

Қазақстан Республикасы
Оқу-ағарту министрінің
2022 жылғы 27 тамыздағы
№ 384 бұйрығына қосымша

**Жалпы орта білім беретін мекемелерінің басшылары мен
мұғалімдеріне арналған «Кәсіпкерлік дағдылары» тақырыбындағы
біліктілікті арттыру курстарының білім беру бағдарламасы (80 сағат)**

Бағдарлама авторлары:

Канабекова Меруерт Адильхановна -
экономика ғылымдарының кандидаты,
экономикалық мамандықтар
кафедрасының меңгерушісі

Каримова Мадина Даутовна - PhD,
экономикалық мамандықтар
кафедрасының аға оқытушысы

**Құрмантаева Айман
Жалғасбайқызы** - экономикалық
мамандықтар кафедрасының аға
оқытушысы

Алматы, 2023

Жалпы орта білім беретін мекемелерінің басшылары мен мұғалімдеріне арналған «Кәсіпкерлік дағдылары» тақырыбындағы біліктілікті арттыру курстарының білім беру бағдарламасы (80 сағат)

1.Жалпы ереже

1. "Кәсіпкерлік дағдылары" тақырыбындағы біліктілікті арттыру курсының бағдарламасы (әрі қарай - Бағдарлама) мектептегі білім беру мекемелерінің басшылары мен мұғалімдеріне арналған (80 сағ.).

2. Бағдарлама) кәсіпкерліктің теориялық және практикалық негіздерін, кәсіпкерлік ойлауды және өз әлеуетін іске асыру үшін мүмкіндіктерді көре білуді, бизнес-идеяларды генерациялау және оларды кәсіпкерлік қызмет деңгейіне дейін дамытуды, бизнестің өміршеңдігін арттыру мақсатында бәсекелестіктің өзгермелі жағдайларында бизнес-модельдеу және бейімдеу, жеке қаржылық сауаттылық пен бизнес-жоспарлаудың практикалық және заманауи ақпараттық технологияларды пайдалануға, зерттеу дағдыларын қалыптастыруға бағытталған.

2.Глоссарий

Акция - (нидер. aktie , нем. aktie, лат. aktiū - қарамағына беру, рұқсат беру) — акционерлік қоғамды немесе кәсіпорынды дамытуға қаржы салғанын куәландыратын және оның иесіне акционерлік қоғам пайдасының бір бөлігін дивиденд түрінде алуына құқық беретін құнды қағаз.

Авторлық құқық - Ғылым, әдебиет және өнер туындыларын пайдалануға байланысты туындайтын қатынастарды реттейтін азаматтық құқықтың бөлігі. Оны шығармашылық еңбегімен жасаған жеке тұлға өнеркәсіптік меншік объектісінің авторы болып табылады.

Акционерлік қоғам – Азаматтық заң бойынша өзінің қызметін жүзеге асыру үшін акциялар шығаратын ұйым

Банкрот - Банкрот (итал. banca rotta - үзілген отырғыш) - қарызын өтей алмаған борышқор, яғни борышын өтеуге мүмкіндігі жоқ кез келген заңды тұлға.

Бенчмаркинг - Жеке өнімдерді немесе қызметтерді басқа компаниялардың ең үздік үлгілерімен салыстыру үрдісі.

Бизнес - пайда табуға бағытталған әрекеттің, экономикалық қызметтің бір түрі; жеке кәсіпкердің не фирманың іскерлік қызметі.

Бизнес-инкубатор - Шағын кәсіпкерлік субъектілердің қалыптасуы кезеңінде өндірістік үй-жайлар, жабдық беру, ұйымдық, құқықтық, қаржылық, консалтингтік және ақпараттық қызметтер көрсету жолымен оларды қолдау үшін құрылатын заңды тұлға.

Бизнес-жоспар - кәсіпорынның алдына қойған экономикалық мақсаты мен оны жүзеге асыру жолдары, міндеттері мен әдіс-тәсілдері баяндалған құжат

Бәсекелестік – нарық жағдайында ықпалды қозғаушы күш. Нарық пен бәсекелестік егіз.

Дивиденд - (лат. dividendum – бөліске түсемін) – акционерлерге акциясының құны мен мөлшеріне сәйкес акционерлік қоғам пайдасынан жыл сайын төленетін табыс

Дотация - Мемлекеттің кәсіпорындар, ұйымдар мен жекелеген өндірушілерге шығындарын, олардың шығындары мен пайдалары арасындағы алшақтықты жабуға қайтарымсыз тәртіппен беретін ақшалай қаражаттар; қосымша ақы төлеу, материалдық көмек

Жауапкершілігі шектеулі серіктестік - белгілі бір шаруашылық қызмет жүргізу мақсатында бір немесе бірнеше адам құрған, жарғылық капиталы құрылтай құжаттарымен белгіленген мөлшерде құрылтайшылардың үлесіне (салымдарына) бөлінген заңды тұлға.

Жеке кәсіпкерлік — азаматтардың өз атынан мүліктік жауапкершілікке негізделе отырып жүзеге асыратын дербес бастамалық қызметі.

Затбелгі (Этикетка) - Тауар белгісінің түрі, тауардағы жапсырма парақша, құлақша немесе оған тіркелген талон түріндегі таңба, онда тауар туралы деректер (салмағы, саны, мөлшері, дайындаушысы, дайындалған күні, т.б.) көрсетіледі

Инвестиция - табыс алу, меншікті капиталын молайту, елдің материалдық байлығы мен бейматериалдық сипаттағы қоғамдық құндылықтарын еселей түсу үшін шаруашылық жүргізуші субъектілер салатын инвестициялық қаражат.

Компрадор, сатып алушы - Экономикасы артта қалған елдерде (отар елде де, тәуелсіз елде де) шет ел капиталы мен ұлттық нарық арасында делдалдық жасаушы жергілікті саудагер. Ол, негізінен, шет ел капиталының саяси-экономикалық ықпалында болады.

Концерн - (лат. concern – қатысу, мүдде) – өндірісті араластыру және әртараптандыру негізінде өнеркәсіп орындарын, көлікті, сауданы, ғылыми зерттеу мекемелерін, оқу орталықтары мен сынақ полигондарын бірлестірудің ең кең таралған қазіргі заманғы түрі; қаржы жөнінен бірыңғай бақылаудағы түрлі салалар кәсіпорындарының монополистік бірлестігі

Кәсіпкер - Кәсіпкерлік қызметпен айналысатын, кәсіпорын құру үшін қаражат іздеп табатын және сол тапқан қаражатымен кәсіпкерлік тәуекелдікке бас тігетін адам

Консалтинг - шаруашылықты басқарушыларға және түрлі ұйымдардың басқарушы қызметкерлерін кәсіби көмек көрсету, кеңес беру, оқыту

Келісімшарт - Талап-тілек, міндет, құқық, парыз нақты көрсетілген екі жақтың өзара келісімі.

Лизинг - бұл лизинг берушінің (жалға берушінің) өзіне тиесілі құрал-жабдықтарды, машиналарды, ЭЕМ, ұйымдастыру техникаларды, өндіріске, сауда-саттыққа және қоймаға арналған құрылғыларды лизинг алушыға (жалгерге) лизингтік төлем төлеу шартымен, белгіленген мерзімге пайдалануға беруін қарастыратын жалға беру шарты.

Лицензия - (лат. licentia — рұқсат, құқық), рұқсатнама – экспортты, импортты және валюта қозғалысын бақылау мақсатымен экспорт-импорт операцияларын жүзеге асыруға мемлекет беретін рұқсат.

Линкидж - Шартты бір биржада сатып алып, екінші биржада сату мүмкіндігі

Логистика (экономика)- - Түгендеу материалдық қозғалысының (тасымалдау, қоймалау және басқа да операциялар), сондай-ақ тиісті мағлұматтар беру, сақтау және қайта өңдеу жоспарлау және басқару теориясы мен практикасы.

HR-менеджер - Кадрлармен жұмыс жөніндегі кеңесші немесе басшы ролінде жүретін менеджер; ұйымның адам ресурстарын басқару жөніндегі қызметті үйлестіруге жауап береді.

Маркетинг - (ағылш. Marketing — рынок, базар, өткізу, сауда) — кәсіпорынның (фирманың, бірлестіктің, т.б.) тауар өндіру-өткізу және сауда жасау қызметін ұйымдастыру мен басқару жүйесі

Нарық - тауар өндірісі мен айналымы заңдары бойынша ұйымдастырылатын айырбасты сипаттайтын тауар қатынастарының жиынтығын білдіреді.

Өнеркәсіп - ұлттық экономиканың шикізат, отын, энергия өндірумен, ағаш өнімдерін дайындаумен, өнеркәсіп және ауыл шаруашылық шикізатын өндіріс құрал-жабдығы мен тұтыну заттарына өңдеумен (қайта өңдеумен) айналысатын кәсіпорындарды (зауыттарды, фабрикаларды, кеніштерді, шахталарды, электр стансаларын, т.б.) біріктіретін аса маңызды саласы.

Өндіріс - Өзінің өміріне қажетті материалдық жағдайларды жасау мақсатымен адамның табиғатты белсенді жаңғырту үрдісі.

Сауда патенті – Белгілі бір нақты өнеркәсіп өнімімен, жекелеген бұйымдармен немесе тауарлармен сауда жасауға құқық беретін және осы бұйымдармен, тауарлармен немесе өніммен сауда жасау жөніндегі ерекше құқықты куәландыратын құжат.

Сақтандыру - сақтандыру ұйымдары (сақтандырушылар) мен жеке заңды тұлғалар арасындағы, сондай-ақ сақтандыру ұйымдарының өздерінің арасындағы жеке және заңды тұлғалардың мүліктік мүдделерін қорғау жөніндегі құқықтық қатынастар.

Табыс - Шотқа түскен ақша. Табыс өткізілген, сатылған, жеткізілген өнім үшін, көрсетілген қызмет үшін, сондай-ақ бағалы қағаздар шығарылымын таратқу нәтижесінде шотқа келіп түскен ақшалай түсім мағынасында кеңінен қолданылады

Франчайзинг - Белгілі бір аймақта, белгілі бір саладағы өздерінің шаруашылық іс - әрекетінде ірі фирманың фабрикалық марка құқығын қолдану туралы келісім – шартқа отырған ұсақ жеке фирмалардың жүйесі.

3.Бағдарлама тақырыптары

Модульдер	Тақырыптары
1. Ұйымдық-құқықтық модуль	1.1 Кәсіпкерлік түсінігі. Кәсіпкерлік түрлері мен нысандары.
	1.2 Кәсіпкерліктің негізгі ұйымдық-құқықтық формалары
2. Басқарушылық модуль	2.1 Жеке кәсіпкерлік. Шағын және орта кәсіпкерлікті ұйымдастыру ерекшеліктері
	2.2 Жеке меншік мектептерді ұйымдастыру және басқару ерекшеліктері
	2.3 Жеке репетиторлық сабақтарды ұйымдастыру ерекшеліктері
	2.4 Кәсіпкерлікті кадрлармен қамтамасыз ету. Қызметкерлерді басқару. Еңбек шарттары
	2.5 Кәсіпкердің әлеуметтік жауапкершілігі
3. Мазмұндық-процессуалдық модуль	3.1 Кәсіпкерлік субъектілерін құру және мемлекеттік тіркеу
	3.2 Кәсіпкерлік субъектілерін жою. Банкроттық
	3.3 Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу жүйесі
	3.4 Бизнес-жоспар туралы түсінік және оның түрлері
	3.5 Бизнес-жоспар бизнесті басқару құралы ретінде
	3.6 Бизнес-жоспардың құрылымы
	3.7 Бизнес-жоспардың бөлімдері (маркетингтік, ұйымдастырушылық, өндірістік, қаржылық)
	3.8 Тауарлар/көрсетілетін қызметтің өткізу нарығын талдау
4. Қаржылық жоспарлау модулі	4.1 Кәсіпкерлікті қаржылық қамтамасыз ету
	4.2 Қаржылық сауаттылық
	4.3 Бизнес-жоспардың қаржылық моделінің негізгі ұғымдары
	4.4 Бизнес-жоспардың қаржылық бөлімі
	4.5 Түсімдер жоспары, ақша қаражаты қозғалысының болжамы
5. Вариативтік модулі	5.1 Венчурлық кәсіпкерлікті ұйымдастыру ерекшеліктері
	5.1 Технологиялық кәсіпкерлік және стартаптар
	5.2 Кәсіпкерлік үшін жаһандық мүмкіндіктер
	5.2 Кәсіпкерлік кедергілер мен тәуекелдер

4.Бағдарламаның мақсаты, міндеттері және күтілетін нәтижелері

Бағдарламаның мақсаты-тыңдаушыларды кәсіпкерліктің үздік тәжірибелерімен таныстырып, тәжірибелік және эксперименттік оқыту әдістері арқылы кәсіпкерлікке қажет дағдыларды сіңіру. Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру технологиясы туралы жүйелі, бірегей түсінік қалыптастыру, заманауи экономикадағы бизнесті ұйымдастырудың теориялық және әдістемелік негіздерін игеру, бизнесті ұйымдастыру мен жүзеге асыру барысында осы білімдерді қолдану дағдыларын білу, заманауи экономикадағы бизнесті ұйымдастыруға қажетті біліктілікті қалыптастыру.

Бағдарлама міндеттері:

1) шағын, орта және ірі кәсіпкерлікті ұйымдастырудың ерекшеліктерін; кәсіпкерлікті ұйымдастырудың әр түрлі ұйымдастырушылық құқықтық формаларының ерекшеліктерін және құралдарын талдау;

2) бизнесті құрудағы кәсіпкерлік идеяның мәні мен рөлін білу; бизнес-жоспардың қажеттілігі мен мәнін; кәсіпкерлікті ресурстармен қамтамасыз ету әдістерін; кәсіпкерлікті қаржыландыру әдістерін; кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу маңыздылығын негіздеу бойынша тиісті жұмыс жүргізу;

3) кәсіпкерлік түрін таңдау кезінде талдау және шешім қабылдауды; кәсіпкерліктің ұйымдастырушылық құқықтық формасын таңдауды негіздеуді; кәсіпкерлік субъектісін құрудың және жоюдың мемлекеттік тіркеу рәсімдерін жүзеге асыру үрдістерін талдай және болжай білу;

4) бизнес-жоспардың құрылымы мен мазмұнын жасау; бизнестегі экономикалық шығындар мен нәтижелерді есептеу; кәсіпкерлік тәуекелдерді ескеру; бизнесті мемлекеттік реттеу кезінде туындайтын мүмкіндіктерді талдау және қолдану; бизнесті ұйымдастыру жүйесінің негізгі элементтерін қолдануды білу;

5) кәсіпкерліктің экономикалық тиімділігін талдау әдістемесін; бизнес-жоспарды құрастырудың әдістемесін; негізгі экономикалық көрсеткіштерді есептеу дағдыларын меңгеру.

Күтілетін оқу нәтижелері.

Курс соңында тыңдаушылар:

1) шағын, орта және ірі кәсіпкерлікті ұйымдастырудың ерекшеліктерін; кәсіпкерлікті ұйымдастырудың әр түрлі ұйымдастырушылық құқықтық формаларының ерекшеліктерін және құралдарын талдай алады;

2) бизнесті құрудағы кәсіпкерлік идеяның мәні мен рөлін; бизнес-жоспардың қажеттілігі мен мәнін; кәсіпкерлікті ресурстармен қамтамасыз ету әдістерін; кәсіпкерлікті қаржыландыру әдістерін игере алады; кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу маңыздылығын негіздеу бойынша тиісті жұмыс жүргізе алады;

3) кәсіпкерлік түрін таңдау кезінде талдау және шешім қабылдауды; кәсіпкерліктің ұйымдастырушылық құқықтық формасын таңдауды негіздеуді;

кәсіпкерлік субъектісін құрудың және жоюдың мемлекеттік тіркеу рәсімдерін жүзеге асыру үрдістерін талдап болжау дағдыларын меңгереді;

4) бизнес-жоспардың құрылымы мен мазмұнын жасау; бизнестегі экономикалық шығындар мен нәтижелерді есептеу; кәсіпкерлік тәуекелдерді ескеру; бизнесті мемлекеттік реттеу кезінде туындайтын мүмкіндіктерді талдау және қолдану; бизнесті ұйымдастыру жүйесінің негізгі элементтерін қолдану туралы түсінік алу;

5) кәсіпкерліктің экономикалық тиімділігін талдау әдістемесін; бизнес-жоспарды құрастырудың әдістемесін; негізгі экономикалық көрсеткіштерді есептеу дағдыларын қалыптастырады.

5.Бағдарламаның құрылымы мен мазмұны

Білім беру бағдарламасы 5 модульден тұрады:

- 1) ұйымдық-құқықтық;
- 2) басқарушылық;
- 3) мазмұндық-процессуалдық;
- 4) қаржылық жоспарлау модулі;
- 5) вариативтік модулі

1-модуль. Ұйымдық-құқықтық. Модульде ұсынылған дәріс тақырыптары тыңдаушыларға Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті ұйымдастыру нысандары, ұйымдық-экономикалық түрлерімен танысуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, әр адамының бойындағы кәсіпкерлік дағдыларды қалыптастыру және ояту мүмкіндіктерімен танысады.

2-модуль. Басқарушылық. Модульді оқу барысында тыңдаушылар кәсіпкерліктің түрлерін: жеке, шағын, орта және ірі кәсіпкерлікті ұйымдастыруды басқару әдістерімен танысады. Жеке меншік мектептерді ұйымдастыру және басқару қағидаларымен, жеке репититорлық сабақтады ұйымдастыру ерекшеліктерімен кең түрде танысады. Сонымен қатар еңбек ресурстармен қамтамасыз етулерін оңтайландыру, аутсорсинг қызметін пайдалану, кәсіпкердің әлеуметтік жауапкершілігі, HR-персоналды басқару, еңбек шарттарын дұрыс жасау туралы айтылады.

3-модуль. Мазмұндық-процессуалдық. Модульді зерделеу барысында тыңдаушылар кәсіпкерлік субъектілерін құру және мемлекеттік тіркеуден өту тәртібімен, кәсіпкерлік субъектілерін жою, банкроттық болу қауіптерімен танысады. Сонымен қатар, осы модульде бизнес-жоспардың құрылымы мен тауарлар/көрсетілетін қызметтің өткізу нарығын талдау ерекшеліктерімен танысады.

4-модуль. Қаржылық жоспарлау. Тыңдаушылар қаржылық сауаттылықтарын арттыра отырып, кәсіпкерлікті қаржылық қамтамасыз ету, бизнес-жоспардағы қаржылық бөлімдерді және түсімдер жоспарын, ақша қаражаттар қозғалысын болжамдап жасауға мүмкіндіктер алады.

5-модуль. Вариативтік. Бұл модульдің тақырыптары тыңдаушылардың өз кәсіптерін бастағанда қаржыландыру көздерін табу және кәсіпкерлікте

жаһандық мүмкіндіктерді пайдалану жолдары қарастырылып, кәсіпкерлік кедергілер мен тәуекел деңгейлері анықталады.

6. Оқыту процесін ұйымдастыру

Курстар келесі режимде ұйымдастырылады:

Бағдарламаның оқу-тақырыптық жоспары (бұдан әрі-ОТЖ) бойынша курс күндізгі (қашықтан) оқыту режимінде ұйымдастырылады. Оқу курсының ұзақтығы 80 академиялық сағатты құрайды.

Білім беру процесі біліктілікті арттырудың әрекеттік сипатын қамтамасыз ететін оқыту нысандары мен әдістерін қамтиды: дәріс, таңдау бойынша дәрістер, тренингтер, практикалық жұмыс, дөңгелек үстел, өзіндік жұмыс.

Тыңдаушылардың кәсіби құзыреттіліктерінің қалыптасу деңгейін анықтау үшін білім беру процесін ұйымдастыру кезінде кіріс және шығыс сауалнамасы қарастырылған, тыңдаушылардың білімін бақылау және бағалау мақсатында «Бизнес жоба» қорғау өткізіледі.

7. Бағдарламаның оқу-әдістемелік қамтамасыз етілуі

Жалпы орта білім беретін мекемелерінің басшылары мен мұғалімдеріне арналған «Кәсіпкерлік дағдылары» тақырыбындағы біліктілікті арттыру курстарының білім беру бағдарламасы (80 сағат)

№ п/ п	Сабақ тақырыбы	Дәріс	Тәжірибелік	Тренинг	Таңдау дәрісі	Ықшамсабақ	Дөңгелек үстел	Тестілеу	Барлығы
1.	НОРМАТИВТІК-ҚҰҚЫҚТЫҚ МОДУЛЬ	4							4
1.1	Кәсіпкерлік түсінігі. Кәсіпкерлік түрлері мен нысандары.	2							2
1.2	Кәсіпкерліктің негізгі ұйымдық-құқықтық формалары	2							2
2	БАСҚАРУШЫЛЫҚ МОДУЛЬ	10	8						18
2.1	Жеке кәсіпкерлік. Шағын және орта кәсіпкерлікті ұйымдастыру ерекшеліктері	2	2						4
2.2	Жеке меншік мектептерді ұйымдастыру және басқару ерекшеліктері	2							2

2.3	Жеке репетиторлық сабақтарды ұйымдастыру ерекшеліктері	2	2						4
2.4	Кәсіпкерлікті кадрлармен қамтамасыз ету. Қызметкерлерді басқару. Еңбек шарттары	2	2						4
2.5	Кәсіпкердің әлеуметтік жауапкершілігі	2	2						4
3.	МАЗМҰНДЫҚ-ПРОЦЕССУАЛДЫҚ МОДУЛЬ	14	16	8		4			42
3.1	Кәсіпкерлік субъектілерін құру және мемлекеттік тіркеу	2	2	2					6
3.2	Кәсіпкерлік субъектілерін жою. Банкроттық	2	4						6
3.3	Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу жүйесі	2	2	2					6
3.4	Бизнес-жоспар туралы түсінік және оның түрлері	2	4						6
3.5	Бизнес-жоспар бизнесті басқару құралы ретінде	2	2	2					6
3.6	Бизнес-жоспардың құрылымы	2	2	2					6
3.7	Бизнес-жоспардың бөлімдері (маркетингтік, ұйымдастырушылық, өндірістік, қаржылық)	2							2
3.8	Тауарлар/көрсетілетін қызметтің өткізу нарығын талдау					4			4
4	ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ МОДУЛІ	4	4				2	2	12
4.1	Кәсіпкерлікті қаржылық қамтамасыз ету	2							2
4.2	Қаржылық сауаттылық	2	2						4
4.3	Бизнес-жоспардың қаржылық моделінің негізгі ұғымдары		2						2
4.4	Бизнес-жоспардың қаржылық бөлімі						2		2
4.5	Түсімдер жоспары, ақша қаражаты қозғалысының болжамы							2	2
5	ВАРИАТИВТІК МОДУЛЬ					4			4
5.1	Венчурлық кәсіпкерлікті ұйымдастыру ерекшеліктері					2			2
	Технологиялық кәсіпкерлік және стартаптар								
5.2	Кәсіпкерлік үшін жаһандық мүмкіндіктер								
	Кәсіпкерлік сәтсіздік пен тәуекел					2			2
	БАРЛЫҒЫ	32	24	8	4	4	2	2	80

Ескерту: Курстың бір академиялық сағаты 45 минутты құрайды (педагогтердің біліктілігін арттыру курстарын ұйымдастыру және өткізу, сондай-ақ педагог қызметін курстан кейінгі сүйемелдеу қағидаларына сәйкес/Қазақстан Республикасы Оқу-ағарту министрінің 2023 жылғы 07 тамыздағы № 249 бұйрығы.).

8. Оқу нәтижелерін бағалау

Тыңдаушылардың кәсіби құзыреттілігінің қалыптасу деңгейін анықтау үшін Бизнес-жоба қорғалады.

1) «Бизнес-жобаны қорғау»

Мақсаты – осы біліктілікті арттыру бағдарламасының модульдерін меңгеру нәтижелері бойынша көпшілік алдында сөйлеу негіздері: шешендік өнер және құрылымдық таныстыру (өзін-өзі таныстыру) дағдыларын, келіссөздер жүргізу дағдыларын, бизнес-жобаны қорғау бойынша тәжірибелік жұмысты бағалау.

Бизнес-жобаны қорғауды **бағалау критерийлері (15 слайдтан кем емес):**

Бизнес-жобаны қорғауды бағалау бойынша қорытынды ең жоғары – 30 балл.

Таныстырылым келесі шәкілдер арқылы бағаланады: 0 – дәлелдемелер ұсынылмады, 1 – дәлелдемелер әлсіз, 2 – дәлелдемелер күшті, 3 – дәлелдемелер өте күшті (*әрбір критерий бойынша максималды балл - 3*).
Қорғаудың ұзақтығы: 5-7 минут)

№	Бағалау критерийлері	Баллдар				Қорытынды
		0	1	2	3	
1	Презентация құрылымы, таныстыру деректері дұрыс көрсету					
2	Орын алып жатқан жағдайларды қарапайым әрі жан-жақты сипаттау					
3	Қандай қиындықтар бар және неге байланысты					
4	Айқын пікір айту					
5	Қабылдау психологиясы					
6	Зейінді (назарды) тарту және ұстап қалу					
7	Аудитория қарсылығы бойынша ұсыныстар					
8	Адамға жағымды әсер етуді қолдану					
9	Түйіндеу					
10	Қорытындылау					
Қорытынды балл (max – 30 балл)						

Ұпайларды бағалауға аудару шкаласы

Баға	Орындалуы %	балдары
Жоғары деңгей	85-100 %	26-30
Жеткілікті деңгей	50-84 %	15-25
Шекті деңгей (қанағаттанарлықсыз).	49 төмен %	14 төмен балдар

9. Курстан кейінгі қолдау

1-кезең- куратордың (оқытушының) консультациялар курсын, әртүрлі байланыс құралдарын (e-mail, мессенджерлер, әлеуметтік желілер (WhatsApp және т.б.), сервистер (Google - Duo, Hangouts және т. б.), Интернет – платформаны қолдана отырып, онлайн іс-шараларды өткізуі;

*2-кезең-*пилоттық ұйымның жұмыс тәжірибесін (тыңдаушылардың құзыреттілігін) электрондық пошта, мессенджерлер, әлеуметтік желілер арқылы зерделеу. Оларды қажетті әдістемелік және цифрлық ресурстармен қамтамасыз ету, әдістемелік десанттарды жүзеге асыру;

*3-кезең-*куратор (оқытушы) тыңдаушылардың кәсіби құзыреттілігін дамытуға қажетті қолдауды жүзеге асырады:

- семинарларда, дөңгелек үстелдерде сөз сөйлеу (аймақтық, облыстық, республикалық деңгейдегі);

- жаңа бизнес-идеяны жүзеге асыруға арналған мемлекеттік гранттарға қатысу;

- сараптама тобының құрамына қатысу (жұмыстар және т. б.);

- облыстық, республикалық және халықаралық деңгейдегі басылымдарда, БАҚ-та ғылыми-әдістемелік мақалалар жариялау (авторлық бірлестікте болуы мүмкін).

10. Негізгі және қосымша әдебиеттер тізімі

Негізгі әдебиеттер:

1. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі. Қазақстан Республикасының Кодексі 2015 жылғы 29 қазандағы № 375-V ҚРЗ.

2. Акционерлік қоғамдар туралы. 2003 жылғы 13 мамырдағы № 415-II Қазақстан Республикасының Заңы. (2023.01.01. берілген өзгерістер мен толықтырулармен)

3. Қазақстан Республикасының Еңбек Кодексі. Қазақстан Республикасының Кодексі 2015 жылғы 23 қарашадағы № 414-V ҚРЗ.

4. 5-11-сыныптарға арналған «Жаһандық құзыреттілік» курсын әзірлеу – Нұр-Сұлтан: Ы. Алтынсарин атындағы ҰБА, 2022. - 400 б. <https://uba.edu.kz/storage/app/media>

5. Р.Қ. Елшібаев. Кәсіпкерлік. Оқу құралы. -Алматы: Экономика, 2014 ж. -440 б.

6. А.М. Балкибаева. Бизнесі ұйымдастыру. - Алматы, ТОО «Бастау», 2021.

7. А.А. Нұрғалиева, Б.С.Корабаев. Кәсіпкерлік. Оқу құралы. – Алматы: ТОО "Фортуна Полиграф", 2016. - 244 б.

8. Шағын бизнесті басқару: кәсіп бастау және венчурді дамыту. <https://openu.kz/kz/process/shayn-biznest-basaru-ksp-bastau-zhne-venchurd-damytu/guest/lesson/5171>

9. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. <https://openu.kz/kz/courses/kspkerlk-teoriya-process-praktika>

10. Кузьмина Е. Е. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие для прикладного бакалавриата. -3-е изд., перераб. и доп. -М.: Издательство Юрайт, 2019. - 417 с.

11. Филиппова О.И. Основы экономики и предпринимательства: Рабочая тетрадь: Учебное пособие. - М.: Academia, 2019 - 288 с.

12. Кузьмина Е. Е. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2019 — 417 с.

13. Чеберко Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата. - Москва: Издательство Юрайт, 2019. - 219 с.

14. Мамонтов С. А. Управление маркетинговыми проектами на предприятии: учебное пособие. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 174 с.

Қосымша әдебиеттер:

15. Боброва О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - М.: Издательство Юрайт, 2019. -332 с.

16. Боброва О. С. Настольная книга предпринимателя: практ. Пособие. - М.: Издательство Юрайт, 2019. - 330 с.

17. Гаврилов Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе: учебник для бакалавров. - М.: Издательство Юрайт, 2019. -372 с.

18. Казакевич Т. А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса: учеб. пособие для вузов.-2-е изд., доп. -М.: Издательство Юрайт, 2018. -185 с.

19. Каменнова, М. С. Моделирование бизнес-процессов. В 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. - М.: Издательство Юрайт, 2018. -282 с.

20. Каменнова М. С. Моделирование бизнес-процессов. В 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. - М.: Издательство Юрайт, 2018. - 228 с.

21. Круглова, Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): Учебник . -М.: КноРус, 2018 - 77 с.

22. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства. - М.: Academia, 2019 - 64 с.

23. Белый Е. М. Основы социального предпринимательства: учебное пособие для вузов. - Москва: Издательство Юрайт, 2019. -178 с.

24. Горфинкель В. Я. Инновационное предпринимательство: учебник и практикум для среднего профессионального образования. под редакцией В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. - Москва: Издательство Юрайт, 2019 -523 с.