

МБОУ «Улахан-Кюельская основная общеобразовательная школа имени А.А.
Макарова»

**Тема: Организация бизнес инкубатора как
фактор формирования личностного и социального
самоопределения обучающихся.**

Автор: Пермяков Иннокентий Николаевич

2021г, Улахан Кюель

Инновационная форма организации профессиональной ориентации, как создание школьного бизнес - инкубатора является эффективным механизмом формирования личностного и социального самоопределения старшеклассников.

Введение новых Федеральных государственных образовательных стандартов, основанных на компетентностном подходе, формирование метапредметных и личностных результатов, реализация положений нового Федерального закона «Об образовании в РФ», ориентированного на новое качество образования - с одной стороны и вступление России во Всемирную торговую организацию, подготовка профессиональных стандартов во всех отраслях экономики России - с другой стороны, говорят о необходимости формирования качественного иного выпускника школы, способного к успешной социализации.

В целях расширения путей социализации, самоопределения школьников, для обеспечения возможности школьникам заняться реальным делом необходимо создать условия, позволяющие выявить у них предпринимательские способности, сформировать умение генерировать идеи, овладеть подходом к решению различных проблем, создать возможность получения всесторонней поддержки (образовательной, информационной, консультационной и др.)

Наиболее подходящей формой организации подготовки школьников с выходом на создание реального нового продукта или услуги является создание школьного бизнес -инкубатора, который должен стать для школьников стартовой площадкой для формирования нового поколения выпускников, эффективным фактором личностного и социального самоопределения школьников.

Бизнес - инкубатор в школе поможет сориентировать активных, инициативных, целеустремлённых учащихся на предпринимательскую деятельность как значимую жизненную установку.

Школьный бизнес - инкубатор является поддержкой школьных инновационных, учебных, социальных, предпринимательских проектов. Бизнес - инкубатор создаёт комфортные условия для индивидуальной и коллективной творческой работы. Предпринимательская подготовка школьников позволяет по - новому решать такие актуальные для развития системы образования и общеобразовательных организаций проблемы, как развитие личности школьника и педагога; реализация деятельностно - компетентностного подхода в обучении; воспитание школьников (духовно-нравственное, трудовое, экономическое, экологическое и др.); профессиональная ориентация учащихся; партнёрство с вузами, привлечение предпринимателей к образовательному процессу; социализация и социальная адаптация учащихся; повышение конкурентоспособности образовательной организации. Тем самым создание школьного бизнес - инкубатора повысит привлекательность общеобразовательной организации для школьников и их родителей.

Бизнес-инкубатор - это место, где можно, обладая желанием, идеями и упорством, начать свой бизнес с нуля, получить консультации специалистов, и просто пообщаться с интересными, предприимчивыми людьми.

Цель: создать условия для формирования и развития предпринимательских компетентностей обучающихся, для успешной социализации в условиях динамично развивающихся рыночных отношений в обществе .

Задачи:

1. Обновление содержания образования в общеобразовательной организации.
2. Развитие дополнительной системы образования школы по предпринимательству для обучающихся средней ступени.
3. Создание условий для воспитания экономически грамотных, инициативных, предприимчивых и уверенных в себе молодых людей, владеющих навыками поведения в условиях рыночной экономики.

Актуальность для школьников и их родителей. Интерес к предпринимательству со стороны школьников и их родителей как сфере деятельности, позволяющей максимально реализовать свои способности, раскрыть творческий потенциал, достичь высокого уровня профессионализма, научиться ставить цели и получать результат, обеспечить хороший материальный уровень жизни, становится все более устойчивым. В условиях экономического кризиса, сокращения производства и рабочих мест, с одной стороны, и всесторонней государственной поддержкой малому бизнесу, с другой стороны, предприниматель становится наиболее востребованной фигурой в экономике.

Бизнес инкубатор поможет сориентировать активных, инициативных, целеустремленных школьников на предпринимательскую деятельность как главную жизненную установку.

Актуальность для системы образования. Предпринимательская подготовка школьников позволяет по-новому решать такие актуальные для развития системы образования и общеобразовательных учреждений проблемы, как:

- Развитие личности школьника и педагога;
- Реализация деятельностно-компетентного подхода в обучении;
- Воспитание школьников (духовно-нравственное, трудовое, экономическое, экологическое и др. аспекты);
- Профессиональная ориентация учащихся;
- Партнерство с вузами;
- Партнерство с бизнесом, привлечение предпринимателей к образовательному процессу;
- Социализация и социальная адаптация учащихся;
- Повышение конкурентоспособности образовательного учреждения.

Ожидаемый результат:

Конечным продуктом деятельности бизнес-инкубатора является независимый предприниматель, хорошо адаптированный к условиям рыночной среды.

Старт-ап стадия (start-up) начинается с первой продажи и заканчивается постановкой более или менее регулярных продаж. На данном этапе развития инновационного проекта уже становится понятным его рыночная перспективность и, соответственно, появляется возможность оценить эффективность инвестиционных вложений в проект. На данном этапе в проект готовы вкладывать средства фонды.

Плюсы:

Большинство малых предприятий на начальном этапе затрачивают неимоверные усилия на решения организационных вопросов таких, как:

- поиск помещений для производства и офиса,
- организацию связи,
- приобретение вычислительной и оргтехники,
- поиск квалифицированных бухгалтерских, юридических и прочих услуг.

У нас это есть.

Введение

Развитие предпринимательства является одним из приоритетных направлений политики в Республике Саха (Якутия).

Нельзя научить предпринимать в теории. Предпринимательство – это практика, базирующаяся на желании, умении и знаниях.

В соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации, подросток может заниматься индивидуальной предпринимательской деятельностью с 14 лет. До наступления совершеннолетия молодой человек вправе самостоятельно:

- Совершать мелкие бытовые сделки, не требующие нотариального удостоверения и государственной регистрации;
- Работать по трудовому договору, в том числе по контракту;
- Заниматься предпринимательской деятельностью с письменного согласия родителей;
- Распоряжаться своим заработком, стипендией и иными доходами;
- Осуществлять права автора произведения науки, литературы или искусства, изобретения и т. д.;
- Вносить вклады в кредитные учреждения и распоряжаться ими.

Обучающиеся могут заниматься малым бизнесом и абсолютно во всех сферах жизнедеятельности человека – начиная от творческих продуктов до предоставления разного рода услуг.

Возможность выявления предпринимательских способностей, получение знаний по организации своего дела и включение в самостоятельную практическую деятельность необходимо предоставлять молодежи уже на этапе школьного обучения. Бизнес инкубатор для школьников может стать стартовой площадкой для формирования нового поколения предпринимателей.

Интерес к предпринимательству со стороны школьников и их родителей как сфере деятельности, позволяющей максимально реализовать свои способности, раскрыть творческий потенциал, достичь высокого уровня профессионализма, научиться ставить цели и получать результат, обеспечить хороший материальный уровень жизни, становится все более устойчивым. Бизнес инкубатор поможет сориентировать активных, инициативных, целеустремленных школьников на предпринимательскую деятельность как главную жизненную установку.

Предпринимательская подготовка школьников позволяет по-новому решать такие проблемы, как:

- Развитие личности школьника и педагога;
- Реализация деятельностно-компетентного подхода в обучении;
- Воспитание школьников (духовно-нравственное, трудовое, экономическое, экологическое и др. аспекты);
- Профессиональная ориентация учащихся;
- Партнерство с учебными заведениями среднего профессионального и высшего образования;
- Партнерство с бизнесом, привлечение предпринимателей к образовательному

процессу;

- Социализация и социальная адаптация учащихся;
- Повышение конкурентоспособности образовательного учреждения.

Для того, чтобы школьнику заняться реальным делом, необходимо создать условия, позволяющие выявить у него предпринимательские способности, овладеть предпринимательским подходом к решению различных проблем, создать возможность получения всесторонней ресурсной поддержки (образовательной, информационной, производственно-технической, консультационной и др.).

Наиболее подходящей формой организации предпринимательской подготовки школьников с выходом на создание реального нового продукта или услуги является бизнес инкубатор.

Это инновационное направление обучения через предпринимательство, позволяющее формировать у школьника важнейшие социально-экономические компетенции, предпринимательский подход к решению различных жизненных проблем, опыт работы над реальным предпринимательским проектом по созданию востребованного рынком товара. Тем самым создание школьного бизнес инкубатора повысит конкурентоспособность и привлекательность общеобразовательного учреждения для школьников и их родителей.

Задачи и методы их решения

Основные организационные задачи:

1. Набор школьников для работы в школьном бизнес-инкубаторе, формирование проектных (рабочих) групп; в рабочую группу проекта входят команда школьников и учитель, либо несколько команд школьников и учитель;
2. Взаимодействие с реальными организациями инфраструктуры поддержки предпринимательства (прикрепление тьютора, планирование совместной работы, помощь в разработке бизнес плана и др.);
3. Организация обучения проектных групп с привлечением специалистов-тренеров из бизнес-школы и реального бизнес-инкубатора, а также действующих предпринимателей (родителей учеников, выпускников школы, резидентов реального бизнес-инкубатора, социальных партнеров);
4. Организация информационного, консультационного, методического сопровождения работы проектных групп в школьном бизнес-инкубаторе;
5. Организация производственной базы для практической реализации предпринимательских проектов;
6. Создание организационно-правовой формы для осуществления продаж.

Для достижения критериев результативности работы школьного бизнес инкубатора – создания товара и первой его продажи – участникам проектной группы необходимо решить следующие основные типовые задачи:

1. Изучение потребностей рынка, разработка предпринимательской идеи;
2. Разработка концепции товара, услуги;
3. Определение спроса на товар, услугу;

4. Создание товара;
5. Организация продажи.

Изучение потребностей рынка, разработка предпринимательской идеи

Результатом данного этапа должна стать разработка предпринимательской идеи создания товара или услуги, которые будут востребованы рынком.

Источниками новых идей являются:

- потребители;
- анализ существующих проблем потребителей на рынке товаров и услуг;
- товары конкурентов;
- мнение торговых работников;
- публикации в СМИ;
- научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Методы выработки идей:

- целевые обсуждения;
- «мозговая атака»;
- инвентаризация «слабых мест».

Методами творческого решения проблем являются:

- метод «мозговой атаки»;
- метод «мозговой атаки наоборот»;
- метод Гордона;
- метод вопросника и др.

Методы творческого решения проблем стимулируют творческую инициативу и позволяют направить ее на выработку новых, нестандартных идей к решению проблем.

Метод «мозговой атаки» представляет спонтанное генерирование участниками множества идей по поставленной проблеме. При этом запрещается критиковать или высказывать отрицательные оценки.

Метод «мозговой атаки наоборот» отличается от предыдущего метода тем, что все участники группы должны выявлять недостатки предлагаемых идей и предлагать пути их устранения.

Метод Гордона предусматривает изложение ведущим концепции к решению проблемы и высказывание участниками своих идей по этому вопросу. Затем ведущий после уточнения исходной концепции вскрывает искомую проблему, а участники высказывают конкретные предложения и излагают свои идеи о том, как их реализовать.

Метод вопросника основан на составлении в произвольной форме перечня вопросов, направленных на выявление возможностей улучшить конструкцию, дизайн, использование имеющегося товара по другому назначению, его перекомпоновка, уменьшение и т.п. с целью выработки принципиально новых решений и поиска новых идей в заранее предусмотренной области.

Другие методы обучения: поисковые игры, обучающие тренинги, деловые игры, решение бизнес-кейсов.

Разработка концепции товара, услуги

Результатом данного этапа будет представление товара (услуги) в реальном исполнении с описанием выгод для покупателя, формулировка технического задания на

проектирование товара (услуги).

Разработка концепции товара начинается с определения основной выгоды от него для покупателя, то есть с определения того, какие потребности клиента предприниматель намерен удовлетворить. Она включает набор свойств и функций товара, уровень качества, его специфическое оформление, марочное название, упаковку. Концепция товара включает также услуги по доставке. Эти характеристики отражают товар в реальном исполнении.

В концепции товара должно быть отражено:

- а) четкое понимание того, что есть создаваемый продукт, его потребительские характеристики и преимущества перед конкурентами;
- б) четкое понимание того, кто есть покупатель;
- в) понимание объема (емкости) рынка.

Поэтому разработка концепции товара требует использования методов маркетингового исследования рынка, проведения многократных опросов потребителей для уточнения требований к характеристикам товара, то есть разработка концепции товара представляет собой итеративный процесс уточнения свойств и функций товара с учетом мнения потенциальных потребителей.

Важным условием для выполнения этой задачи является наличие коммуникативных способностей разработчиков товара, умения представить будущий товар потребителям. Формирование этих способностей и умений – одна из основных задач обучения школьников в бизнес-инкубаторе.

Данный этап работы над проектом тесно связан с этапом определения спроса на товар. По сути, это один комплексный этап, поскольку невозможно создать рыночный товар без учета требований рынка.

На основе разработанной концепции товара будут сформированы условия на разработку технического задания на его проектирование.

Основные методы обучения в бизнес-инкубаторе: лекции, мастер-классы, обучающие тренинги, деловые игры, консультирование.

Определение спроса на товар, услугу

Результатом данного этапа будет определение ключевых клиентов и их требований к товару, оценка соответствия разрабатываемого товара этим требованиям, оценка емкости рынка, определение цены на товар, способы продвижения товара на рынок

Задача решается путем изучения теоретических основ маркетинга и его основных направлений и их практической реализации:

- оценка ситуации на рынке, положение дел в отрасли,
- эффективность данного вида бизнеса, перспективы развития,
- изучение конкурентов (сильные и слабые стороны),
- оценка собственных сильных и слабых сторон, конкурентоспособности предлагаемого товара,
- прогноз спроса,
- сегментирование рынка (разбивка рынка на четкие группы покупателей),
- выделение целевой рыночной ниши (целевого сегмента),

- оценка потенциальной емкости рынка,
- изучение потенциальных клиентов,
- создание портрета покупателя (возраст, доходы, интересы, жизненные принципы и установки и др.),
- определение и обоснование цены на товар в увязке параметров «цена - качество», «потребительская ценность - приемлемая цена»,
- определение наиболее эффективных методов продвижения товара на рынок, маркетинговых коммуникаций (реклама, участие в выставках, конкурсах и др.)

Основные методы обучения в бизнес-инкубаторе: лекции, ролевые игры, обучающие тренинги, консультирование и др.

Важным моментом является проведение опросов покупателей. Их результативность зависит от навыков эффективной коммуникации.

Методы обучения эффективным коммуникациям в бизнес-инкубаторе: лекции, тренинги общения и информирования о товаре, консультирование.

Создание товара

Результатом данного этапа будет создание проектного образца, прототипа товара, либо первой серии товара.

Задача решается путем разработки производственного плана создания продукта, разработки технологии создания товара, определения необходимых ресурсов для создания товара, их поиска, получения и организации выпуска товара.

Необходимо определить:

- оборудование и инструмент, необходимые для технологического процесса производства продукта,
- потребности в комплектующих и материалах,
- уровень энергетического обеспечения и др. характеристики процесса создания продукта,
- сферу ответственности участников проектной группы в данном этапе.

Основные методы: консультирование, работа с экспертами, использование производственных возможностей школы, предприятий –партнеров школы и т.д.

Организация продажи

Результатом данного этапа будет первая продажа созданного продукта и фиксирование сделки, а также планирование организации регулярных продаж.

Задача решается путем изучения методов организации продаж и алгоритма успешных продаж:

- Установление отношений с покупателем,
- Выявление потребностей покупателя,
- Формулировка делового предложения и презентация товара,
- Обсуждение делового предложения,
- Завершение сделки.

Результативность встречи с покупателем зависит от подготовки к этой встрече продавца, его владения техникой установления личного контакта, умения настроиться на клиента и настроить клиента на себя, владения способами мотивирования клиента к

покупке, умения выяснить основные мотивы клиента при принятии решения о покупке, владения техникой постановки вопросов и умения слушать клиента, владения способами эффективной аргументации и методами эффективной презентации, умения работать с возражениями, владение техниками завершения продажи.

Важным моментом данного этапа является не просто успешное осуществление сделки, но и решение вопроса о постановке системы регулярных продаж, что связано с изучением специфики менеджмента регулярного производства, исполнительской дисциплиной и т.д.

Основные методы обучения: «волшебный пиннок» (когда все готово, парашютиста выбрасывают из самолета пинком, чтобы не сидел и не боялся), деловые игры, тренировки на конкурсах, выставках, презентациях.

Дополнительные методы обучения: лекции, обучающие тренинги, консультирование.

Организация школьного бизнес-инкубатора

Основными преимуществами данной модели являются:

1. Максимальное приближение к школьнику;
2. Привлечение ресурсов инфраструктуры поддержки предпринимательства и тьюторство проектных групп;
3. Возможность привлечения резидентов бизнес-инкубатора, родителей-предпринимателей и выпускников-предпринимателей к обучению проектных групп;
4. Вовлечение в работу школьного бизнес-инкубатора педагогического коллектива школы, учителей предметников;
5. Значительный охват школьников и их родителей пропагандой предпринимательства в молодежной среде.

Создание команды инициативных квалифицированных педагогов, заинтересованных в деятельности школьного бизнес-инкубатора:

1. Специальное обучение педагогов бизнес технологиям;
2. Определить приоритеты деятельности школьного бизнес-инкубатора исходя из имущественной базы школы или партнеров бизнес-инкубатора;
3. Разработать программу обучения в школьном бизнес-инкубаторе.

Виды работ:

- экскурсии на предприятия;
- занятия по учебному пособию «Предпринимательство» в рамках факультативных и элективных курсов;
- другие виды деятельности согласно плана школьного бизнес-инкубатора .

Ключевые показатели результативности деятельности школьного бизнес-инкубатора

Возникает некая «вилка» возможных требований к оценке эффективности его деятельности. С одной стороны, если оценивать эффективность бизнес-инкубатора по количеству подготовленных и представленных бизнес-проектов, то очевидно, что даже красиво оформленный и содержащий, на первый взгляд, привлекательную бизнес идею проект, всего лишь бизнес-план. Ориентация на создание бизнес-планов приводит не к приобретению школьником реальных навыков бизнеса, а к имитации деятельности бизнесмена (иначе говоря, это игра в бизнес).

Не отрицая целесообразности использования игровых моментов в деятельности школьного бизнес инкубатора, следует отметить, что конечный результат нормального бизнеса - это получение прибыли от продажи товара, а не победа в конкурсе бизнес-проектов. Не ставя задачи получения практического результата, мы сразу закладываем имитационный характер деятельности подобного «инкубатора». С другой стороны, школа – место приобретения знаний и требовать от школьника получения реальной значительной прибыли в бизнес-инкубаторе – это подорвать успеваемость из –за ограниченности временных, возрастных и психо-физических возможностей ребенка. Таким образом, надо найти «золотую середину» между оторванным от практики теоретизированием на тему бизнес-плана и жестким требованием создания реального бизнеса.

Исходя из вышеизложенного, представляется, что главным критерием результативности работы школьного бизнес инкубатора должно быть *создание проектной группой реального товара, востребованного рынком, и осуществление первой его продажи. Факт продажи товара является индикатором предпринимательских способностей участников бизнес проекта, умения ставить цель и получать необходимый результат, брать на себя ответственность за начатое дело, понимания сущности основных этапов создания товара и умения реализовывать их на практике, т.е. можно говорить о сформированных предпринимательских компетенциях.*

В качестве ключевых показателей результативности деятельности школьного бизнес инкубатора можно рассматривать следующие:

- количество школьников, вовлеченных в работу бизнес-инкубатора;
- доля школьников, вовлеченных в работу бизнес-инкубатора, в общем количестве обучающихся в общеобразовательном учреждении;
- количество проектных групп;
- количество бизнес проектов;
- количество первых продаж.

Для дальнейшего продвижения бизнес-проектов школьников на последующих этапах их обучения в других образовательных учреждениях, возможно выстроить взаимодействие на уровне «ВУЗ» ↔ «школа» ↔ «ССУЗ». Таким образом, школьный бизнес-инкубатор становится площадкой для активной профориентационной работы со школьниками.

Во главу угла мы ставим практику - **практику осознанных продаж с первого дня**

Использованная литература:

1. Панина С.В. Социальное партнерство в региональной профориентационной работе с учащейся молодежью // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. Серия: социально-гуманитарная: коллективная монография / колл. авт. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество». 2014. - 272 с. С. 160-186.
2. Левченко Т. Г., Ермолаев С. А. Школьный бизнес инкубатор как эффективный фактор профессиональной ориентации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 26. – С. 281–285. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/95341.htm>.