

# **МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

## **Навчальна програма курсу за вибором**

### **«Компанія»**

**для учнів 9 (10/ 11) класів закладів загальної середньої освіти**

**Схвалено до використання в освітньому процесі**

(протокол №3 засідання експертної комісії з економіки, підприємливості та фінансової грамотності від 09 грудня 2022 року, зареєстрований в Каталозі надання грифів навчальній літературі і навчальним програмам за №3.0654-2022)

**м. Київ, 2022**

**Автори:**

Громадська організація «Джуніор Ачівмент Україна»

вул. Кирилівська 1-3

04080 м. Київ

Україна

тел.: + 38 067 5014175

e-mail: [consukraine@jaeurope.org](mailto:consukraine@jaeurope.org)

### **Пояснювальна записка**

Навчальна програма курсу за вибором «Компанія», спрямована на розвиток підприємницьких компетентностей здобувачів освіти і розроблена з урахуванням вимог Державного стандарту базової і повної загальної середньої освіти (Постанова Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 року № 1392), а також відповідно до положень «Концепції Нової української школи» (2016 рік) та Стратегії розвитку професійно-технічної освіти (схваленої Колегією Міністерства освіти і науки України 21 грудня 2020 року).

Підприємницьку компетентність визначено однією з восьми ключових компетентностей для навчання протягом життя рішенням Ради Європейського Союзу (Рекомендація Ради ЄС щодо ключових компетентностей для навчання протягом життя від 22 травня 2018 року). Підприємливість та фінансову грамотність також обрано однією з одинадцяти ключових компетентностей Нової української школи, концепція якої розроблена на засадах інтеграції України у європейський освітній простір. Змістом цієї компетентності визначено уміння генерувати нові ідеї й ініціативи та втілювати їх у життя з метою підвищення як власного соціального статусу та добробуту, так і розвитку суспільства і держави, а також вміння раціонально вести себе як споживач, ефективно використовувати індивідуальні заощадження, приймати доцільні рішення у сфері зайнятості, фінансів тощо.

Навчальний курс «Компанія» був ініційований міжнародною некомерційною організацією «Junior Achievement» (<https://www.jaworldwide.org>), заснованою у 1919 році з метою розробки та упровадження практичних навчальних програм для молоді з підприємництва, фінансової грамотності та їх підготовки до ринку праці, і адаптований до українського ринку національною організацією мережі «Junior Achievement» – ГО «Джуніор Ачівмент Україна». Цей навчальний курс є актуальним для закладів загальної середньої освіти з огляду на можливість використання міжнародної успішної практики у процесі навчання підприємству. Адже згідно Державного стандарту базової та повної загальної середньої освіти інтеграція системи освіти України у світовий та європейський освітній простір є одними із пріоритетних напрямів її розвитку.

Курс «Компанія» – це найбільш поширена навчальна програма з підприємництва для молоді у Європі. Ця навчальна програма може бути упроваджена у закладах загальної середньої освіти будь-якої спеціальності, оскільки передбачає розвиток підприємницьких компетентностей молоді. За підсумками курсу учні та учениці здобувають навчальний досвід заснування власного підприємства, написання бізнес-плану, виробництва і маркетингу товарів або послуг, а також фінансового обліку і звітності. Це здійснюється під навчальним супроводом педагога та за допомогою ментора з діючого успішного підприємства. Після завершення курсу «Компанія» у здобувачів освіти є можливість отримати міжнародний “Сертифікат підприємницьких компетентностей” (Entrepreneurial Skills Pass, ESP, <http://entrepreneurialskillspass.eu/>), який за результатами екзамену підтверджує успішне засвоєння підприємницьких навичок.

**Метою** навчального курсу «Компанія» є розвиток в учнів/учениць підприємницьких компетентностей задля кращої підготовки до ринку праці. Розвиток навичок підприємливості серед молоді відповідає потребам українських роботодавців у кваліфікованих працівниках, а також заохотить молодих людей до активної участі у розвитку економіки в регіонах свого проживання.

Досягнення мети відбувається шляхом роботи учнів/учениць над навчальними проектами щодо створення моделі міні-компанії/шкільного підприємства. Створення і діяльність міні-компанії базується на принципі навчання через практику, і передбачає обрання правління, формування акціонерного капіталу, розробку, маркетинг та виробництво продукту чи послуги за власним вибором учнів. Наприкінці року учні подають звіт про роботу компанії та беруть участь у змаганнях, організованих «Junior Achievement» на регіональному та національному рівнях, переможці яких представляють свою країну на Європейському конкурсі „Компанія року”.

Основними **завданнями** курсу «Компанія» є формування в учнів/ учениць підприємницьких навичок, мислення та способів поведінки, а саме:

- творчого мислення і здатності вирішувати проблеми;
- упевненості у підході: «можливо все»;
- здатності виявляти ініціативу і приймати рішення;
- навичкам працювати в команді і формуванню лідерських якостей;
- винахідливості;
- здатності аргументовано переконувати інших;
- умінню брати відповідальність і управляти ризиками;
- умінню мобілізувати і розподіляти ресурси;
- здатності мобілізувати людей, проводити переговори.

Реалізація завдань навчальної програми сприяє формуванню в учнів ключових компетентностей та наскрізних умінь, зокрема:

- *підприємливості та фінансової грамотності*, що передбачають ініціативність, спроможність використовувати можливості та реалізовувати ідеї у виконанні проектів і корисних для громади ініціатив;

- *інноваційності*, а саме розуміння своїх здібностей і можливостей, мотивації працювати над собою;

- *інформаційно-комунікаційної*, що виявляється в застосовуванні інформаційно-комунікаційних технологій у навчанні та життєвих ситуаціях, умінні обробляти інформацію, перетворювати її, аналізувати й робити висновки;

- *компетентності у галузі природничих наук, техніки і технологій*, а саме оволодіння науковим способом пізнання природи, розуміння змін, зумовлених людською діяльністю; відповідальність за наслідки такої діяльності;

- *вільне володіння державною мовою*, збагачення її науковою термінологією;

- *математичної*, у процесі розв'язуванні практичних завдань;

- *екологічної*, а саме здобуття навичок ощадливого використання природних ресурсів, розуміння відповідальності за свої вчинки;

- *громадянської та соціальної*, що виявляються в умінні конструктивно співпрацювати під час досліджень, спроможності діяти в умовах невизначеності та багатозадачності; освоєнні норм і способів співпраці та спілкування з однолітками й дорослими;

- *навчання впродовж життя*, що реалізується через бажання вдосконалювати свої здібності та поповнювати знання, формувати розуміння необхідності ключових компетентностей для вибору професії та досягнення успіху в житті;

- *культурної*, а саме шанобливе ставлення до національної та світової наукової спадщини, здатність розуміти та цінувати творчі способи вираження ідей та емоцій через різні види мистецтва та інші культурні форми.

Вивчення курсу за вибором «Компанія» покращує ключові навички та компетентності учнів; підвищує здатність до спільної роботи та прийняття рішень; допомагає по-новому застосувати їхні знання з математики, природничих наук, цифрових технологій; покращує розуміння бізнесу та економіки; підвищує рівень позитивного ставлення до початку власного бізнесу як кар'єрної цілі. Участь у роботі міні-компаній вводить учнів у «реальний світ», і заохочує змагатися, брати ініціативу в свої руки, аналізувати інформацію, організовувати, виконувати, спілкуватися, брати на себе відповідальність і знаходити вихід у кризових ситуаціях. Набуті компетентності і результати навчання, отримані внаслідок участі у програмі «Компанія» і підтверджені в рамках «Сертифікату підприємницьких компетентностей», повністю відповідають розробленій Європейською Комісією «Європейській Рамці Підприємницьких Компетентностей» (EntreComp).

Концепція курсу полягає у створенні умов для набуття практичного досвіду підприємницької діяльності, коли учні, у якості практичного заняття, засновують і управляють «справжньою» міні-компанією у навчальному закладі, під наглядом педагогів і волонтерів з приватного бізнесу у якості менторів. Міні-компанія обирає бізнес-ідею, формує бізнес-план, залучає стартовий капітал через продаж умовних акцій, виготовляє певний товар або послугу, продає його на спеціальних майданчиках або ярмарках, веде облік, і наприкінці року закриває діяльність. Курс «Компанія» охоплює усі складові підприємницької компетентності.

## Предметні компетентності програми «Компанія»

Знання	Навички, особливості поведінки
Генерування ідей та бізнес-можливостей	Творче мислення і здатність вирішувати проблеми
Структура підприємства і обов'язки	Впевненість і підхід «все можна зробити»
Фокус на цільовій аудиторії клієнтів	Здатність виявляти ініціативу і приймати рішення
Маркетингові стратегії	Здатність працювати в команді і лідерські навички, креативність,
Бізнес-планування	Винахідливість, впевненість та підхід «все можна зробити»
Дизайн і виробництво	Креативність, творче мислення, аналітичні здібності
Стратегія продажів	Уміння брати відповідальність, вести переговори, управляти ризиками, презентувати результати діяльності
Фінансові ресурси і бюджет	Уміння мобілізувати і розподіляти ресурси
Робота з персоналом	Здатність мобілізувати людей, проводити переговори, працювати в команді, комунікативні навички

### **Структура курсу.**

Курс за вибором «Компанія» розрахований на 35 навчальних годин (1 год на тиждень) та опановується учнями протягом одного навчального року. Цей курс розрахований на учнів/учениць загальної середньої освіти віком від 15 до 19 років.

Навчальний курс «Компанія» структурований за такими розділами:

1. Вступ про освітній курс «Компанія»
2. Мотивація та ідеї для майбутньої бізнес-ідеї;
3. Організація діяльності міні-компанії;
4. Операційна діяльність міні-компанії;
5. Звітування і закриття міні-компанії.

Розділ навчальної програми «Зміст навчальної дисципліни» включає перелік основних кроків навчальної діяльності з виділенням пропонованих тем курсу. Структура навчальної програми розроблена таким чином, щоб надати учням можливість набути відповідні знання, навички і компетентності. Тематичні розділи супроводжуються практичними завданнями та груповою роботою, що допомагають закріпити на практиці отримані знання.

Розділ «Очікувані цілі результати навчально-пізнавальної діяльності учнів/учениць» містить перелік знанневих, діяльнісних та ціннісних компонентів результатів навчання.

## НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА

Очікувані результати навчально-пізнавальної діяльності учнів	Зміст навчального матеріалу
<b>Вступ (1 год.)</b>	
<p><b>Знаннєвий компонент:</b>  <i>розуміє</i> важливу роль підприємництва у економіці країни;  <i>ознайомлюється</i> з можливостями та перевагами вивчення освітнього курсу «Компанія»</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b>  <i>визначає</i> переваги та ризики підприємницької діяльності</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b>  <i>усвідомлює</i> важливість розвитку підприємницьких компетентностей;  <i>оцінює</i> важливість здобуття практичного досвіду ведення підприємницької діяльності;  <i>усвідомлює</i> актуальність отримання сертифікату підприємницьких компетенцій (ESP) для підвищення власної конкурентоспроможності на ринку праці</p>	<p>Роль підприємництва в економіці.  Підприємницька компетентність.  Освітній курс «Компанія»: крок за кроком  Особливості організації освітнього процесу в курсі «Компанія». Поняття сертифікату підприємницьких компетенцій (ESP) та шляхи його отримання.</p>
<b>РОЗДІЛ 1. МОТИВАЦІЯ ТА ІДЕЇ ДЛЯ МАЙБУТНЬОЇ МІНІ-КОМПАНІЇ</b>	
<b>(10 год.)</b>	
<p><b>Знаннєвий компонент:</b>  <i>розуміє</i> вигоду і переваги командної роботи;  <i>демонструє</i> розуміння характеристик, необхідних для ефективної командної роботи;  <i>ознайомлюється</i> з інтересами, можливостями та здібностями членів команди з метою правильного розподілу ролей у міні-компанії</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b>  <i>визначає</i> вплив особистих якостей учасників на роботу команди;  <i>моделює</i> склад команди міні-компанії</p>	<p><b>Тема.1 Формування команди міні-компанії</b></p> <p>Міні-компанія. Командна робота. Правила співпраці як передумова злагодженої роботи команди міні-компанії. Розподіл ролей у команді. Ефективність діяльності у команді. Визначення особистих якостей та компетентностей для самореалізації в команді міні-компанії</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Створення правил співпраці та комунікації в міні-компанії.</p> <p>Розробка угоди про співпрацю між</p>

<p><b>Ціннісний компонент:</b>  <i>усвідомлює</i> роль злагодженої командної роботи для ефективної роботи міні-компанії</p>	<p>учасниками, які виявили бажання працювати разом у міні-компанії</p>
<p><b>Знаннєвий компонент:</b>  <i>має уявлення</i> про формулу бізнес-ідеї;  <i>називає</i> джерела бізнес-ідей;  <i>описує і пояснює</i> різні методи та інструменти генерування бізнес-ідей;  <i>наводить приклади</i> успішних бізнес-ідей</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b>  <i>моделює</i> роботу над розробленням бізнес-ідеї для міні-компанії;  <i>визначає</i> потреби споживачів як джерело підприємницьких ідей;  <i>аргументує</i> застосування інструментів для генерування бізнес-ідей</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b>  <i>оцінює</i> важливість якісної генерації бізнес-ідей</p>	<p><b>Тема 2. Генерування бізнес-ідей для майбутньої міні-компанії</b></p> <p>Бізнес-ідея: формула та основні складові. Творчість та ініціативність у генеруванні ідей для міні-компанії. Інструменти для генерування бізнес-ідеї. Успішність бізнес-ідеї. Потреби споживачів як джерело підприємницьких ідей</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Визначення трьох потенційних бізнес-ідей для міні-компанії.</p> <p>Створення портрету цільової аудиторії</p>
<p><b>Знаннєвий компонент:</b>  <i>має уявлення</i> про основні методи та інструменти аналізу і оцінки бізнес-ідей;  <i>розрізняє</i> реалістичні бізнес-ідеї;  <i>аналізує</i> реалістичність бізнес-ідеї за визначеними критеріями</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b>  <i>визначає</i> сильні та слабкі сторони бізнес-ідей;  <i>моделює</i> роботу над розробленням бізнес-ідеї для міні-компанії;  <i>виокремлює</i> потреби споживачів як джерело підприємницьких ідей</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b>  <i>оцінює</i> реалістичність бізнес-ідеї за визначеними критеріями</p>	<p><b>Тема 3. Оцінка бізнес-ідеї</b></p> <p>Характеристики реалістичності бізнес-ідей: методи та інструменти. Критерії та інструменти реалістичності бізнес-ідеї. Потреби споживачів та бізнес-ідеї. Визначення сильних та слабких сторін бізнес-ідей</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Проведення SWOT-аналізу потенційних бізнес-ідей</p>
<p><b>Знаннєвий компонент:</b>  <i>має уявлення</i> про відмінності між товаром та послугою;  <i>розуміє</i> поняття асортименту та продуктової лінійки;  <i>описує і пояснює</i> основні складові унікальної торгової пропозиції</p>	<p><b>Тема 4. Вибір продукту та послуги міні-компанії</b></p> <p>Товари та послуги. Формування унікальної торгової пропозиції. Поняття асортименту та продуктової лінійки. Роль інновацій у діяльності міні-компанії</p>

<p><b>Діяльнісний компонент:</b> визначає основні складові продукту та послуги міні-компанії; формулює приклад унікальної торгової пропозиції міні-компанії</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b> оцінює важливість якісно сформованої унікальної торгової пропозиції</p>	<p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Удосконалення продукту чи послуги у сфері майбутньої спеціальності слухачів курсу</p>
<p><b>Знаннєвий компонент:</b> має уявлення про основні складові бізнес-ідеї; виокремлює сильні та слабкі сторони бізнес-ідей</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b> моделює роботу над формулюванням бізнес-ідеї для міні-компанії; формулює основні складові бізнес-ідеї</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b> оцінює бізнес-ідею міні-компанії за визначеними критеріями</p>	<p><b>Тема 5. Формування бізнес-ідеї міні-компанії</b></p> <p>Складові бізнес-ідеї. Переваги та недоліки бізнес-ідеї. Критерії оцінювання бізнес-ідеї міні-компанії.</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Створення шаблону бізнес-ідеї міні-компанії</p>
<p><b>Знаннєвий компонент:</b> розуміє важливість соціального підприємництва для розвитку економіки; наводить приклади успішних соціальних підприємств</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b> визначає основні ознаки соціального підприємництва; характеризує соціальне підприємництво</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b> оцінює можливості та ризики соціального підприємництва; усвідомлює основні функції соціального підприємництва у суспільстві</p>	<p><b>Тема 6. Соціальне підприємництво</b></p> <p>Поняття та основні ознаки соціального підприємства. Функції соціального підприємництва в суспільстві. Основні переваги та ризики соціального підприємництва. Приклади успішних соціальних підприємств в Україні</p>
<p><b>РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ МІНІ-КОМПАНІЇ (8 год.)</b></p>	
<p><b>Знаннєвий компонент:</b> знає організаційну структуру та робоче середовище підприємства; усвідомлює лінії підпорядкування та сфери відповідальності працівників</p>	<p><b>Тема 1. Посади та ролі в міні-компанії</b></p> <p>Організаційна структура та робоче середовище підприємства. Лінії підпорядкування та сфери відповідальності працівників міні-компанії.</p>

<p><b>Діяльнісний компонент:</b> визначає завдання для посадових інструкцій працівників ідентифікує та визначає ключові функціональні ролі в організації, відповідальність та обов'язки</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b> оцінює роль раціональної організаційної структури міні-підприємства</p>	<p>Характеристика основних посад у компаніях. Посадові обов'язки працівників компанії Документообіг при працевлаштуванні.</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Ознайомлення із основними функціональними обов'язками працівників міні-компанії та розподіл посад у між учнями.</p> <p>Заповнення шаблонів для оформлення співбесіди та працевлаштування та обрану посаду.</p> <p>Створення плану дій на обраній посаді у міні-компанії.</p>
<p><b>Знаннєвий компонент:</b> описує і пояснює потреби бізнесу у капіталі; розуміє різницю між джерелами фінансування та пов'язаними з ними витратами; усвідомлює механізм залучення стартового капіталу міні-компанії за допомогою випуску акцій</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b> аналізує основні способи залучення стартового капіталу; моделює процес випуску акцій міні-компанією</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b> оцінює інструменти залучення стартового капіталу для розвитку бізнесу</p>	<p><b>Тема 2. Створення стартового капіталу та випуск акцій міні-компанії</b></p> <p>Поняття стартового капіталу в бізнесі. Механізм та інструменти залучення стартового капіталу для діяльності міні-компанії. Джерела фінансування та пов'язані витрати. Особливості організації випуску акцій міні-компанією. Документи для емісії акцій</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Створення реєстру акціонерів міні-компанії та документарне оформлення емісії акцій.</p>
<p><b>Знаннєвий компонент:</b> ознайомлюється зі зразками документів для організації міні-компанії: статут, угоди, протоколи; усвідомлює основні етапи реєстрації бізнесу шляхом організації Загальних зборів акціонерів</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b> складає статут міні-компанії на основі шаблону; моделює процедуру оформлення документів, що необхідні для організації Загальних зборів акціонерів</p>	<p><b>Тема 3. Організація Загальних зборів щодо офіційного створення міні-компанії</b></p> <p>Офіційна реєстрація компанії. Документи для організації міні-компанії: статут, угоди, протоколи. Етапи реєстрації бізнесу. Загальні збори учасників: функції, склад та організація діяльності. Документарне оформлення Загальних зборів учасників</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Створення статуту міні-компанії.</p>

<p><b>Ціннісний компонент:</b>  <i>усвідомлює</i> важливість офіційної реєстрації компанії як основного етапу перед початком діяльності</p>	<p>Документарне оформлення Загальних зборів учасників та рішень, прийнятих на них.</p> <p>Розробка плану розвитку міні-компанії.</p>
<p><b>РОЗДІЛ 3. ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ МІНІ-КОМПАНІЇ (10 год.)</b></p>	
<p><b>Знаннєвий компонент:</b>  <i>розуміє</i> значення бізнес-плану для діяльності компанії;  <i>усвідомлює</i> структуру типового бізнес-плану  <i>знає</i> кроки, необхідні для розробки бізнес-плану</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b>  <i>аналізує</i> кроки, необхідні для розробки бізнес-плану;  <i>складає</i> бізнес-план міні-компанії на основі шаблону</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b>  <i>усвідомлює</i> важливість якісно розробленого бізнес-плану для успішної діяльності компанії</p>	<p><b>Тема 1. Розробка бізнес-плану для міні-компанії</b></p> <p>Роль бізнес-плану у діяльності компанії.  Типова структура бізнес-плану</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Створення бізнес-плану міні-компанії відповідно до шаблону</p>
<p><b>Знаннєвий компонент:</b>  <i>має уявлення</i> про основні етапи виробничої діяльності міні-компанії;  <i>розуміє</i> особливості кроків, необхідних для операційної діяльності бізнесу</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b>  <i>моделює</i> роботу з організації закупівлі необхідних матеріалів та сировини для виробництва продукту міні-компанії;  <i>аналізує</i> основні етапи виробництва продукції міні-компанії</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b>  <i>оцінює</i> значення правильної організації процесу закупівлі сировини та виробництва продукції міні-компанії</p>	<p><b>Тема 2. Закупівля та виробництво</b></p> <p>Основні етапи організації процесу виробництва на підприємстві.  Визначення переліку обладнання та сировини, необхідних для організації виробництва продукції міні-компанії</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Створення переліку необхідного обладнання та сировини, необхідних для організації виробництва продукції міні-компанії.</p> <p>Заповнення розгорнутих таблиць діяльності міні-компанії.</p>
<p><b>Знаннєвий компонент:</b>  <i>має уявлення</i> про витрати компанії;  <i>розуміє</i> різницю між змінними, постійними та разовими витратами підприємства;  <i>знає</i> кроки, необхідні для визначення собівартості продукції міні-компанії;</p>	<p><b>Тема 3. Визначення собівартості одиниці продукції</b></p> <p>Постійні, змінні та разові витрати підприємства.  Поняття собівартості на виробництві. Методи</p>

<p><i>описує</i> основні методи визначення собівартості одиниці продукції</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b>  <i>розраховує</i> собівартість одиниці продукції міні-компанії;  <i>аналізує</i> основні методи цінової політики підприємства</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b>  <i>оцінює</i> важливість розрахунку собівартості одиниці продукції у процесі формування цінової політики міні-компанії</p>	<p>визначення собівартості одиниці продукції. Цінова політика підприємства</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Обрахунок собівартості одиниці продукції міні-компанії</p>
<p><b>Знаннєвий компонент:</b>  <i>має уявлення</i> про процес бюджетування у компанії;  <i>усвідомлює</i> структуру типових фінансових документів (звіту про рух грошових коштів, звіту про прибутки та збитки, фінансового плану);  <i>розуміє</i> мету та завдання формування фінансових звітів та бюджетної документації</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b>  <i>моделює</i> кроки, необхідні для організації процесу бюджетування міні-компанії;  <i>моделює</i> розподіл прибутку міні-компанії</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b>  <i>оцінює</i> важливість фінансового планування та бюджетування для ефективної діяльності міні-компанії</p>	<p><b>Тема 4. Бюджетування та звітування міні-компаній</b></p> <p>Бюджет компанії. Фінансове планування та бюджетування. Види та функції бюджетів. Види фінансових звітів та особливості їх ведення</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Складання звіту міні-компанії. Оформлення звіту про прибутки та збитки міні-компанії</p>
<p><b>Знаннєвий компонент:</b>  <i>розуміє</i> поняття маркетингу;  <i>пояснює</i> ключові елементи маркетингової стратегії</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b>  <i>дає оцінку</i> ролі технологій та соціальних мереж для маркетингу міні-компанії;  <i>визначає, обирає і застосовує</i> правильні маркетингові інструменти та канали для ефективного позиціонування та просування міні-компанії;  <i>аналізує</i> діяльність конкурентів на ринку;  <i>розробляє</i> маркетинговий план міні-компанії на основі шаблону</p>	<p><b>Тема 5. Маркетинг</b></p> <p>Роль маркетингу у діяльності міні-компанії. Функції маркетингу. Поняття цільової аудиторії компанії та інструменти для її аналізу. Маркетинговий план міні-компанії: поняття, функції та типова структура</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Опис потенційної цільової аудиторії міні-компанії. Розробка маркетингового плану міні-компанії із описом основних кроків просування продукції та позиціонування компанії на ринку</p>

<p><b>Ціннісний компонент:</b>  <i>усвідомлює</i> важливість маркетингу в сучасних умовах підприємницької діяльності</p>	
<p><b>Знаннєвий компонент:</b>  <i>має уявлення</i> про основні етапи організації продажу продукції міні-компанією;  <i>знає</i> різні тактики та інструменти продажів;  <i>пояснює</i> важливість ідентифікації та обрання правильного каналу та тактики продажу</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b>  <i>презентує</i> переваги продукції міні-компанії;  <i>застосовує</i> навички комунікації з клієнтами з метою виявлення їхніх потреб;  <i>використовує</i> різноманітні інструменти та тактики продажів</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b>  <i>оцінює</i> важливість якісної презентації у процесі продажу продукції міні-компанії;  <i>усвідомлює</i> роль якісної комунікації з клієнтом під час продажу продукції</p>	<p><b>Тема 6. Організація продажу продукції міні-компанії</b></p> <p>Комунікація з клієнтами з метою виявлення їхніх потреб.          Продаж продукції: основні етапи, інструменти та корисні поради.          Методи ефективною презентації та продажу продукції компанії</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Рольова гра «Ефективні продажі».</p> <p>Створення плану продажів міні-компанії</p>
<p><b>РОЗДІЛ 4. ЗВІТУВАННЯ ТА ЗАКРИТТЯ МІНІ-КОМПАНІЇ (4 год.)</b></p>	
<p><b>Знаннєвий компонент:</b>  <i>розуміє</i> важливість ведення фінансової звітності;  <i>демонструє</i> вміння обраховувати кінцевий фінансовий результат у процесі ліквідації бізнесу</p> <p><b>Діяльнісний компонент:</b>  <i>визначає</i> кінцевий фінансовий результат діяльності міні-компанії;  <i>моделює</i> роботу над формуванням фінансової звітності для акціонерів міні-компанії</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b>  <i>усвідомлює</i> необхідність визначення фінансового результату від діяльності міні-компанії</p>	<p><b>Тема 1. Формування звітності за результатами діяльності міні-компанії</b></p> <p>Фінансовий результат діяльності міні-компанії.          Роль фінансового звітування при закритті міні-компанії.          Структура фінального фінансового звіту міні-компанії.          Звіт для акціонерів міні-компанії.</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Створення фінального звіту міні-компанії та визначення кінцевого фінансового результату</p>
<p><b>Знаннєвий компонент:</b>  <i>розуміє</i> сутність процедури ліквідації бізнесу;  <i>пояснює</i> різницю між ліквідацією та невдачею в бізнесі</p>	<p><b>Тема 2. Організація закриття міні-компанії</b></p> <p>Сутність та основні види ліквідації компанії.          Етапи ліквідації міні-компанії.          Організація звітування перед Загальними</p>

<p><b>Діяльнісний компонент:</b> <i>демонструє</i> знання кроків, необхідних для припинення діяльності компанії</p> <p><b>Ціннісний компонент:</b> <i>усвідомлює</i> важливість правильної організації закриття міні-компанії</p>	<p>зборами учасників міні-компанії</p> <p><b>Практичні роботи, проєкти:</b></p> <p>Документарне оформлення ліквідації міні-компанії.</p> <p>Організація Загальних зборів учасників та звітування перед акціонерами.</p> <p>Розподіл прибутку/збитку між акціонерами компанії</p>
<p><b>Резерв: 2 год.</b></p>	

## Рекомендації до роботи з програмою

Робота з навчальною програмою «Компанія» може бути самостійною або інтегрованою майже до кожної навчальної програми чи предмету і використовуватися у них.

Міні-компанії можуть складатися як з невеликої кількості учнів (3-4 учні), так і можуть об'єднувати до 25 учнів. Зазвичай рекомендується залучати не менше 3 учнів, але у випадку, якщо кількість учнів перевищує 15, варто створити кілька компаній. Компанії реєструються у організації «Junior Achievement».

Місцеві умови та педагог визначають, скільки саме часу може бути виділено на певні теми, і на чому слід зосередитися в першу чергу.

Після першого року викладання і отримання першого досвіду педагога побачать різні можливості для адаптації навчальної програми. Важливо інформувати керівництво закладу освіти про перебіг навчання, оскільки адміністрація може враховувати роботу міні-компаній при формуванні графіку заходів, а також забезпечувати планування та співпрацю між залученими вчителями. Завжди краще, щоб реалізацією програми у школі займалися більше, ніж один вчитель. У деяких школах є окрема функція координатора підприємницької освіти. Програма «Компанія» надає можливості для міждисциплінарного навчання. Важливо планувати рік разом із залученими вчителями.

При плануванні навчального року бажано зв'язатися з ГО «Джуніор Ачівмент Україна», щоб отримати огляд поточних курсів та заходів. Якщо програмою в одній школі користуються два чи більше вчителі, то варто обмінюватися досвідом і координувати зусилля.

### Особливості організації освітнього процесу

Головні навчальні та педагогічні методи, що застосовуються у програмі «Компанія»: практична та проектно-орієнтована робота; менторський супровід з боку представників бізнесу; робота у групі. Також широко застосовуються інструменти дискусій і дебатів, «мозкові штурми», групові презентації, самооцінка, написання звітів, вивчення успішних прецедентів у бізнесі.

Під час освітнього процесу учні працюють у групах і отримують навички колективної роботи над досягненням спільних цілей. Наприкінці навчального року вони беруть участь у торгових ярмарках, у національних та міжнародних змаганнях, де вони мають можливість презентувати свою компанію і конкурувати з мінікомпаніями з інших країн.

Для покращення і вдосконалення освітнього процесу часто використовуються новітні технології. Учні вивчають, як застосовувати технології у веденні бізнесу – від базових навичок (написання документів та використання таблиць) до більш складних (дизайн презентаційних матеріалів або використання цифрових медіа для маркетингу). Учні отримують розуміння того, яким чином технології можуть допомагати людям і організаціям підвищувати власну ефективність у комунікації, маркетингу, дослідженнях ринку, управлінні процесами та питаннях безпеки.

Цифрова грамотність є наскрізною темою у навчальному курсі «Компанія». Хоча особисте спілкування є головним елементом освітнього процесу, комп'ютерні технології використовуються для його вдосконалення, наприклад, через

організацію віддаленого спілкування з іншими учнями або бізнес-волонтерами. Технології є невід'ємною частиною навчання на різних етапах – наприклад, у менторстві, під час використання електронних навчальних платформ чи під час здобуття «Сертифікату підприємницьких компетентностей».

### **Роль педагога**

Педагоги відіграють ключову роль, формуючи в учнів підприємницьку компетентність і спрямовуючи їх на усіх етапах створення і управління міні-компанією. Вони також надають учням відгуки про їхню роботу, допомагають у обговоренні досягнутих результатів або варіантів вирішення проблем.

Розуміючи важливу роль вчителя, ГО «Джуніор Ачівмент Україна» бере на себе відповідальність щодо підготовки вчителів та організації їхнього навчання перед упродовженням курсу «Компанія» у освітній процес, повному забезпеченні їх навчально-методичними матеріалами, а також підтримки протягом усього навчального року.

Оскільки основним елементом методології програми «Компанія» є навчання через практичну роботу, роль педагога у класі може змінюватися протягом року. Педагог переходить від передачі знань до скеровування учнів під час освітнього процесу, надихаючи їх, мотивуючи і допомагаючи їм знайти шлях вирішення проблем. Водночас педагог також контролює учнів, відстежує прогрес та оцінює. Це не означає, що педагог повинен бути експертом у всіх питаннях; основна його роль полягає у тому, щоб допомагати учням самостійно шукати відповіді. Учительська роль також залежить від того, на якому етапі процесу перебувають учні. Завжди повинен бути баланс між тим, щоб давати учням можливість рухатися далі, приблизно зі швидкістю їхньої компанії, і забезпеченням прогресу.

На першому етапі, коли учні створюють компанію, завдання педагога може полягати у тому, щоб виступати ініціатором і заохочувати учнів шукати хороші ідеї. Важливо також слідкувати за формальними показниками і перевіряти, чи зроблено всю необхідну адміністративну роботу до зустрічі, на якій учні офіційно створюватимуть міні-компанію. На цьому етапі учні натраплятимуть на чимало нових виразів, слів та завдань, тож їм потрібне і навчання, і скерування. Важливо допомогти компаніям сформувані звичну практику роботи і відпрацювати навички на якомога ранішому етапі.

Створивши власні міні-компанії, учні, зазвичай, беруть на себе більше відповідальності. Завдання вчителя полягає у тому, щоб спрямовувати учнів на вирішення завдань та труднощів, які виникають. Важливо спілкуватися з учнями щодо того, як вирішувати потенційні конфлікти і проблеми. В кінцевому результаті може виявитися, що учні самі стануть мотиваторами і стануть самодостатніми у багатьох сферах. Також на цьому етапі важливо сформувані хорошу повсякденну практику ведення діяльності.

На етапі ліквідації міні-компанії учням, ймовірно, необхідно буде надавати підтримку і допомогу у реалізації офіційних процедур. Роль педагога більше зводиться до здійснення моніторингу роботи і надання допомоги у тому, щоб все було зроблено правильно. Станом на цей момент учні, ймовірно, вже більше звикнуть вирішувати проблеми і знатимуть, де шукати допомоги.

## **Роль ментора-волонтера**

Представники підприємницьких кіл залучені до курсу у якості волонтерів, які надають поради учням, допомагаючи молоді створювати міні-компанії та керувати ними. Вони можуть бути власниками бізнесу або працівниками підприємств. Їхня участь і залученість є ключовою для успіху навчального процесу. Бізнес-волонтери відвідують заклад освіти та/або спілкуються з учнями засобами онлайн-комунікації. Вони є джерелом практичних порад, досвіду і мотивації, а також важливими рольовими моделями успіху для учнів.

Волонтер повинен бути консультантом і наставником упродовж усього року. Основні завдання волонтера – ділитися з учнями знаннями і досвідом, отриманими у сфері бізнесу, а також розповідати про свою роботу.

Волонтер має підтримувати постійний контакт упродовж року, при цьому найбільше часу знадобиться на початках навчання. Збори правління можуть стати природнім місцем зустрічі волонтера і міні-компанії. Волонтер повинен намагатися відвідувати більшість «офіційних» зустрічей. Не обов'язково фіксувати, скільки часу слід приділити цій роботі на рік, але, за нашими оцінками, це щонайменше 2-4 години в місяць, залежно від того, наскільки швидко учні рухатимуться вперед, наскільки їх потрібно підтримувати і мотивувати. Цей контакт може тривати під час офіційних зборів, електронною поштою, за допомогою телефонних дзвінків чи участі у різних подіях.

Інвестований час також може бути різним залежно від типу продукту, з яким вони працюють, проблемами, які виникають, та прагненнями учнів. Упродовж року спостерігається кілька важливих етапів, на яких потрібно якомога швидше надати учням підтримку. Що швидше вони перейдуть до етапу продаж, тим краще. Але їм не слід забувати і про всю іншу роботу.

## **Оцінювання – «Сертифікат підприємницьких компетентностей»**

Компетентності та результати навчання оцінюються наприкінці програми через інструмент «Сертифікату підприємницьких компетентностей». Оцінювання складається з двох етапів – самооцінки та екзаменаційної роботи, надаючи інформацію як про сприйняття учнями власних досягнень, так і про їхній реальний прогрес у отриманні необхідних знань.

Самостійна оцінка дозволяє учням описати свій власний прогрес в отриманні практичних навиків і підприємницьких компетентностей протягом року. Самооцінка здійснюється наприкінці програми «Компанія», а її результати обговорюються з педагогами.

## **Компетентності, що оцінюються учнями освітнього курсу «Компанія» самостійно**

Креативність	Здатність пропонувати ідеї та рішення існуючих і нових викликів через експериментування, поєднання знань і ресурсів
Робота в команді	Здатність співпрацювати з іншими для розробки ідей та врегулювання конфліктів
Самодостатність	Здатність аналізувати власні сильні і слабкі сторони, а також власну можливість впливати на процеси

Ініціативність	Здатність приймати виклики та ініціювати нові процеси, самостійно чи з командою
Відповідальність	Здатність брати відповідальність за свої дії, вчинені задля досягнення поставлених цілей
Стійкість	Здатність виконувати свої довготермінові цілі, знаходячись під тиском обставин
Винахідливість	Здатність бути гнучким і мислити швидко для того, щоб знайти нові підходи до роботи в умовах невизначеності
Управління ресурсами	Здатність управляти ресурсами, налагоджувати партнерські відносини, делегувати та мобілізувати групові ресурси
Мотивація людей	Здатність переконувати і вести переговори для того, щоб надихнути інших підтримати пропоновані ідеї

## Рекомендовані джерела:

1. Гільбо, Кріс. Стартап за 100\$ / Пер. з англ. Антоніна Ящук. – К. : Наш Формат, 2017. – 297 с.
2. Е. Маккаллум, Р.Вайхт, Л.Макмуллан, А.Прайс. EntreComp в дії – надихайся, досягай цілей: посібник користувача Європейської Рамки Підприємницьких Компетентностей (2018 рік). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC109128>
3. Європейська Комісія – Спільний Дослідницький Центр. Європейська Рамка Підприємницьких Компетентностей (EntreCOMP). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC101581>
4. Інноваційне підприємництво: креативність, комерціалізація, екосистема : навчальний посібник / [Ю. Бажал та ін.] ; за ред. Ю. М. Бажала. – Київ : Пульсари, 2015. –278с.
5. Йона, Бергер. Заразливий. Психологія вірусного маркетингу. Чому товари та ідеї стають популярними /пер. з англ.. О.Замойська. – 4-те вид. – К.: Наш формат,2018. – 200 с.
6. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти // Електронний ресурс: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/pto/2021/04/19/Osnovy%20pidpryyemnytstva.pdf>
7. Коллінз, Джим. Від хорошого до величного / пер. Оксана Савчин. К.: Наш Формат, 2017. — 368 с.
8. Князь С. В. Підприємництво та менеджмент : навчальний посібник / С. В. Князь, Т. І. Данько, Н. Б. Ярошевич ; за ред. С. В. Князя. – Львів : Львівська політехніка, 2016. – 123 с.
9. Курс з просування бізнесу у соціальних мережах. Онлайн-курс «Дія.Бізнес» – Національної онлайн-школи для підприємців // [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу: <https://business.dii.gov.ua/school>
10. Ньюмеєр М. Zag. Найкращий посібник з брендингу. – Харків : вид-во «Клуб Сімейного Дозвілля», 2017. – 192 с.
11. Підприємництво [Текст] : підручник / С. В. Панченко, В. Л. Дикань, О. В. Шраменко [та ін.]. – Харків : УкрДУЗТ, 2018. –241 с.
12. Почати бізнес. Сфера технологій. Онлайн-курс «Дія.Бізнес» – Національної онлайн-школи для підприємців // [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу: <https://business.dii.gov.ua/school>
13. Рекомендація Ради ЄС щодо ключових компетентностей для навчання протягом життя від 22 травня 2018 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32018H0604\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32018H0604(01)&from=EN)
14. Рекгем, Ніл. Техніка продажу SPIN. Як не прогавити великого клієнта / пер. з англ. О. Лотоцький. – К.: Наш формат, 2019. – 248 с.
15. Стартап: настільна книга засновника / Стів Бланк, Боб Дорф; Пер. с англ. – М.: Альпіна Паблішер, 2013. – 345 с.
16. Фінансова грамотність для підприємців. Онлайн-курс «Дія.Бізнес» – Національної онлайн-школи для підприємців // [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу: <https://business.dii.gov.ua/school>