып алушылық бейілділік	11.1.6.1 «тұтынушылық және сатып алушылық бейілділік» түсінігін ажыратады; 11.1.6.2 коммуникация каналдары арқылы тұтынушылар мен өз арақатынас стратегиясын құрады	1	15.10

9	Стартаптардағы пайда арналары	11.1.7.1 AB-тест, пайда түсімі арналарының мәнін түсінеді; 11.1.7.2 кіріс құрылымын аяқтайды; 11.1.7.3 оқу-ойын жағдайында AB-тесттің талдау мақсатында қолданылады	1	22.10	
II-тоқсан					
1	Бизнес ресурстар және ресурстарды басқару	11.2.1.1 стартаптарда ресурстардың мәні мен маңызын түсінеді; 11.2.1.2 адами, қаржылық, материалдық, интеллектуалдық бизнес ресурстарды ажыратады	1	05.11	
2	Кәсіпкерлік қызметтегі серіктестік	11.2.2.1 стартап үшін аутсорс пен серіктестіктің мәні мен маңызын түсінеді; 11.2.2.2 серіктестіктің қағидаларын сипаттайды; 11.2.2.3 өз жобасы үшін серіктестер тізімін құру үшін дағдыларын қолданады	2	12.11 19.11	
3-4	Стартап акселератор	Бизнестегі маңызды қызмет	11.2.3.1 операциялық қызметтің мәнін түсінеді; 11.2.3.2 өз стартапында операциялық қызметті анықтау үшін дағдыны қолданады	1	26.11
5		Кәсіпкерлік қызметтегі салықтар	11.2.4.1 салық және оның мемлекет үшін маңызын сипаттайды; 11.2.4.2 салық режимдерінің ерекшеліктерін ажырата біледі	1	03.12
6		Шығындар құрылымы	11.2.5.1 шығын құрылымын түсінеді; 11.2.5.2 Стартап жобасында шығыс пен кіріс құрылымын талдайды	1	10.12
7		Жобаның аяқталуы және оның нәтижелерін талдау – бизнес-жобалардың питчингі	11.2.6.1 стартап жобаның инвестициялық тартымдылығын түсінеді; 11.2.6.2 инвесторлардың назарын аудару үшін шешендік өнер (питчинг) дағдыларын қолданады	2	17.12 24.12
III-тоқсан					
1		Жеке адамның активтері мен пассивтері	11.3.1.1 актив және пассив, бюджеттің мәнін түсінеді; 11.3.1.2 кірістер мен шығындарды ажырата біледі	1	14.01
2		Жинақтаулар, кредиттер және депозиттер	11.3.2.1 ҚР екі деңгейлі банктік жүйені ажыратады; 11.3.2.2 депозиттер мен кредиттің мәнін түсінеді; 11.3.2.3 кредиттік және депозиттік мөлшерлемеге әсер етуші факторы ретіндегі инфляция түсінігін түсінеді;	1	21.01

			11.3.2.4 депозиттік және кредиттік пайызды есептеуде дағдыларды қолданады		
		Дүниежүзілік акция бірліктері, электронды акциялар	11.3.3.1 әлемдік акция бірліктерінің жүйесін сипаттайды; 11.3.3.2 қолма қол және қолма-қол акциясыз есеп айырысуды ажыратады	1	28.01
		Қор нарығы	11.3.4.1 қор нарығының жұмыс механизмін біледі; 11.3.4.2 қор нарығына экономикалық пиклардың әсерін біледі; 11.3.4.3 құнды қағаз түрлерінің айырмашылығын анықтайды	1	04.02
3	Кәсіпкердің өзін-өзі жетілдіруі	Жеке бюджетті басқару	11.3.5.1 жеке бюджетті басқарудың негізін түсінеді; 11.3.5.2 жеке бюджетті басқару құралдарын қолданады	1	11.02
4		Өзін-өзі алға жылжыту	11.3.6.1 өзін-өзі алға жылжыту мәні мен оның құрамын және жеке брендингті түсінеді; 11.3.6.2 құзыреттілік пен біліктіліктің айырмашылығын анықтайды	1	18.02
5		Түйіндеме және түйіндеме құру тәжірибесі	11.3.7.1 өз түйіндемесін құру дағдыларын қолданады; 11.3.7.2 оқу-ойын жағдайында жұмысқа орналасуда өзін өзі дамыту дағдыларын қолданады	1	25.02
6		Нетворкинг (кәсіби жүйелер)	11.3.8.1 адамдар мен сенімді және ұзақ мерзімді қатынастың маңызы және өзара көмектесу қажеттігін түсінеді; 11.3.8.2 өз мәселесін шешу үшін екі жақты іс-әрекеттің кәсіби потенциалын пайдалану мүмкіндігін өз көзқарасымен суреттейді		
		Кәсіпкердің іскерлік қарым-қатынасы – келіссөздер мен келіссөздер жүргізу тәжірибелері	11.3.9.1 кәсіпкер үшін келіссөздердің маңызын түсінеді; 11.3.9.2 оқу-ойын жағдайы шеңберінде оқушылардың өзара қатынасындағы келіссөз дағдыларын қолданады	1	04.03
7		Эмоционалды интеллект	11.3.10.1 эмоционалды интеллект мәні мен мағынасын түсінеді; 11.3.10.2 эмоционалды интеллектіні басқарудың көмегімен өз мақсаттарына жету мүмкіндіктерін зерттейді	1	11.03
8		Тайм-менеджмент	11.3.11.1 тайм-менеджментінің мәні мен мағынасын түсінеді; 11.3.11.2 өз тиімділігін арттыру мақсатында уақытты басқару дағдыларын қолданады	1	18.03
9					
IV тоқсан					
1		Бизнес ауқымын кеңейту – нарық дамуын болжау	11.4.1.1 бизнестің ауқымын кеңейту және оның мәнін түсінеді; 11.4.1.2 нарық дамуының болжамын талдайды	1	01.04

2	Даму стратегиясы	Бизнес дамуының тәсілдері мен түрлері	11.4.2.1 дамудың базалық стратегияларының мәнін түсінеді; 11.4.2.2 экономикалық өсу, ЖҰІ, ЖІӨ мәнін түсінеді; 11.4.2.3 бизнес дамуының қарқынды және экстенсивті тәсілдерін танып біледі	1	08.04
3		Сапаны басқару	11.4.3.1 сапаны басқару құрамын және оның мәнін түсінеді; 11.4.3.2 Кайдзен қағидасын суреттейді	1	15.04
4		Халықаралық бизнес	11.4.4.1 халықаралық бизнестің мәні мен мағынасын түсінеді; 11.4.4.2 халықаралық нарыққа Қазақстан өнімдерін шығарудың стратегиясын құруда өзіндік көзқарасты қалыптастыру үшін халықаралық бизнестің аясынан факторларды синтездейді.		
5		Тұтынушының құқығын қорғау	11.4.5.1 тұтынушылардың құқығын қорғауға бағытталған, мемлекет пен қоғамдық қозғалыс іске асырып отырған шаралар жиынтығымен танысады; 11.4.5.2 тұтынушылардың құқығын қорғау ұйымдарына жырата біледі; 11.4.5.3 оқу-ойын жағдайында тұтынушылардың құқығын қорғау дағдыларын қолданады	1	22.04
6		Кәсіпкердің құқығын қорғау, бизнес қолдау институттары	11.4.6.1 кәсіпкерлердің құқығын қорғауға бағытталған, мемлекет пен қоғамдық қозғалыс іске асырып отырған шаралар кешенімен танысады; 11.4.6.2 кәсіпкерлердің құқығын қорғау ұйымдарын ажырата біледі; 11.4.6.3 кәсіпкерлік пен бизнес қолдау институттарын сипаттайды; 11.4.6.4 ШОБ-ты мемлекеттік қолдау түрлерін түсінеді;	1	29.04
7		Кәсіпкерлердің жауапкершілігі (экономикалық, әлеуметтік, заңды, экологиялық, этикалық)	11.4.7.1 кәсіпкерлердің экономикалық, әлеуметтік, заңды, экологиялық, этикалық жауапкершілік түрлерін танып біледі	1	06.05
8		Мақсаттарды қоя білу	11.4.8.1 мақсатты қоя білудің мәнін түсінеді; 11.4.8.2 мақсатты тиімді қою үшін мақсатты болжау құралын қолданады	1	13.05
9		Өзіндік өмір стратегиясы	11.4.9.1 дұрыс мақсат қою арқылы жеке мансап стратегиясын құрады; 11.4.9.2 жеке өмір стратегиясын қорғау кезінде шешендік өнер дағдыларын қолданады	1	20.05

Негізгі әдебиеттер:

- Atameken Academy білім беру онлайн-платформасының (бейнесабақтары) материалдары / atameken.co.
«2021-2022 оқу жылында қазақстан республикасының орта білім беру ұйымдарында оқу процесін ұйымдастырудың ерекшеліктері туралы» Әдістемелік нұсқау хат Нұр-Сұлтан: Ы.Алтынсарин атындағы ҰБА, 2021. – 320 б.
- Әдістемелік құрал: Кәсіпкерлік және бизнес негіздері. 10-сыныпқа арналған / Е.С. Дүйсенханов, С. А. Щеглов, Д. Ханин, А. М. Фазылжанова, А. А. Сейтенова. — Алматы: Көкжиек-Горизонт, 2019. — 112 бет.
- Әдістемелік құрал: Кәсіпкерлік және бизнес негіздері. 11-сыныпқа арналған /Е. С. Дүйсенханов, Н.Е. Жұлдызбаев, С. А. Щеглов — Алматы: Көкжиек-Горизонт, 2020. — 297 бет.
- Әдістемелік құрал: «Кәсіпкерлік қызмет негіздері» курсы бойынша техникалық және кәсіптік білім беру студенттеріне арналған жұмыс дәптері/ Е.С. Дүйсенханов, Н.Е. Жұлдызбаев, А.С. Успаева, А.С.Өтепқалиев, С.Атагельдинова – «Атамекен» ҚР ҰКП - Нұр-Сұлтан: «Астана қаласы жас мүтедектері» ҚБ, 2019 ж. – 208 б.
- Әдістемелік құрал: «Кәсіпкерлік қызмет негіздері» курсы бойынша техникалық және кәсіптік білім беру оқытушыларына арналған нұсқаулық / Е. С. Дүйсенханов, Н. Е. Жұлдызбаев, А. С. Успаева. – «Атамекен» ҚР ҰКП – Нұр-Сұлтан: «Астана қаласы жас мүтедектері» ҚБ, 2019 ж. – 300 б.
- Б. З. Зельдович. Әдістемелік құрал «Деловые игры в управлении полиграфическими и издательскими процессами», МГУП, 2011 ж.
- Білім беру мазмұны жаңартылған оқу бағдарламасымен «Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» оқу пәнін (10-11-сыныптарда) оқыту бойынша әдістемелік ұсынымдар Нұр-Сұлтан: Ы.Алтынсарин атындағы ҰБА, 2020. – 247 б./<http://new.nao.kz/blogs/view/2/1705?lang=kz>
- «Бизнестің жол картасы-2025» бизнесті қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы/Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 24 желтоқсандағы № 968 қаулысы.
- «Жаңа жағдайдағы Қазақстан: іс-қимыл кезеңі» атты Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, 01 қыркүйек 2020 ж./<https://www.akorda.kz/>;
- «Жалпы білім беру ұйымдарына арналған жалпы білім беретін пәндердің, таңдау курстарының және факультативтердің үлгілік оқу бағдарламаларын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрінің 2013 жылғы 3 сәуірдегі № 115 бұйрығына өзгеріс пен толықтырулар енгізу туралы» Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрінің 2017 жылғы 27 шілдедегі № 352 бұйрығына өзгерістер енгізу туралы/Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрінің 2019 жылғы 7 наурыздағы № 105 бұйрығы/<https://adilet.zan.kz/kaz/docs/V1900018382>
- Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі/ Қазақстан Республикасының Кодексі 1994 жылғы 27 желтоқсандағы № 268-ХІІІ/ <http://adilet.zan.kz>;
- «Қазақстан Республикасындағы бастауыш, негізгі орта, жалпы орта білім берудің үлгілік оқу жоспарларын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрінің 2012 жылғы 8 қарашадағы № 500 Бұйрығы. Қазақстан Республикасының Әділет министрлігінде 2012 жылы 10 желтоқсанда № 8170 тіркелді/ <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/V1200008170>
- «Тұтынушылар құқығын қорғау туралы» 2010 жылдың 4 мамырындағы № 274-ІV ҚР Заңы/<http://adilet.zan.kz>;
- Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі) // Қазақстан Республикасының Кодексі 2017 жылғы 25 желтоқсандағы № 120-VІ ҚРЗ/ <http://adilet.zan.kz>;
- Қазақстан Республикасының Әкімшілік құқық бұзушылық туралы кодексі //Қазақстан Республикасының Кодексі 2014 жылғы 5 шілдедегі № 235-V ҚРЗ/ <http://adilet.zan.kz>;
- Котлер Ф. Основы маркетинга. 5-е изд. / Ф. Котлер, А. Гари. – М.: Вильямс, 2016. – 752б.
- Кәсіпкерлік және бизнес негіздері. 10-сыныпқа арналған оқулық. 1-2-бөлім. /Е. С. Дүйсенханов, С. А. Щеглов, Д. Ханин, А. М. Фазылжанова, А. А. Сейтенова. — Алматы: Көкжиек-Горизонт, 2019. — 1-бөлім-132 б., 2-бөлім-182 бет.