

**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
10-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

мектебіннің директоры:

Ж. Ажитаев



«КӘСІПКЕРЛІК ЖӘНЕ БИЗНЕС НЕГІЗДЕРІ»

«Тілектес» жалпы білім беретін мектебінің

10-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. Жанартылған 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 және бизнес негіздері пәнінің бағдарламасы нарық сарапшылары мен жұмыс істеп жүрген кәсіпкерлерді, «Атамекен» ҰҚП сарапшыларын тарта отырып әзірленді. Бұл оқу процесіне нақты қазақстандық бизнесмендердің тәжірибесі негізінде кәсіпкерлік қызметтің барлық қажетті аспектілерін және пәнді оқytудың үздік халықаралық практикасын енгізуге мүмкіндік береді. «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 ҰОЖ ҚР БЖҒМ №125 бұйрығы бойынша инвариантты компоненттің стандартты деңгейіндегі таңдау пәні) немесе аптасына 1 сағатты, оқу жылында 34 сағатты (жанартылған мазмұндағы ҰОЖ ҚР БЖҒМ №415 бұйрығы бойынша вариативті компоненттің «Жаһандық құзыреттіліктер» курсы ішінде) құрайды. [21,22]

Пәнді оқytудың 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 сүйеніп отырып, оқу пәнін құру;
- 2) оқytудың интерактивті және топтық ойын әдістемесі мен технологиясына, оқу үдерісіне оқушыларды белсенді араластыру жолдарына сүйеніп 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 әдіс-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 өңіраралық 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;

тапсырмалар арқылы қолдау.

9) клиентке бағытталуды дамыту үшін ойлау-дизайны қағидаларын қолдану.

Оқу материалының мазмұны оқу процесін геймификациялау (ойын техникасы), жобалық оқыту және кейстік жұмыс қағидаларына негізделген.

Халықаралық бағдарламалардың тәжірибелеріне қарағанда бұл бағдарлама интерактивті болып шықты және геймификация қағидалары мен бизнес-кейстерді зерделеуге негізделген: 40% – теория, 15% – бизнестен нақты мысалдар, 45% – ойын түріндегі тәжірибелік тапсырмалар енгізілген. Негізгі геймификация алынды? Себебі, кәсіпкерлік – бұл әрекет, тәжірибе арқылы оқып, түсіну. Геймификацияны (ойын техникасын) кеңінен қолдану материалды түсінуді жеңілдетіп қана қоймай, сондай-ақ келешекте шынайы жағдайларға лайықтауға болатын алғашқы пайдалы дағдыларды қалыптастыруға бейімделген.

Кейстік (жағдаяттық) оқыту әдісі бір жағдайға стандартты емес тәсілдермен қолданып, креативтілік танытуға шынайы мүмкіндік береді.

«Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» оқу пәнінің 10-сыныптағы базалық білім мазмұны:

1) «Экономикалық құбылыс ретіндегі кәсіпкерлік». ХХІ ғасырдың қажетті дағдысы болып табылатын, ерекше ой тәсілі ретінде кәсіпкерлік туралы түсінік.

Кәсіпкерлік ой дамуының тәсілдері. Экономикадағы және заманауи әлем дамуындағы кәсіпкерлер маңызы. Кәсіпкерлік призмасы арқылы оқушылардың өз көзқарасы мен мақсаттарын салыстыру. Кәсіпкер мен бизнесмен арасындағы айырмашылықты түсіну. Жас кәсіпкерлердің ролін түсіну мен олардың қоғамдағы оң имиджін қалыптастыру. Нақты кәсіпкерлердің мысалдары мен тарихы. Қазақстан экономикасына тарихи экскурс. Экономика не зерттейтінін түсіну, микроэкономика мен макроэкономика арасындағы айырмашылық. Экономикалық түсініктермен, өндіріс үрдісінің ресурстары мен факторлары, нарықтың қызмет ету механизмі, сұраныс пен ұсыныс заңымен, нарықтық тепе-теңдікпен және терминологиялармен танысу. Кәсіпкерлік идеялар көздері (нарық мұқтаждықтары, хобби және т.с.с.).

Токсандықтың оқу үдерісінің құрылымы: 1. Теориялық оқыту сабағы; 2. Теориялық білімді бекіту үшін офлайн-ойын, ойын дебрифингі; 3. Бизнес-кейстермен жұмыс жасау – өткен материалдар бойынша Қазақстан мен әлемнің нақты кәсіпкерлерінің сәттіліктері, сәтсіздіктері, қиындықтары мен шешімдерін көрсету.

2) «Заманауи жағдайлардағы кәсіпкерлік». Кәсіпкерліктің экономикалық негіздері мен кәсіпкерлік қызмет түрлері. Қазақстанда кәсіпкерліктің дамуындағы географиялық-аймақтық ерекшеліктерін, стартап және инновацияларды түсінеді. Баға бойынша және бағалық емес, жетілген және жетілмеген бәсекелестік түсінігі. Баға белгілеу - экономикалық категория ретінде баға қызметі мен мәні. «Көк мұхит» және «Қызыл мұхит» стратегияларымен танысу. Әрекеттегі қазақстандық және әлемдік компаниялардың бизнес-кейстерінің мысалдары. Оқушылар арасында бақталастық сезімін құру мен бәсекелестік қағидаларын ұғыну.

Виртуалды кәсіпорынды құру үшін алынған білімдерді, топтық жұмыс-ойындар аясында, тәжірибеде қолдану. Токсандықтың оқу үдерісінің құрылымы: 1. Теориялық оқыту сабағы; 2. Ойын түрінде топтарда тәжірибелік жұмыс жасау.

3) «Әрекеттегі маркетинг». Нарықта отандық өндірушілердің нақты өнімдерін жылжыту бағдарламаларын құру призмалары тұрғысынан маркетингті оқыту. Топтарға бөлу, FMCG нарығында жұмыс жасайтын Қазақстанның нақты компаниясын таңдау. Әр команданың міндеті – облыс нарығында ұсынылған нақты өнімді жылжытудың маркетингтік стратегиясын жасау (мақсатты аудиторияны, ұранын, неймингін, коммуникацияның офлайн- және онлайн-каналдарын анықтау, жарнамалық өнімнің сыртқы түрін жасау мен әлеуметтік желілерде позициялау).

Токсандықтың оқу үдерісінің құрылымы: 1. Теориялық оқыту сабағы; 2. Өнімді жылжытудың маркетингтік стратегиясын жасауда алынған білімді қолдану бойынша топтарда тәжірибелік жұмыс.

4) «Ойлау дизайны». Ойлау дизайны әдістемесінің кезеңдерін қолдана отырып практикалық тапсырмалар арқылы клиенттерге бағытталған шешімдерді құру. «Эмпатия» кезеңінің аясында оқушылар мәселелік жайттарға тереңірек енеді. Адам (пайдаланушы), оның физикалық және эмоционалдық қажеттіліктері, жүріс-тұрысы, ойлары зерттеудің маңызды объектісі болып табылады. Топтық жұмыс аясында олар сұрақтар қояды, тыңдайды және бақылайды. Келесі «Талдау және синтез» кезеңінде оқушылар жиналған ақпаратты талдайды, жүйелейді және түсіндіреді – барлық тыңдалынған және көрген ақпаратты нақты, маңызды мәселеге айналдырады. Осы кезеңде оқушылар аналитикалық ойлау дағдыларымен танысады, маңыздысын ажыратуға, ойлап табылған нәрселерді құрастыру және нақты міндеттерге айналдыруға үйренеді. «Идеяларды ойлап табу» кезеңінде оқушылар команданың басқа қатысушыларының идеяларымен өзінің идеяларын ойлап табу мен дамыту үшін оң әсер ету тәсілдерін меңгере отырып ми шабуылының қағидаларымен танысады. «Прототип жасау» және «Тестілеу» кезеңдерінде таңдалынған идеяларды болашақта іске асыруда кері байланысты алу үшін қолданылады.

Токсандықтың оқу үдерісінің құрылымы: 1. Теориялық оқыту сабағы; 2. Адамға бағытталған инновациялық шешімдерді жобалауда алынған білімдерді қолдану бойынша топтарда тәжірибелік жұмыс.

Сонымен қатар, «Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» пәні бойынша оқыту PBL (Project Based Learning) әдістемесі негізінде де құрылған. Бұл термин «Жобалық оқыту» деген мағынаны білдіреді. PBL әдістемесі әр оқушының оқу процесіне белсенді қатысуын анықтайды. Бұл ретте мұғалім барлық процесті үйлестіреді, бірақ

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

Әдістеменің негізгі ұғымы – «Жоба». Оқушылар пәнді оқытудың 11-сыныбының бірінші және екінші тоқсанында осындай «Жобаны» дамытуы тиіс. Алдымен олар өз командасына мамандарды тартуға тырысатын стартаптың негізін қалаушысы ролінде өзін елестету керек. Содан кейін олар басшылар, маркетинггерлер, зерттеушілер сияқты өз стартаптарымен жұмыс істейтін болады. Оларға өз клиентін зерттеуге, өз өнімнің прототипін жасауға, серіктестерді табуға және т.б. көптеген әрекеттер жасауына тура келеді.

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

1) «Стартап-акселератор(1)». 10 сыныпта алынған білім мен дағдылар негізінде жеке өзіндік бизнес-идеямен жұмыс жасау. Жеке бизнес-модельді құру туралы түінікті қалыптастыру, өзгерістерді басқару дағдылары. Бизнес-модель жүйесін құру призмасы тұрғысынан жеке бизнесті 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 өнімнің 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) «Стартап-акселератор(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.

Токсандағы бөлімдер бойынша және бөлімдер ішінде сағаттарды болуді мұғалімнің қалауына қарай өзгертуге болады. «Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» пәні сабақ кестесіне жұппен 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 баллдан 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 арқылы жүзеге асырылады Zoom.us, WhatsApp, Googleclassroom, Bilimla (online-mekterp.org) және т.б. Zoom.us платформасында топтық тапсырмаларды беру кезінде сессиялық залдарға бөлу арқылы өткізу ұсынылады.

Токсан 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]

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

Әдістеменің негізгі ұғымы – «Жоба». Оқушылар пәнді оқитудың 11-сыныбының бірінші және екінші тоқсанында осындай «Жобаны» дамытуға тиіс. Алдымен олар өз командасына мамандарды тартуға тырысатын стартаптың негізін қалаушысы ролінде өзін елестету керек. Содан кейін олар басшылар, маркетингтер, зерттеушілер сияқты өз стартаптарымен жұмыс істейтін болады. Оларға өз клиентін зерттеуге, өз өнімнің прототипін жасауға, серіктестерді табуға және т.б. көптеген әрекеттер жасауына тура келеді.

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

1) «Стартапакселератор(1)». 10 сыныпта алынған білім мен дағдылар негізінде жеке өзіндік бизнес-идеямен жұмыс жасау. Жеке бизнес-модельді құру туралы түінікті қалыптастыру, өзгерістерді басқару дағдылары. Бизнес-модель жүйесін құру призмасы тұрғысынан жеке бизнесті 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 өнімнің/қызмет көрсетудің құндылық ұсынысын, қолданушылар сегментін, коммуникациялар арналарын, пайдаланушылармен қатынас пен табыстар түсімдерін анықтау. Токсандықтың оқу үдерісінің құрылымы: 1. Теориялық оқыту сабағы; 2. Өзінің жеке жобасын жасауда алынған білімдерді қолдану бойынша топтарда тәжірибелік жұмыс жасау;

2) «Стартапакселератор(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). Токсандықтың 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 ролін 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.

Токсандағы бөлімдер бойынша және бөлімдер ішінде сағаттарды бөлуді мұғалімнің қалауына қарай өзгертуге болады. «Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» пәнін сабақ кестесіне жүйелі 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-mektep.org) және т.б. Zoom.us платформасында топтық тапсырмаларды беру кезінде сессиялық залдарға бөлу арқылы өткізу ұсынылады.

Токсан 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 негіздері» пәні 10 - сынып

Барлығы: 34 сағат, аптасына 1 сағат

№ р/с	Бөлім	Сабақтардың тақырыбы	Оқудың мақсаттары	Сағат саны	Күні
I тоқсан					
1	Экономикалық құбылыс ретіндегі кәсіпкерлік	1.1 Кәсіпкерлікке кіріспе	10.1.1.1 «жекекәсіпкер», «бизнесмен», «қажеттілік», «игілік» түсініктерін түсінеді; 10.1.1.2 кәсіпкерліктің пәнін, мақсаттары мен міндеттерін түсінеді	1	02.09
2-3		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 микроэкономика мен макроэкономика арасындағы айырмашылықты түсінеді	2	09.09 16.09
4		1.3 Кәсіпкерлік Көзқарас: бастамашылдық және даму мен жанашылдыққа 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	23.09
5-6		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	1	30.09
7-8		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	1	07.10
9		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	2	14.10
					21.10
II тоқсан					
1		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	04.11

2	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	11.11
3		2.3 Стартап мәдениет	10.2.3.1 стартап түсінігін суреттейді; 10.2.3.2 стартап пен жұмыс істеп тұрған бизнестің айырмашылығын біледі.	1	18.11
4		2.4 Кәсіпкерліктегі инновациялар мен трендтер (әлемдік, аймақтық және жастардың)	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 кезеңдеріндегі болжамын талдайды	1	25.11
5-6		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	02.12 09.12
7		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	2	16.12 23.12

III тоқсан

1		3.1 Маркетингіге кіріспе	10.3.1.1 маркетинг және оның қызметін түсіндіреді; 10.3.1.2 өнім мен кәсіпорынның маркетингтік стратегиясын ажыратады.	1	13.01
2		3.2 Маркетинг-микс	10.3.2.1 4P, 4C, маркетинг-микс құрамын түсінеді; 10.3.2.2 4P, 4C, қолдану форматын ажыратады.	1	20.01
3		3.3 Кабинеттік және далалық зерттеулер	10.3.3.1 кабинеттік және далалық зерттеулердің айырмашылығын біледі; 10.3.3.2 кабинеттік және далалық зерттеу әдістемесін қолданады.	1	27.01

4	Әрекеттегі маркетинг	3.4 SWOT- талдау	10.3.4.1 SWOT талдаудың тағайындалуын түсіну; 10.3.4.2 зерттелетін өнімнің күшті және әлсіз жақтарын бағалау кезінде SWOT-талдауды тәжірибеде қолданады.	1	03.02
5		3.5 Мақсатты аудитория, сегменттеу	10.3.5.1 тұтынушыны сегменттеудің мәні мен қағидаларын түсінеді; 10.3.5.2 белгілі бір мақсатты аудиториялардың қажеттіліктерін анықтайды.	1	10.02
6		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	17.02
7-8		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	24.02 03.03
9		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	2	10.03 17.03

IVтоқсан

1	2-3	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 тәсілдерімен салыстырғандағы артықшылықтарын салыстыру.	1	07.04
		4.2 Эмпатия	10.4.2.1 жобаға тікелей немесе жанама әсер ететін 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 кезектілігін дұрыс ұйымдастыра алады.	1	14.04

4	Ойлау дизайны	4.3 Талдау және синтез	10.4.3.1 мәселені дұрыс айқындап және сипаттай біледі; 10.4.3.2 сұхбаттан алынған ең маңызды тұжырымдарды анықтайды;	1	21.04
5-6		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 ең жақсысын таңдайды	1	28.04
7		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	05.05
8		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	12.05
9		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	19.05