

Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение
Самарской области средняя общеобразовательная школа
имени ветерана Великой Отечественной войны Танчука И.А.
с.Георгиевка муниципального района Кинельский Самарской области

**Сценарий мастер класса
по развитию личностного потенциала
«Основы предпринимательства. Создаем фирму»
для 9-11 классов**

Составитель:
Руководитель школьной типографии «Georg School»
Горайнова Анастасия Валерьевна

АННОТАЦИЯ

Мастер класс «Основы предпринимательства. Создаем фирму» направлен на творческую, динамичную форму обучения, развитие личностного потенциала. Позволяет учащимся на практике усвоить процесс создания фирмы. Существенной особенностью является то, что мастер класс может использоваться и как форма закрепления изученного ранее материала, и как способ повышения интереса к экономическим дисциплинам (без специальной подготовки).

Идея состоит в последовательном прохождении 5 условных этапов создания фирмы и напоминает старую добрую игру «по станциям». Вариации проведения зависят от конкретных целей или события, к которому может быть приурочена игра. Также возможен вариант, когда командам дается один определенный продукт (например, календарь), а команды создают фирму для его производства и реализации. В дополнение могут предоставляться материалы для создания условного образца продукции. В конечном счете, все зависит от фантазии организаторов и участников.

В **жюри** могут входить учителя, родители, ученики, а также представители бизнеса и общественных организаций. Стоит отметить, что участие в мастер-классе родителей, предпринимателей и общественных организаций может значительно повысить активность игроков.

ЦЕЛЬ: обучение в игровой форме основным понятиям в области предпринимательской деятельности.

ЗАДАЧИ:

- демонстрация учащимся на упрощенной модели этапов создания фирмы;
- опыт делового общения, работы в команде;
- тренинг быстрого принятия решений методом «мозгового штурма»;
- развитие лидерских и творческих качеств участников;
- мотивирование школьников к изучению экономических дисциплин.

ОРГАНИЗАЦИЯ ИГРЫ:

Для игры необходимо пять групп, где будут проходить этапы игры. Каждый этап оценивается жюри (учителя, родители, бизнесмены, представители общественных организаций, ученики). В конце игры жюри совещаются и выявляют победителя. В это время участники делятся впечатлениями об игре.

ХОД ИГРЫ:

Учащиеся объединяются в команды по 5-10 человек. Команды **последовательно** проходят 5 этапов создания фирмы. Каждый этап имеет жесткие временные ограничения – максимум 10-15 минут, хотя при возможности сроки могут быть увеличены. Таким образом, жюри каждого этапа оценивают каждую команду по определенному этапу игры.

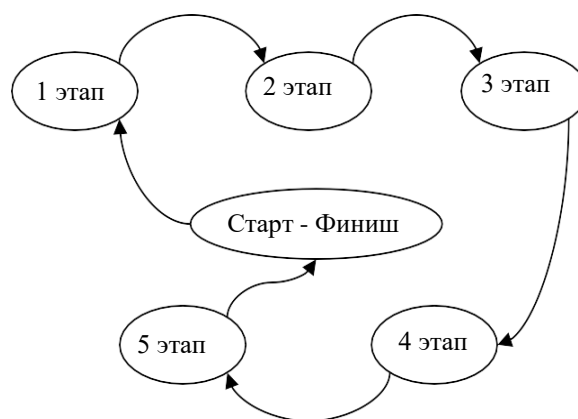


Схема 1

На схеме, для примера, представлен маршрут Команды 1. В то же время, для команды 2, первый этап будет проходить 2 этап. Следовательно, для команды 3, 4, 5, игра в 3, 4, 5 и закончится на 2, 3, 4 этапах.

Нулевой этап: «Старт-финиш». Это начальный и конечный пункт игры. На старте происходит знакомство с правилами, раздаются маршрутные карты. На финише команды обсуждают трудности, успехи и полученные навыки.

1 этап: «Придумай!». **Формирование бизнес-идеи.** Команды знакомятся с понятиями: предпринимательская деятельность, бизнес-идея, инновация. Участники должны принять решения о том, какой продукт или

услугу они будут производить, и обосновать, насколько реален и актуален их выбор.

2 этап: «Организуй!». **Создание фирмы.** Команды знакомятся с понятиями: фирма, организационные формы фирм, уставный капитал. В результате жюри должна быть представлена организационная структура фирмы, выбран руководитель компании и назначены на основные должности другие члены команды, а также определены потребности фирмы в персонале.

3 этап: «Планируй!». **Создание бизнес-плана.** Команды знакомятся с понятиями: бизнес- план и его разделы. Команды должны представить и обосновать разработанные ими основные положения планов производства, маркетинга и финансов.

4 этап: «Создай!». **Организация производства.** Команды знакомятся с понятием «технология» и представляют свое видение производственного процесса фирмы.

5 этап: «Заработай!». **Сбыт продукции.** Команды знакомятся с понятиями: сбыт, организация и стимулирование сбыта. Представляют рекламную компанию своего продукта или услуги.

Сценарий

I этап. Придумай! (Бизнес-идея)

1. Команде объясняют цель данного этапа, затем участники знакомятся с понятиями, необходимыми для формирования собственной бизнес-идеи. (Максимум 5 мин.)

2. Участники совещаются и формулируют идею открытия своего бизнеса, отвечая на вопросы: что они собираются производить, насколько инновационной является их идея, обосновывают реальность своих планов. (Максимум 10 мин.)

3. Презентация бизнес-идеи команды. (Максимум 5 мин.)

Цель этапа: формирование бизнес-идеи – это начальный этап создания бизнеса. От выбора бизнес-идеи (то есть выбора «что производить?», какой товар или услугу) зависит успех фирмы в целом.

Команды представляют себя - свое название, определяют товар или услугу своей фирмы, обосновывают свой выбор, представляют на бумаге или на доске эскизы своего товара/услуги.

Термины

Предпринимательство – это инициативная, самостоятельная деятельность, направленная на получение прибыли, связанная с несением риска, осуществляемая от своего имени под имущественную ответственность.

Бизнес-идея – это общее представление о возможном товаре или услуге, которые фирма могла бы, по ее мнению, предложить рынку.

Инновация – это нововведение, выступающее в виде нового товара/услуги или новой технологии. Бизнес-идея может не содержать инновации, а заключаться в создании уже существующего (аналогичного) товара по существующей технологии.

II этап. Организуй! (Создание фирмы)

1. Знакомство с понятиями и целью этапа. (Максимум 5 минут).

2. Определение организационной формы фирмы и обоснование этого выбора, назначение (выборы) главы фирмы. (Максимум 7 минут).

3. Презентация полученных результатов. Выступление может помочь проявить свои лидерские качества выбранному руководителю фирмы. (Максимум 5 минут).

Цель этапа: команды определяют величину необходимого начального капитала фирмы, а также его источник. Необходимо ответить на вопрос о величине фирмы (определение потребности в персонале – сколько работников необходимо нанять) и откуда взять деньги на ее создание.

Термины

Фирма – это организация (юридическое лицо), концентрирующая и использующая ресурсы для производства товаров и услуг с целью получения прибыли. Организационные формы фирм.

Уставный капитал – это начальный капитал, средства, необходимые для начала деятельности фирмы.

III этап. Планируй! (Бизнес-план)

1. Команды знакомятся с целью этапа и терминами. (Максимум 5 минут).

2. Обсуждение и формулирование основных вопросов бизнес-плана. (Максимум 5 минут).

3. Презентация результатов. (Максимум 5 минут)

Цель этапа: участники должны определить основные показатели, необходимые для начала производства. Во-первых, необходимо четко обозначить целевую группу потребителей и часть рынка, на которой планируется вести хозяйственную деятельность – бизнес. Во-вторых, команды определяют себестоимость единицы продукции и в соответствии с ценами конкурентов определяют свою цену товара / услуги. В-третьих, участники обсуждают плановый объем производства, то есть предполагаемое количество товаров и услуг на начальном этапе, и определяют планируемую прибыль.

Термины

Бизнес-план – это документ, отражающий основные аспекты деятельности коммерческой фирмы для достижения заранее установленных результатов с указанием необходимых ресурсов, формы организации, предмета деятельности, этапов реализации. Как правило, разрабатывается для вновь создаваемого предприятия. Помогает определить соответствие потребностям рынка и возможность получения финансовых ресурсов от инвесторов и кредиторов, предвидеть проблемы на пути успешного ведения бизнеса.

Основные разделы бизнес-плана: маркетинговое исследование, план производства, финансовый план.

IV этап. Создай! (Технология)

1. Знакомство с понятиями и целью этапа. (Максимум 5 минут).
2. Разработка технологии производства фирмы. (Максимум 5 минут).
3. Представление технологии производства фирмы. (Максимум 5 минут).

Цель этапа: командам необходимо пошагово разработать технологию производства своей продукции.

Термины

Технология (от греч. *techne* – искусство, мастерство + *logos* – учение) – это совокупность средств, процессов, операций, методов, с помощью которых ресурсы преобразуются в готовый продукт.

Основной капитал – это основные средства компании, здания, станки, сооружения, которые используются для производства длительное время.

Оборотный капитал – представляет собой сырье и материалы, необходимые для производства единицы продукции, стоимость которых полностью переносится на готовый продукт.

V этап. Заработай!!!! (Сбыт продукции)

1. Участники знакомятся с понятиями и целью этапа. (Максимум 5 минут).
2. Команды разрабатывают систему сбыта продукции. (Максимум 5 минут).

3. Презентация результатов. (Максимум 5 минут)

Цель этапа: организация сбыта: прямые продажи, розничная или оптовая торговля, использование торговых агентов, и, конечно, как они будут стимулировать спрос на свою продукцию (акции, реклама).

Во время предоставления результатов желательно красочное представление собственных рекламных компаний или акций с иллюстрациями на бумаге или на доске.

Термины

Сбыт – это реализация, продажа готовой продукции.

Организация сбыта (прямые продажи, оптовая торговля, розничная торговля)

Стимулирование сбыта – это все виды деятельности, способные увеличить количество покупок товара/услуги. Самой популярной формой стимулирования сбыта является реклама, наряду с выставками, конкурсами, скидками, кредитованием покупки и т. п.

Реклама – открытое оповещение о товаре/услуге с целью повышения продаж. Может вестись различными способами от наружной рекламы и листовок до публикации в средствах массовой информации, а также в виде личных обращений к клиенту.