

«Келісемін»

«Қазығұрт ауданының білім бөлімі»
мемлекеттік мекемесінің
әдістемелік кабинет меңгерушісі

А.Шерова

«Бекітемін»

Мектеп директоры:

Ж.Ажитаев

«Тілектес» жалпы білім беретін мектебінің 10-11 сыныбына арналған
«Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» курсының жылдық жоспары

«Кәсіпкерлік және бизнес негіздері»

Түзген: Аманкүл Бейбіт

2023-2024 оқу жылы

«КӘСІПКЕРЛІК ЖӘНЕ БИЗНЕС НЕГІЗДЕРІ» ПӘНІ ІІ СЫНЫП

Барлығы: 34 сағат, аптасына 1 сағат

№ р/с	Бөлім	Сабақтардың тақырыбы	Оқудың мақсаттары	Сағат саны	Күні
I тоқсан -сағ					
1	Стартап акселератор (1)	1.1 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	05.09.2021
2	Стартап акселератор (1)	1.2 Команда құру және кәсіпкерлік қызметтегі командалар рөлі	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	12
3	Стартап акселератор (1)	1.3 Канва бизнес-моделі, 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 қалыптастырудағы дағдыларын қолданады	1	19
4	Стартап акселератор (1)	1.4 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 өміршеңдігіне төмен өнімнің (MVP) қағидаларын түсінеді; 11.1.4.4 өз стартапында аз мөлшерде өнімді сату туралы шешім қабылдайды	1	26

5	Стартап акселератор (1)	1.5 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 арналарынан таңдау қандай пайда әкелетінін түсіндіреді	1	05.10
6-7	Стартап акселератор (1)	1.6 Тұтынушылық және сатып алушылық бейімділік	11.1.6.1 «тұтынушылық және сатып алушылық бейімділік» түсінігіне ажыратады; 11.1.6.2 коммуникация каналдары арқылы тұтынушылар мен өзара қатынас стратегиясын құрады	2	10 12
8	Стартап акселератор (1)	1.7 Стартаптардағы пайда арналары	11.1.7.1 АВ-тест, пайда түсімі арналарының мәнін түсінеді; 11.1.7.2 кіріс құрылымын талдайды; 11.1.7.3 оқу-ойын жағдайында АВ-тесттің талдау мақсатында қолданады	1	24
II-тоқсан 8-сәт					
1	Стартап акселератор (2)	2.1 Бизнес ресурстар және ресурстарды бағалау	11.2.1.1 стартаптардың ресурстардың мәні мен маңызын түсінеді; 11.2.1.2 адами, қаржылық, материалдық, интеллектуалды, бизнес ресурстарды ажыратады	1	02.11
2	Стартап акселератор (2)	2.2 Кәсіпкерлік қызметтегі серіктестік	11.2.2.1 стартап үшін аутсорс пен серіктестіктің мәні мен мағынасын түсінеді; 11.2.2.2 серіктестіктің қағидаларын сипаттайды; 11.2.2.3 өз жобасы үшін серіктестер тізімін құру үшін дағдыларын қолданады	1	14
3-4	Стартап акселератор (2)	2.3 Бизнесітегі маңызды қызмет	11.2.3.1 операциялық қызметтің мәнін түсінеді; 11.2.3.2 өз стартапында операциялық қызметті анықтау үшін дағдыны қолданады	2	21 23

5	Стартап акселератор (2)	2.4 Кәсіпкерлік қызметтегі салықтар	11.2.4.1 салық және оның мемлекет үшін маңызын сипаттайды; 11.2.4.2 салық режимдерінің ерекшеліктерін ажырата біледі	1	05.12
6	Стартап акселератор (2)	2.5 Шығындар құрылымы	11.2.5.1 шығын құрылымын түсінеді; 11.2.5.2 Стартап жобасында шығыс пен кіріс құрылымын талдайды	1	12
7-8	Стартап акселератор (2)	2.6 Жобаның аяқталуы және оның нәтижелерін талдау – бизнес-жобалардың питчингі	11.2.6.1 стартап жобаның инвестициялық тартымдылығын түсінеді; 11.2.6.2 инвесторлардың назарына аудару үшін шешендік көнер (питчинг) дағдыларын қолданады	2	19 26
III-тоқсан 10-сәуі					
1	Кәсіпкердің өзін-өзі алғашқы жылғытуы	3.1 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	09
2	Кәсіпкердің өзін-өзі алғашқы жылғытуы және депозиттер	3.2 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; 11.3.2.4 депозиттік және кредиттік пайызды есептеу де дағдыларды қолданады	1	16
	Кәсіпкердің өзін-өзі алғашқы жылғытуы	3.3 Дүние жүзілік ақша бірліктері, электронды ақшалар	11.3.3.1 әлемдік ақша бірліктерінің жүйесін сипаттайды; 11.3.3.2 қолма қол және қолма-қол ақшасыз есеп айырысуды ажыратады	-	23
3	Кәсіпкердің өзін-өзі алғашқы жылғытуы	3.4 Қорнарығы	11.3.4.1 қорнарығының жұмыс механизмін біледі; 11.3.4.2 қорнарығына экономикалық циклдардың әсерін біледі;	1 -	30

			11.3.4.3 құндықағазтүрлерініңайырмашылығынанықтайды		
4	Кәсіпкердіңөзін-өзіалғажылжытуы	3.5 Жеке бюджетті басқару	11.3.5.1 жекебюджеттібасқарудыңегізінтүсінеді; 11.3.5.2 жекебюджеттібасқаруқұралдарынқолданады	1	
5	Кәсіпкердіңөзін-өзіалғажылжытуы	3.6 Өзін-өзіалға жылжыту	11.3.6.1 өзін-өзіалғажылжытумәні мен оныңқұрамынжәнежекебрендінгітүсінеді; 11.3.6.2 құзыреттілік пен біліктіліктіңайырмашылығынанықтайды	1	06.02
6	Кәсіпкердіңөзін-өзіалғажылжытуы	3.7 Түйіндеме және түйіндеме құру тәжірибесі	11.3.7.1 өзтүйіндемесінқұрудағыларынқолданады; 11.3.7.2 оқу- ойынжағдайындажұмысқаорналасудаөзінөзідамытудағы ларынқолданады	1	13
	Кәсіпкердіңөзін-өзіалғажылжытуы	3.8 Нетворкинг (кәсібижүйелер)	11.3.8.1 адамдарменсенімдіжәнеұзақмерзімдікатынастыңмаңыз ыжәнеөзарақөмектесукажеттігінтүсінеді; 11.3.8.2 өзмәселесіншешуүшінскіжактыс- әрекеттіңкәсібипотенциалынпайдаланумүмкіндігінөзкөз қарасыменсуреттейді	-	20
7	Кәсіпкердіңөзін-өзіалғажылжытуы	3.9 Кәсіпкердің іскерлік қарым-қатынасы – келіссөздер мен келіссөздер жүргізу тәжірибелері	11.3.9.1 кәсіпкерүшінкеліссөздердіңмаңызынтүсінеді; 11.3.9.2 оқу- ойынжағдайышөңберіндеоқушылардыңөзарақатынасын дағыкеліссөз дағыларынқолданады	1	27
8	Кәсіпкердіңөзін-өзіалғажылжытуы	3.10 Эмоционалды интеллект	11.3.10.1 эмоционалды интеллект мәні мен мағынасынтүсінеді; 11.3.10.2 эмоционалдыинтеллектінібасқарудыңкөмегіменөзмақса ттарынажетумүмкіндіктерінзерттейді	1	06.03
9	Кәсіпкердіңөзін-өзіалғажылжытуы	3.11 Тайм-менеджмент	11.3.11.1 тайм-менеджментініңмәні мен мағынасынтүсінеді;	1	12

			11.3.11.2 өзінділігінарттырмақсатындауақыттыбасқарудағыл арынқолданады		
10	Даму стратегиясы	4.1 Бизнес ауқымын кеңейту – нарық дамуын болжау	11.4.1.1 бизнесінауқымын кеңейту және оның мәнін түсінеді; 11.4.1.2 нарық дамуының болжамын талдайды	1	19
IV тоқсан 8-сәт					
1	Даму стратегиясы	4.2 Бизнес дамуының тәсілдері мен түрлері	11.4.2.1 дамудың базалық стратегияларының мәнін түсінеді; 11.4.2.2 экономикалық қосу, ЖҮӨ, ЖІӨ мәнін түсінеді; 11.4.2.3 бизнес дамуының қарқынды және экстенсивті тәсілдерін та нып біледі	1	02.04
2	Даму стратегиясы	4.3 Сапаны басқару	11.4.3.1 сапаны басқару құрамын және оның мәнін түсінеді; 11.4.3.2 Қайден қағидасын суреттейді.	1	09
3	Даму стратегиясы	4.4 Халықаралық бизнес	11.4.4.1 халықаралық бизнесінің мәні мен мағынасын түсінеді; 11.4.4.2 халықаралық нарыққа Қазақстан өнімдерін шығарудың стратегиясын құруда өзіндік көзқарасты жалыптастыру үшін халықаралық бизнесінің аясынан факторларды синтездейді.	1	15
4	Даму стратегиясы	4.5 Тұтынушының құқығын қорғау	11.4.5.1 тұтынушылардың құқығын қорғауға бағытталған, мемлекет пен қоғамдық қозғалыс іске асырып отырған шаралар жиынтығы ментанысады; 11.4.5.2 тұтынушылардың құқығын қорғау ұйымдарына жырата бі	1	23

			леді; 11.4.5.3 оқу- ойын жағдайында тұтынушылардың құқығын қорғауда дағылырын қолданады		
5	Даму стратегиясы	4.6 Кәсіпкердің құқығын қорғау, бизнес қолдау институттары	11.4.6.1 кәсіпкерлердің құқығын қорғауға бағытталған, мемлекетпен қоғамдық қозғалыс іске асырып отырған шаралар кешенімен танысады; 11.4.6.2 кәсіпкерлердің құқығын қорғау ұйымдарына жырата біледі; 11.4.6.3 кәсіпкерлікпен бизнес қолдау институттарын сипаттайды; 11.4.6.4 ШОБ-тыме млекеттік қолдау түрлерін түсінеді; 11.4.6.5 оқу-ойын жағдайында кәсіпкерлердің құқығын қорғау дадыларын қолданады	1	30
6	Даму стратегиясы	4.7 Кәсіпкерлердің жауапкершілігі (экономикалық, әлеуметтік, заңды, экологиялық, этикалық)	11.4.7.1 кәсіпкерлердің экономикалық, әлеуметтік, заңды, экологиялық, этикалық жауапкершілік түрлерін танып біледі	1	09.05
7	Даму стратегиясы	4.8 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	14
8	Даму стратегиясы	4.9 Өзіндік өмір стратегиясы	11.4.9.1 дұрыс мақсат қою арқылы жеке мансап стратегиясын құрады; 11.4.9.2 жеке өмір стратегиясын қорғау кезінде шешенді қонер дағдыларын қолданады	1	21
	Барлығы			34	

«КӘСІПКЕРЛІК ЖӘНЕ БИЗНЕС НЕГІЗДЕРІ» ПӘНІ 10 СЫНЫП

Барлығы: 34 сағат, аптасына 1 сағат

№ р/с	Бөлім	Сабактардың тақырыбы	Оқудың мақсаттары	Сағат саны	Күні
I тоқсан 8-сағ					
1	Экономикалық құбылыс ретіндегі кәсіпкерлік	1.1 Кәсіпкерлікке кіріспе	10.1.1.1 «жеке кәсіпкер», «бизнесмен», «кажеттілік», «игілік» түсініктерін түсінеді; 10.1.1.2 кәсіпкерліктің пәнін, мақсаттары мен міндеттерін түсінеді	1	04.09.2023
2-3	Экономикалық құбылыс ретіндегі кәсіпкерлік	1.2 Қазақстан экономикасына тарихи экскурс	10.1.2.1 Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерліктің тарихын талдай біледі; 10.1.2.2 экономикадағы кәсіпкерліктің мағынасын түсінеді; 10.1.2.3 микро экономика мен макроэкономика арасындағы айырмашылықты түсінеді	2	11 13
4	Экономикалық құбылыс ретіндегі кәсіпкерлік	1.3 Кәсіпкерлік тәсілдеме: бастамашылдық және даму мен жаңашылдыққа үздіксіз ұмтылу	10.1.3.1 кәсіпкерлікті жеке мотивация мен өзін-өзі іске асыру формасы ретінде қарастырады; 10.1.3.2 кәсіпкер біліктілігі ретінде идеяның қалыптасу маңызын бағалайды; 10.1.3.3 бизнес-идеяны қалыптастыру құралын қолданады	1	25
5-6	Экономикалық құбылыс ретіндегі кәсіпкерлік	1.4 Өндіріс үрдісіне қатысатын ресурстар	10.1.4.1 тауар мен қызмет көрсетулер өндірісіне қажетті ресурстар мен факторларды біледі; 10.1.4.2 тауар мен қызмет көрсетулер өндірісіне қажетті ресурстар мен факторлар арасындағы айырмашылықты түсінеді	2	02 09
7-8	Экономикалық құбылыс ретіндегі	1.5 Нарықтың қызмет ету механизмі	10.1.5.1 сұраныс пен ұсыныс заңдарын түсінеді; 10.1.5.2 сұраныс пен ұсынысқа әсер ететін факторларды біледі	2	16 23

	кәсіпкерлік				
II тоқсан 8-сағ					
1	Экономикалық құбылыс ретіндегі кәсіпкерлік	1.6 Нарықтық тепе-теңдік	10.1.6.1 нарықта тепе-теңдіктің қалыптасуы, артықшылық пен тапшылықты біледі; 10.1.6.2 негізгі факторлардың өзгерісіне нарықтың бейімделу үрдісі ретінде сұраныс пен ұсыныс икемділігін түсінеді	1	06.11
2	Заманауи жағдайлардағы кәсіпкерлік	2.1 Бизнес неден басталады?	10.2.1.1 экономикалық құбылыс ретінде кәсіпкерлікті талдайды; 10.2.1.2 заманауи жағдайларда кәсіпкерліктің даму факторларын біледі	1	13
3	Заманауи жағдайлардағы кәсіпкерлік	2.2 Кәсіпкерлік қызмет түрлері, кәсіпкерліктің ұйымдастырушылық-құқықтық формалары	10.2.2.1 кәсіпкерлік қызмет түрлерін ажырата біледі; 10.2.2.2 мемлекет экономикасындағы, соның ішінде Қазақстандағы шағын және орта бизнестің рөлін түсінеді; 10.2.2.3 кәсіпкерліктің ұйымдастырушылық-құқықтық формаларын ажырата біледі	1	20
4	Заманауи жағдайлардағы кәсіпкерлік	2.3 Стартап мәдениет	10.2.3.1 стартап түсінігін суреттейді; 10.2.3.2 стартап пен жұмыс істеп тұрған бизнестің айырмашылығын біледі.	1	27
5-6	Заманауи жағдайлардағы кәсіпкерлік	2.4 Кәсіпкерліктегі инновациялар мен трендтер (әлемдік,	10.2.4.1 Қазақстанда кәсіпкерліктің дамуындағы географиялық-аймақтық ерекшеліктерін түсінеді; 10.2.4.2 Қазақстандағы кәсіпкерліктің заманауи тенденцияларын танып біледі; 10.2.4.3 кәсіпкерліктің трендтерінің болашақ	1	09.12

		сегменттеу	10.3.5.2 белгілі бір мақсатты аудиториялардың қажеттіліктерін анықтайды.		
6	Әрекеттегі маркетинг	3.6 Бренд	10.3.6.1 брендтің негізгі құраушыларын біледі; 10.3.6.2 брендінің сипаттамалық және шығармашылық жағын ажыратады; 10.3.6.3 брендінің платформасын сипаттау үшін дағдыларды қолданады	1	12
7-8	Әрекеттегі маркетинг	3.7 Маркетингілік коммуникациялар	10.3.7.1 ATL, BTL маркетингілік коммуникациялар кешенін ажыратады; 10.3.7.2 ATL, BTL арқылы соңғы тұтынушыға дейін зерттелетін өнімнің/ қызмет көрсетудің құндылықтарын жеткізу жоспарын ұсынады.	2	19 25
9	Әрекеттегі маркетинг	3.8 Онлайн маркетингілік коммуникациялар	10.3.8.1 сандық маркетингтің мәнін түсінеді; 10.3.8.2 сандық маркетинг арқылы соңғы тұтынушыға дейін зерттелетін өнімнің/ қызмет көрсетудің құндылықтарын жеткізу жоспарын ұсынады	1	28 44
10	Ойлау дизайны	4.1 Ойлау дизайнына кіріспе	10.4.1.1 ойлау дизайнының мәнін түсінеді; 10.4.1.2 ойлау-дизайны қай жерде қолдануға болатынын түсінеді; 10.4.1.3 ойлау-дизайны тәсілдерін бизнес-идеяларды іздестіру мен бизнес-үрдістерді ұйымдастырудың дәстүрлі тәсілдері мен салыстырғандағы артықшылықтарын салыстыру.	1	18
IV тоқсан 7-сая					
1	Ойлау дизайны	4.2 Эмпатия	10.4.2.1 жобаға тікелей немесе жанама әсерететін тұтынушылар тобын анықтай біледі; 10.4.2.2 эмпатия қағидаларын түсінеді және тәжірибеде қолдана біледі; 10.4.2.3 сұхбат жасай білу және ондағы сұрақтар	1	26. 04

		аймақтық және жастардың)	кезеңдеріндегі болжамын талдайды		
7	Заманауи жағдайлардағы кәсіпкерлік	2.5 Қазіргі жағдайдағы бәсекенің дамуы	10.2.5.1 баға бойынша және бағалық емес, жетілген және жетілмеген бәсекелестік мысалдарын сипаттайды; 10.2.5.2 бәсекелестік стратегиясы мен бәсекелестер түрлерін сипаттайды; 10.2.5.3 баға бойынша және бағалық емес бәсекені қолданудың тиімділігін бағалауды жасайды	2	11 18
8	Заманауи жағдайлардағы кәсіпкерлік	2.6 Баға белгілеу - экономикалық категория ретінде баға қызметі мен мәні	10.2.6.1 экономикалық категория ретінде баға қызметі мен мәнін түсінеді; 10.2.6.2 бағаны қалыптастырудың құрылымын сипаттайды; 10.2.6.3 баға саясатының мәнін түсінеді; 10.2.6.4 баға стратегияларын ажыратады	1	25
ІІІ тоқсан 10-сағ					
1	Әрекеттегі маркетинг	3.1 Маркетингіге кіріспе	10.3.1.1 маркетинг және оның қызметін түсіндіреді; 10.3.1.2 өнім мен кәсіпорынның маркетингілік стратегиясына жыратады.	1	
2	Әрекеттегі маркетинг	3.2 Маркетинг-микс	10.3.2.1 4P, 4C, маркетинг-микс құрамын түсінеді; 10.3.2.2 4P, 4C, қолдану форматына жыратады.	1	08.01.2019 15
3	Әрекеттегі маркетинг	3.3 Кабинеттік және далалық зерттеулер	10.3.3.1 кабинеттік және далалық зерттеулердің айырмашылығын біледі; 10.3.3.2 кабинеттік және далалық зерттеу әдістемесі қолданады.	1	22
4	Әрекеттегі маркетинг	3.4 SWOT- талдау	10.3.4.1 SWOT талдаудың тағайындалуын түсіну; 10.3.4.2 зерттелеті нөнімнің күшті және әлсіз жақтарын бағалау кезінде SWOT-талдауды тәжірибеде қолданады.	1	29
5	Әрекеттегі маркетинг	3.5 Максатты аудитория,	10.3.5.1 тұтынушыны сегменттеудің мәні мен қағидаларын түсінеді;	1	04.02

			кезектілігін дұрыс ұйымдастыра алады.		
2	Ойлау дизайны	4.3 Талдау және синтез	10.4.3.1 мәселені дұрыс айқындап және сипаттай біледі; 10.4.3.2 сұхбаттаналынған ең маңызды тұжырымдарды анықтайды;	2	08 15
3	Ойлау дизайны	4.4 Идея ойлап табу	10.4.4.1 брейнсторминг қағидалары мен қажеттілігін түсінеді; 10.4.4.2 брейнстормингті жүргізу ережелері мен оларды сақтап, орындай алады біледі; 10.4.4.3 брейнсторминг кезеңдерін білу және кезеңдерін сақтап, айтылған идеяларды жүйелеу және солардың ішінен жақсысын таңдайды	1	22
4	Ойлау дизайны	4.5 Прототип жасау	10.4.5.1 прототип жасауды түсінеді және қағидаларын түсіндіреді; 10.4.5.2 прототип жасаудың негізгі әдістерін біледі және қолдана алады үйренеді	1	29
5	Ойлау дизайны	4.6 Тестілеу	10.4.6.1 адамға бағытталған дизайн үшін тестілеудің маңызын түсінеді; 10.4.6.2 шешім қабылдау кезінде кері байланыстың маңызын және эмпатияны тереңірек дамыту мүмкіндігін түсінеді;	1	06 13
6	Ойлау дизайны	4.7 Сторителлинг	10.4.7.1 жасалынған жұмыс үрдісін сипаттау үшін сторителлинг қағидаларын түсінеді; 10.4.7.2 ойлау-дизайнымен жұмыс жасау кезінде алынған барлық білімдерді талдау, тұжырымдар жасау және болашақта берілген қағидаларды қолдана алатындығын дәлелдеу	1	20
	Барлығы			34	