

г. Владивосток 2023 г.

Содержание

Пояснительная записка	2
Планируемые результаты обучения	3
Содержание курса	4
Учебно-тематический план	10
Методическое обеспечение программы.	15
Список литературы	18

Пояснительная записка

Современная жизнь отличается коренными переменами, новым образом мыслей и действий. Адаптация к новым условиям требует даже от людей напряжения всех их физических и нравственных ресурсов. Прохождение программы «Школа малого бизнеса» позволяет учащимся развить умения и навыки, необходимые для эффективного функционирования в социуме, «выживания» в условиях рынка, построения успешной профессиональной карьеры, управления собственным поведением.

Миссией предметной деятельности экономического образования является воспитание экономически грамотных, подготовленных к успешной деятельности в различных сферах и отраслях хозяйства, инициативных и предприимчивых, уверенных в себе и своих возможностях школьников.

Цели экономического образования:

1. Социальная адаптация учащихся к рыночным условиям современной России.
2. Формирование функциональной экономической грамотности, рационального поведения участника рынка (потребителя и производителя) на основе максимального использования индивидуального опыта ребенка и его практической деятельности.
3. Самоопределение и самореализация ученика через оказание влияния на формирование экономической культуры как составляющей части культурного общечеловеческого богатства.

Цель программы:

-сформировать у учащихся навыки практического применения знаний и умений, полученных в ходе изучения курса «Школа малого бизнеса» при создании школьного малого предприятия, а затем и собственной экономической деятельности.

Задачи:

1. Знакомство с правилами продажи товаров; основных этапов совершения покупки и тактику поведения продавца на этих этапах; нормативно правовой базой оформления частного предпринимателя.
2. Знакомство с различными профессиональными позициями в сфере торговли.
3. Получение учащимися опыта выполнения отдельных операций по обслуживанию покупателей и вспомогательных операций в сфере торговли.
4. Развитие навыков эффективной коммуникации.
5. Формирование представлений о способах конструктивного и деструктивного влияния.
6. Знакомство с деловым этикетом.
7. Формирование навыков прохождения собеседования.
8. Обучение учащихся технологии успеха:
 - успех как умение ставить цели и видеть шаги по их достижению;
 - формирование навыков целеполагания;
 - стратегии достижения успеха.

Рабочая программа рассчитана на 2 года (136 часов). Каждый год обучения может быть выделен как самостоятельный элективный курс, т.е. 68 часов. В тоже время они являются дополнением друг друга, учащиеся не только смогут расширить теоретические знания по экономике, но и получить больше времени на формирование практических умений и навыков

предпринимательской деятельности.

Планируемые результаты обучения

Личностные результаты:

1. Проявление познавательных интересов и творческой активности в данной области.
2. Развитие трудолюбия и ответственности за качество своей деятельности.
3. Осознание необходимости общественно полезного труда как условия безопасной и эффективной социализации.
4. Бережное отношение к природным и хозяйственным ресурсам.
5. Готовность к рациональному ведению бизнеса.
6. Развитие экономического мышления при организации своей деятельности.

Метапредметные результаты:

1. Планирование процесса познавательной деятельности.
2. Ответственное отношение к работе
3. Проявление нестандартного подхода к решению учебных и практических задач в процессе написания бизнес-плана.
4. Аргументированная защита в устной или письменной форме результатов своей деятельности
5. Умение работать в команде.

Предметные результаты:

1. Умение рационально использовать учебную и дополнительную информацию для проектирования и создания бизнес-плана;
2. Умение оценивать технологические свойства материалов и областей их применения;
3. Умение ориентироваться в имеющихся технических средствах и технологиях создания объектов труда;
4. Владение алгоритмами построения примерного бизнес-плана;
5. Владение методами чтения и способами графического представления технической и технологической информации;
6. Применение общенаучных знаний в процессе осуществления рациональной технологической деятельности;
7. Владение способами научной организации труда, формами деятельности, соответствующими культуре труда и технологической культуре производства;
8. Применение элементов прикладной экономики при обосновании технологий и проектов.
9. Планирование технологического процесса и процесса труда;
10. Планирование последовательности операций
11. Соблюдение трудовой и технологической дисциплины;
12. Выявление допущенных ошибок в процессе труда и обоснование способов их исправления;
13. Расчет себестоимости продукта труда.
14. Реклама готового продукта.
15. осознание ответственности за качество результатов труда;
16. стремление к экономии и бережливости в расходовании времени, материалов, денежных средств и труда.

Содержание курса

Распределение учебного материала (1 год обучения)

№	Наименование раздела	Количество часов
1	Введение.	2
2	Финансист: экономист и бухгалтер	12
3	Маркетолог, торговый агент	6
4	Посредники: брокер, маклер, риелтор	10
5	Проект «Малое предприятие школьников»	38
	итого	68

Распределение учебного материала (2 год обучения)

№	Наименование раздела	Количество часов
1	Введение.	2
2	Человек на рынке труда	12
3	Фирма	10
4	Товар	12
5	Проект «Малое предприятие школьников»	32
	итого	68

Содержание программы 7 класс (1 год обучения)

Тема 1: Введение. Что такое предпринимательство и кто такой предприниматель? Понятие экономики, рыночной экономики. Что значит иметь экономическую профессию? Наемные работники в сфере бизнеса.
Тема 2: Основные экономические понятия и проблемы: налоги, издержки, прибыль, бюджет, доходы, расходы, необходимость выбора, финансовый круговорот, инвестиции, кредит. Схемы кругооборота финансистов в экономике.
Тема 3: Экономический анализ и бухгалтерский учет. Обязанности экономистов и бухгалтеров.
Тема 4: Автоматизированные системы бухгалтерского учета. Нормы бухгалтерского учета.
Тема 5: Принципы и приемы экономического планирования и экономического анализа.

Тема 6: Экскурсия в бухгалтерию. Знакомство с профессией бухгалтера. Интервьюирование бухгалтера.
Тема 7: Деловая игра: Проведение экономического анализа по заданным исходным данным.
Тема 8: Маркетинг, функции маркетинга и этапы их реализации, система маркетинга, отдел маркетинга, стратегия и тактика. Маркетинговое исследование.
Тема 9: Практикум: Разработка и проведение маркетингового исследования.
Тема 10: Деловая игра: Сетевой маркетинг
Тема 11: Что такое биржа, какие бывают биржи, деятельность бирж, сделки на товарных биржах, операции на фондовой бирже. Ценные бумаги. Маклер – специалист по определенному виду ценных бумаг. Брокер – посредник между продавцом и покупателем на рынке ценных бумаг, страховщиком и страхователем, владельцем транспорта и фрахтователем.
Тема 12: Риэлтор – посредник на рынке недвижимости. Агентство по продаже недвижимости.
Тема 13: Деловая игра: «Биржа»
Тема 14: Каким должен быть предприниматель. Частное предпринимательство в России и за рубежом. Нормативно-правовая база.
Тема 15: Виды бизнеса и ваш выбор. Каким предпринимателем хотите стать? Выбор типа предпринимательства. Создание мини-проектов в группах.
Тема 16: «Наша идея по созданию малого бизнеса» Проведение исследования и мозговой штурм. Продумать возможности бизнеса в производстве, оптовой или розничной торговле, сфере услуг. Обсуждение, как будет влиять на бизнес конкуренция. Проанализировать, какие основные факторы определяют его успех или поражение.
Тема 17: «Наш потенциал». Выбор аппарата управления. Составление списка личностных качеств, благодаря которым можно стать успешным предпринимателем. Составить список технических знаний и умений, которые могут помочь в выбранном бизнесе.

Тема 18: «Наш бизнес – план». Составление бизнес – плана. Разработать предварительный план, где будет описано: полное описание товаров или услуги, сегмент рынка, конкуренцию, расположение бизнеса, потребности персонала, стартовые затраты. Описание планируемого годового дохода.
Тема 19: «Помощь, которая нам необходима». Консалтинговые услуги. Услуги юриста и бухгалтера. Помощь, которую могут оказать местные власти. Торговые ассоциации, о которых должны знать, и поставщики, с которыми будем работать.
Тема 20: Планирование стратегии маркетинга. Определение первичного планируемого рынка сбыта. Объяснение 4 ключей маркетинга: товар, цена, место, продвижение. Включение в проект письменного маркетингового плана.
Тема 21: Размещение бизнеса. Учет потребностей при расположении бизнеса. Диаграмма окружающей местности и запросов потенциальных покупателей.
Тема 22: Финансирование бизнеса. Управление финансами. Преимущества и недостатки различных источников финансирования. Составление списка всех стартовых затрат и узнать, смогут ли поставщики и производители оборудования помочь профинансировать их. Определить источники финансирования.
Тема 23: Юридические основы бизнеса. Обсуждение юридических проблем, связанных с малым бизнесом, с бизнесменами Самарского региона. Перечислить случаи обращения к юристу. Трудовой, Административный, Гражданский кодексы и предпринимательство.
Тема 24: Управление человеческими ресурсами. Описание должностных обязанностей сотрудников. Планы по найму персонала и по программе подготовки кадров. Методы мотивации персонала. Планы оценивания работы сотрудников. Описание полезности сотрудников.
Тема 25: Управление сбытом. Описание достоинств товара, услуги компании. Спланировать программу подготовки персонала для работы в области продаж. Сравнить товары и услуги с основными конкурентами. Наш план продвижения. План продвижения на первые 6 месяцев. Перечислить СМИ, имеющиеся в нашей местности. Узнать стоимость их услуг с целью составления предварительной сметы.
Тема 26: Ведение финансовой документации. Образцы отчетности. Составление списка отчетов, которые необходимы для функционирования бизнеса.
Тема 27: Защита бизнеса. Описание планов по избеганию риска воровства, грабежа, и т.д. Перечислить возможные варианты риска, меры предосторожности должны быть предприняты, чтобы избежать потерь.

Тема 28:

Синтезирование накопленного материала. Подготовка к презентации школьного предприятия. Защита проекта на областной ярмарке школьных предприятий «шаги в бизнес».

Содержание программы 8 класс (2 год обучения)

Тема 1:

Введение. Предпринимательство. Предприниматель. Повторение изученного в предыдущем учебном году, анализ деятельности, анализ результатов участия в областной ярмарке школьных предприятий «Шаги в бизнес».

Тема 2:

Понятие рынка труда. Самарский рынок труда. Основные экономические понятия, необходимость выбора. Профессии, востребованные на Самарском и Исаκлинском рынке труда.

Тема 3:

Что такое безработица и полная занятость. Какой человек считается безработным. Какую роль играет полная занятость для региона, государства. Бедность.

Тема 4:

Договоры и контракты на рынке труда. Трудовой контракт и как его правильно заключать. Как и какие договора заключает фирма с другими субъектами рынка.

Тема 5:

Факторы формирования заработной платы. Зависимость зарплаты от результатов труда. Производительность труда. Как человеку заработать в селе?

Тема 6:

Центр занятости населения в гостях у «Бизнес - школы». Беседа.

Тема 7:

Деловая игра: «Где взять деньги на бизнес?» Разбор экономических ситуаций.

Тема 8:

Понятие фирмы. Виды фирм. Рост и развитие. Корпорации, кооперативы.

Тема 9:

Деятельность фирм. Лицензирование. Сертификация. Распределение дохода. Меркантилизм и протекционизм.

Тема 10:

Страхование. Взаимодействие фирм с банками=образование финансовой олигархии. Банк. Бюджетная политика. Виды банков. Процентные ставки. Банк: от клиента до президента.

Тема 11:

Практикум: Моя фирма. Разработка и проведение акции «Ценные бумаги в помощь моей фирме». Понятие ценной бумаги.

Тема 12: Деловая игра: Выпуск акций и школьной газеты с рекламой предприятия и выпуска акций. Рынок ценных бумаг.
Тема 13: Понятие товара. Ценность товара и удовлетворение потребностей потребителя. Монополия. Цена и теория цены. Ценовая дискриминация. Типы товаров и особенности формирования спроса и предложения. Убывающая доходность. Эластичность.
Тема 14: Завоевание рынка: стратегическое планирование. Техника продаж. Товары и услуги. Полезность.
Тема 15: Основы потребительской культуры. Место потребителей в современной экономике, раскрываются права и обязанности потребителей, рассказывается об алгоритме действий в типичных потребительских ситуациях. Потребительская информация и использование различных денежных инструментов.
Тема 16: Природа высоких результатов бизнеса. Издержки. Рост и развитие. Специализация и разделение труда.
Тема 17: Научная конференция: «Удовлетворение потребностей школьников». Подготовка рефератов учащимися кружка и их выступление на школьной конференции.
Тема 18: Структуры поддержки предпринимательства. Управление бизнесом. Структура фирм. Построение оптимального управленческого состава. Основы законодательства.
Тема 19: «Наш малый бизнес» Проведение мониторинга оценки работы «Школы бизнеса»
Тема 20: «Наш потенциал». Корректировка систем управления, обсуждение. Мозговой штурм.
Тема 21: «Основа работы». Создание нормативно-правовой базы школьного предприятия. Разработка и утверждение Устава предприятия.
Тема 22: «Наш бизнес – план». Анализ и корректировка бизнес – плана. Наш план продвижения. Составление плана развития.
Тема 23: Планирование стратегии маркетинга. Расширение рынка сбыта и ассортимента товаров. Практические навыки. Консалтинговые услуги. Организация встреч с юристами и экономистами.

Тема 24: Современный дизайн помещения предприятия как один из путей эффективности работы. Учет потребностей при расположении бизнеса. Оформление помещения Школы бизнеса.
Тема 25: Финансирование бизнеса. Управление финансами. Совершенствование работы бухгалтера и кассира.
Тема 26: Юридические основы бизнеса. Государственная регистрация предпринимателя в регистрирующем органе.
Тема 27: Управление человеческими ресурсами. Самоанализ работы органов самоуправления предприятия и совершенствование их работы.
Тема 28: Ведение финансовой документации. Аудиторская проверка.
Тема 29: Защита бизнеса. Описание планов по избежанию риска воровства, грабежа, и т.д.
Тема 30: Подготовка и защита проекта.

Календарно-тематическое планирование (1 год обучения)
(Учебный час равен 40 минутам)

№	Темы программы	Количество часов		Формы контроля
		Теория	Практика	
7 класс				
1.	Введение. Что такое предпринимательство и кто такой предприниматель?	1	1	
Финансист: экономист и бухгалтер		12		
2.	Налоги, издержки,прибыль,бюджет.	1	1	Поурочный балл
3.	Экономический анализ и бухгалтерский учет.	1	1	Поурочный балл
4.	Автоматизированные системы бухгалтерского учета.	1	1	Поурочный балл
5	Принципы и приемы экономического планирования и экономического анализа.	1	1	Фронтальный опрос
6	Экскурсия в бухгалтерию	1	1	Отчет по экскурсии
7	Деловая игра: Проведение экономического анализа по заданным исходным данным.	1	1	Наблюдение учителя
Маркетолог, торговый агент		6		
8	Маркетинг, сетевой маркетинг, функции маркетинга.Дистрибьютор	1	1	Взаимоконтроль
9	Практикум: Разработка и проведение маркетингового исследования.	1	1	Анализ подготовленных исследований, материалов для стендов школы
10	Деловая игра: Сетевой маркетинг	1	1	Наблюдение учителя
Посредники: брокер, маклер, риэлтор		10		

11	Что такое биржа. Ценные бумаги. Брокер.	1	1	Поурочный балл
12	Риэлтор. Агентство по продаже недвижимости.	1	1	Экономический диктант
13	Деловая игра: «Биржа»		2	Наблюдение учителя
14	Каким должен быть предприниматель. Частное предпринимательство в России и за рубежом. Нормативно-правовая база.	1	1	Комбинированный опрос
15	Виды бизнеса и ваш выбор.	1	1	Комбинированный опрос
Проект «Малое предприятие школьников»		38		
16	«Наша идея по созданию малого бизнеса» Проведение исследования и мозговой штурм.	1	1	Наблюдение учителя
17	«Наш потенциал». Выбор аппарата управления.	1	1	Поурочный балл
18	«Наш бизнес – план». Составление бизнес – плана.	2	2	Анализ бизнес-планов
19	«Помощь, которая нам необходима». Консалтинговые услуги.	1	1	Поурочный балл
20	Планирование стратегии маркетинга. Определение первичного планируемого рынка сбыта.	1	1	Поурочный балл
21	Размещение бизнеса. Учет потребностей при расположении бизнеса	1	1	Поурочный балл
22	Финансирование бизнеса. Управление финансами. Преимущества и недостатки различных источников финансирования.	1	1	Комбинированный опрос
23	Юридические основы бизнеса.	1	1	тестирование
24	Управление человеческими ресурсами. Описание должностных обязанностей сотрудников.	1	1	Поурочный балл
25	Управление сбытом. Описание достоинств товара, услуги компании. Наш план продвижения. План продвижения на первые 6	2	2	Анализ плана продвижения

	месяцев.			
26	Ведение финансовой документации. Образцы отчетности.	1	1	Поурочный балл
27	Защита бизнеса. Описание планов по избежанию риска воровства, грабежа, и т.д.	2	2	Анализ планов рисков
28	Подготовка и защита проекта.	5	3	Рейтинговая система оценки
Итого		38	30	
Всего		68		

Календарно-тематическое планирование (2 год обучения)

№	Темы программы	Количество часов		Формы контроля
		Теория	Практика	
8 класс				
1	Введение	2	0	Поурочный балл
Человек на рынке труда		12		
2	Понятие рынка труда. Приморский рынок труда.	1	1	Поурочный балл
3	Что такое безработица и полная занятость.	1	1	Поурочный балл
4	Договоры и контракты на рынке труда.	1	1	Поурочный балл
5	Факторы формирования заработной платы. Зависимость зарплаты от результатов труда.	1	1	Комбинированный опрос
6	Центр занятости населения в гостях у «Бизнес-школы».	1	1	Наблюдение учителя
7	Деловая игра: «Где взять деньги на бизнес?»	1	1	Наблюдение учителя
Фирма		10		

8	Понятие фирмы. Виды фирм.	1	1	Поурочный балл
9	Деятельность фирм. Лицензирование. Сертификация.	1	1	Поурочный балл
10	Страхование. Взаимодействие фирм с банками	1	1	взаимоконтроль
11	Практикум: Моя фирма. Разработка и проведение акции «Ценные бумаги в помощь моей фирме».	1	1	Анализ разработанных акций
12	Деловая игра: Выпуск акций и школьной газеты с рекламой предприятия и выпуска акций.	1	1	Наблюдение учителя
Товар		12		
13	Понятие товара. Ценность товара и удовлетворение потребностей потребителя. Типы товаров и особенности формирования спроса и предложения	1	1	тестирование
14	Завоевание рынка: стратегическое планирование. Техника продаж.	1	1	Поурочный балл
15	Основы потребительской культуры.	1	1	Фронтальный опрос
16	Природа высоких результатов бизнеса.	1	1	Поурочный балл
17	Научная конференция: «Удовлетворение потребностей школьников»	1	1	реферат
18	Структуры поддержки предпринимательства. Управление бизнесом. Основы законодательства.	1	1	Комбинирован. опрос
Проект «Малое предприятие школьников»		32		
19	«Наш малый бизнес» Проведение мониторинга работы «Школы бизнеса» в предыдущем и текущем учебном году	1	0	Поурочный балл
20	«Наш потенциал». Корректировка систем управления	1	0	Поурочный балл
21	«Основа работы». Создание нормативно-правовой базы школьного предприятия.	0	1	Практическое занятие

22	«Наш бизнес – план». Анализ и корректировка бизнес – плана. Наш план продвижения. Составление плана развития.	0	2	Практическое занятие
23	Планирование стратегии маркетинга. Расширение рынка сбыта и ассортимента товаров. Консалтинговые услуги.	0	2	Поурочный балл
24	Современный дизайн помещения предприятия как один из путей эффективности работы. Учет потребностей при расположении бизнеса	0	1	Практическое занятие
25	Финансирование бизнеса. Управление финансами. Совершенствование работы бухгалтера и кассира.	0,5	0,5	Практическое занятие
26	Юридические основы бизнеса.	1	0	Поурочный балл
	Управление человеческими ресурсами. Самоанализ работы органов самоуправления предприятия и совершенствование их работы.	1	0	Практическое занятие
28	Ведение финансовой документации. Аудиторская проверка.	1	1	Поурочный балл
29	Защита бизнеса. Описание планов по избежанию риска воровства, грабежа, и т.д.	1	1	Практическое занятие
30	Подготовка и защита проекта.	5	3	Рейтинговая система оценки
Итого		34	34	
Всего		68		

Методическое обеспечение программы

✓ Используемые формы занятий

Программа экономического образования включает лекции и практические занятия, деловые и практические игры, моделирование и анализ экономических ситуаций, учебные дискуссии, конкурсы, соревнования, использование математических методов и ИКТ, практикумы, направленные на выработку практических навыков предпринимательской деятельности, решение экономических задач, оформление альбомов, подготовка рефератов, встречи с юристами, экономистами, экскурсии, учебно-исследовательские конференции, просмотр периодических изданий, работа школьного предприятия, презентация школьного предприятия на школьной ярмарке.

✓ Способы оценки планируемых результатов

Формы проведения контроля по каждой теме или разделу	1. Вводный (диагностика первоначальной осведомленности учащихся по новой теме)
	2. Периодический (осуществляется после изучения крупных разделов программы)
	3. Итоговый (по окончании года обучения)
Формы контроля	1. Устный опрос – индивидуальный, фронтальный, комбинированный. Сущность этого метода заключается в том, что учитель ставит учащимся вопросы по содержанию изученного материала и побуждает их к ответам, выявляя таким образом качество и полноту его усвоения. Комбинированный – сочетание фронтального и индивидуального (возможно и письменного) опросов.
	2. Поурочный балл. Известной модификацией устного опроса является также выставление отдельным учащимся так называемого поурочного балла. Поурочный балл выставляется за знания, которые отдельные ученики проявляют в течение всего урока. Так, ученик может дополнять, уточнять или углублять ответы своих товарищей, подвергающихся устному опросу. Потом он может приводить примеры и участвовать в ответах на вопросы учителя при изложении нового материала Выставление поурочного балла позволяет поддерживать познавательную активность и произвольное внимание учащихся, а также делать более систематической проверку их знаний.

	3. Анализ подготовленных докладов, материалов для стендов школы, отчетов об экскурсиях, бизнес-планов, презентаций
	4. Наблюдение педагога
	5. Тестирование
	6. Рейтинговая система оценки качества усвоения учебного материала учитывает всю активную деятельность учащихся, связанную с приобретением знаний, умений и других показателей, формирующих личностные качества учащихся.
	7. Взаимоконтроль, самоконтроль

✓ Виды обучающих занятий

1. учебные занятия по передаче знаний;
2. учебные занятия по осмыслению детьми знаний и их закреплению;
3. учебные занятия формирования умений, применения знаний на практике;

✓ Приемы и методы организации учебно воспитательного процесса

1. наглядные (иллюстрация, демонстрация, наблюдения учащихся);
2. словесные (объяснение, беседа, рассказ, инструктаж, диспут, анкетирование);
3. практические (опыт, систематизация и хранение материала, учет материала);
4. работа с литературой (чтение, изучение, реферирование, составление плана);
5. эвристические (самостоятельный поиск информации, интервьюирование);
6. компьютерные (работа с компьютером);

✓ Принципы

1. воспитывающее обучение;
2. наглядность;
3. доступность;
4. динамичность;
5. научность;
6. сознательность и активность;
7. прогрессирующая.

✓ Работа с родителями

Вся программа «Школы малого бизнеса» построена на совместной работе детей, учителя,

родителей, окружающего социума. В связи с этим необходимо организовать следующую работу:

Мероприятия	Сроки	Ответственные
1.Проведение собеседования с родителями об оказании необходимой помощи учащимся.	Сентябрь октябрь	учитель
2.Организация родительских и консалтинговых консультаций	По мере необходимости	учитель
3.Презентация творческих проектов учащихся с присутствием родителей.	Апрель	учитель учащиеся
4.Организация родительской помощи при участии в областной ярмарке школьных предприятий «Шаги в бизнес».	Май	учитель

Учебно-методическое обеспечение программы

1. Печатные пособия(демонстрационные таблицы)
2. Экономические системы
3. Рыночная экономика
4. Виды налогов
5. Фирма и предприятие

2.Информационно- коммуникативные средства

1. Курсы лекций по экономике на сайтах Интернета
2. Презентации

3.Технические средства обучения

1. Компьютеры
2. Мультимедийный проектор
3. Экран проекционный
4. флеш-носители

4.Учебно-практическое оборудование

1. Аудиторная доска с магнитной поверхностью и набором приспособлений для крепления таблиц, печатных пособий.
2. Литература по экономике страны, Самарской области.
3. Альбомы и проекты учащихся прошлых лет. Рефераты с уроков по экономике.
4. Канц.товары (ватман, фломастеры, ручки, блокноты, карандаши, маркеры, стикеры)

ЛИТЕРАТУРА, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

✓ Список литературы для педагога

1. Н.П.Котерова «Основы экономической теории», М.,2021г., «Академия» 2. «Экономика и управление, финансы и право: словарь-справочник» под ред. Л.П.Куракова, М.,2019г., «ВУЗ и Школа»
3. Любимов Л.Л., Раннева Н.А. «Основы экономических знаний» Учеб. Для 10- 11 кл, школ и классов с углубленным изучением экономики, М., 2020 г., Просвещение
4. Трудовой кодекс РФ с комментариями, Гражданский, Административный кодексы.
5. Домашняя правовая энциклопедия под ред. П.Б.Полонского, М., 2019 г., Гарант

✓ Список литературы для детей

1. Основы потребительских знаний под ред. Полины Крючковой, М., 2020 г., Вита-Пресс-ИИФ «СПРОС»КонфОП
2. И.В.Липсиц «Экономика» 2 части,М., 2016г., Вита-Пресс
3. Л.Л.Любимов, И.В.Липсиц «Основы экономики»,М. Просвещение, 2019 г. 4. Энциклопедия для детей Т.21, М.2003г. «Аванта +»
5. Носова С.С. «Экономическая теория: Краткий курс: Учебное пособие для вузов., М, 2018г.
6. М.Ф.Гуськова, П.Ф. Стерликов «Экономика: 100 вопросов – 100 ответов» М,2019г. Просвещение
7. Электронный банк работ учащихся школы предыдущих лет.