

**УРОК В СЕЛЬСКОЙ ШКОЛЕ:  
ТЕХНОЛОГИЯ, СОВЕТЫ  
МЕТОДИСТОВ**

**«Азбука  
предпринимательской  
деятельности»**

**Методические материалы по курсу «Азбука предпринимательской деятельности» разработаны для учителей, ведущих этот курс в группах школьников 14–16 лет с учётом их возрастных особенностей.**

*Борис Фишман,  
декан факультета  
повышения квалификации  
Биробиджанского  
педагогического  
института, кандидат  
физико-математических  
наук*

**Основные цели учебного курса:**

- ⇨ дать минимум знаний, необходимых для предпринимательской деятельности в условиях рынка; ликвидировать экономическую безграмотность школьников;
- ⇨ создать предпосылки для возникновения устойчивого желания продолжить обучение в области экономики, менеджмента и маркетинга;
- ⇨ дать детям возможность выявить и развить коммерческую, предпринимательскую жилку; в условиях тренинга пережить многовариантные, иногда стрессовые ситуации (реально возникающие у предпринимателей в условиях рынка) с тем, чтобы научиться находить оптимальный выход из них;
- ⇨ создать учебную среду, в которой дети могут в какой-то степени «ощутить», а возможно, и определить свою будущую профессию, «примерив на себя» основные предпринимательские роли.

Курс «Азбука предпринимательской деятельности» содержит основы теории предпринимательства: дано общее представление о рынке и охарактеризована сущность рыночных отношений; рассмотрены современные принци-

пы организации и экономические основы предпринимательства; оценена роль конкуренции и определены сущность и специфика внешней среды предпринимательства, расстановка внешних сил предприятия; охарактеризовано значение маркетинга; представлены варианты выбора производственной политики предпринимателей и распределения продукции; описана сущность ценообразования в условиях рынка.

Полноценная реализация курса может быть обеспечена лишь в том случае, когда обучаемые школьники становятся полноправными субъектами учебного процесса.

Следует заметить, что эффективность педагогической методики курса обеспечивается, в первую очередь, гибкостью её применения, **максимальной адаптацией методики к конкретной группе детей**. Объём познавательного материала, степень доступности изложения, насыщенность игровыми моментами, выбор тех или иных ситуационных и имитационных игр и моментов их включения в занятие — всё это определяется возможностями конкретной группы ребят, их познавательными способностями, уровнем интеллектуального, психологического и физического развития.

Методические рекомендации к курсу построены следующим образом. Для каждого занятия курса «Азбука предпринимательской деятельности» даётся конспективное изложение теоретических основ рекомендуемого содержания, приводятся различные точки зрения на рассматриваемые вопросы, изучаются конкретные практические ситуации, предлагаются тесты. Указания на проведение тестирования и сами тесты расположены после соответствующего материала. Например, место расположения указания «Тест №2» означает, что указанный тест (или любой другой — по выбору учителя) можно использовать на одном или нескольких занятиях после теоретического материала.

Изложение материала каждого занятия завершается несколькими открытыми контрольными вопросами или дискуссией.

Курс «Азбука предпринимательской деятельности» успешно апробирован в массовых школах и в профучилищах не один год. Разрабатывая этот курс, авторы поставили целью обеспечить освоение учащимися основ предпринимательства и экономики с радостью и удовольствием. Эмоциональная привлекательность курса и способов его изучения стала некой педагогической сверхзадачей: мы стремились превратить его изучение в жизненную потребность для ребят, включить их в проживание ситуаций, воспроизводящих реальные. Хотели предложить старшекласникам такую учебную деятельность, которая стала бы для них желанной и увлекательной, такой же, как хорошая игра. Такой, чтобы звонок с занятия воспринимался как неприятная закономерность, с которой приходится считаться.

Для нас было крайне важным сформировать внутреннюю мотивацию, интерес, который подогревался бы самой учебной деятельностью, её содержанием, характером действий, результатом, его смыслом и значением для ребят. Понятно, что деятельность такого рода не возникает сама по себе, а организуется на основе продуманной педагогической технологии, которая реализуется не в привычном для учителей, а в особом образовательном пространстве, не очень то освоенном нашей школой. В нём господствуют, помимо основного предмета, надпредметные знания, ценностно-смысловые отношения; роли учеников и учителя многогранны, заранее не зафиксированы и определяются ситуацией,

изучается не только конкретная тема курса, а разнообразные способы человеческой деятельности. Ребята поставлены в условия различных ситуаций, они вынуждены действовать, сообразуясь с обстановкой, активно используя свой предшествующий опыт. Ситуации предусмотрены и простые, уже встречавшиеся, знакомые ребятам, прозрачные. В них учащиеся действуют уверенно, а то и автоматически. При этом не надо осваивать новые знания и умения, т.е. образовательный результат как бы и отсутствует. Это некое эмоциональное введение в тему, своеобразная ситуация. А вслед за этим мы предлагаем ситуации несколько неопределённые, не вполне ясные для школьников. Среди них есть и конфликтные, провоцирующие противоречие интересов участников действия. Разрешение таких ситуаций (назовём их проблемными) и приводит к образовательному результату — формирует новые умения участников, новые способы деятельности. И, конечно же, при этом осваиваются новые знания.

Мы стремились к такой технологично организованной учебной деятельности подростков, чтобы в ней воспроизводились условия, характерные для экономической, предпринимательской деятельности, требующей разрешения самых неожиданных ситуаций. Каждая такая ситуация содержит интеллектуальный и эмоциональный «вызов» (как и в игре!), что и формирует внутреннюю мотивацию. Школьники преодолевают психологические барьеры, ищут пути преодоления противоречий, находят оптимальные решения и баланс интересов.

Подчеркнём: учитель создаёт не проблемные ситуации, а лишь условия для их возникновения. Это и побуждает ребят рисковать, напряжённо думать, активно взаимодействовать с партнёрами в поисках выхода. Но и учитель тоже рискует, поскольку не планирует эти спонтанно возникающие ситуации и вместе с классом ищет оптимальный выход из них.

Педагогическая технология, на основе которой разработан курс, опирается на такие **принципы**:

### 1. Мотивационные

- деятельность должна быть лично значима, привлекательна для школьников, наполнена целостно-смысловым основанием, значимым результатом, эмоциональными методами и средствами их достижения;
- должны создаваться условия, активизирующие реализацию потенциала всех участников занятия в ходе их совместной деятельности и при обсуждении результата;
- каждый участник должен иметь возможность проявить и развить свои индивидуальные качества, обладающие сущностной ценностью (самовыражения, самоутверждения);
- совместная деятельность учащихся должна быть занимательной и эмоциональной, оказывать позитивное воздействие, усиливать интерес, познавательную активность;
- незавершённая совместная деятельность вызывает переживания каждого участника, связанные с неопределённостью того, успешна ли эта деятельность, и используется как внутренний мотив дальнейшей активности.

### 2. Организационные принципы

- совместная деятельность моделирует реальные явления, проблемные или кризисные ситуации, соответствующие реальным;

- обеспечено органичное сочетание необходимости (заранее заданных условий и правил) и случайности (спонтанных решений и действий), что моделирует жизнь;
- ролевой репертуар разнообразен и должен соответствовать решаемой задаче, каждому участнику предоставляется право выбрать и исполнить свою роль;
- совместная деятельность учащихся должна обеспечивать пространство для проявления починов всех участников, их согласования в соответствии с общей целью деятельности;
- деятельность организуется как коллективное взаимодействие индивидуальностей, которое учит коллективной работе, способности мыслить и действовать сообща, развивает деловые, товарищеские взаимоотношения, оперативность действий, быстроту реакции.

### 3. Рефлексия качества деятельности

- завершается деятельность рефлексией — осмыслением способов действий в той или иной ситуации, достижения результатов. Это вызывает наиболее эмоциональные душевные переживания;
- школьники и учитель оценивают совместную деятельность и способы: была ли она открытой и наглядной во всех своих проявлениях, этичны ли были способы деятельности, взаимоотношения;
- оценивается и фактор времени: насколько динамичной была деятельность, удачен ли её старт (известно ведь, что доброе начало не хуже победы); присутствовали в деятельности неопределённости, риски, множественность результата;
- осмысливается умение ребят соотносить индивидуальные цели, коррелировать их с общими целями команды, проявлять состязательность, самостоятельность, мобилизовать свой потенциал;
- даётся оценка тому, была ли деятельность воспроизводимой, можно ли использовать имитационную наработку опыта в реальных проблемных обстоятельствах, научились ли ребята прогнозировать результаты своих действий.

Эффективная реализация курса возможна только при одном условии: если школьники — полноправные субъекты учебного процесса и если педагог учитывает их индивидуальные природные способности. Объём материала, степень сложности ситуаций, их насыщенность игровыми способами и рисками, выбор тех или иных ситуационных и имитационных действий — всё это определяется возможностями группы и каждого её участника, его познавательными возможностями, уровнем интеллектуального, эмоционального, психического и физического развития.

Мы советуем учителям в работе с детьми, существенно отличающимися друг от друга по уровню развития, ориентироваться не на «среднячков», а на лидеров, давая более слабым возможность сплываться вокруг сильнейших, тянуться за ними. Это полезно и лидерам: учит работать в команде, быстро выявлять и максимально использовать лучшие качества своих партнёров, соглашаться с ними свои лидерские амбиции. Исключается любой нажим на учащихся со стороны учителя, любой диктат. Единственный его инструмент в ходе занятий — «подогревать» соперничество, здоровую конкуренцию с первых же минут занятия.

И, наконец, ещё один принцип, на котором держится технология курса: **максимальное уважительное отношение к каждому ученику**. Учитель искренне радуется любой, даже самой маленькой удаче школьника, а при неудаче ободряет (в другой раз всё будет лучше!). У каждого человека есть способности, надо только увидеть их и раскрыть — такова основа педагогических отношений, выстраиваемых при изучении курса. Положительное подкрепление, поддержка, уверенность в возможностях ребёнка — один из сильнейших стимулов к его совершенствованию.

Курс экономики и предпринимательства формирует среду, в которой **учащиеся могут определить свою будущую профессию, примерив на себя основные предпринимательские роли; создаёт условия для пробуждения интереса к практическим знаниям экономики как к актуальному средству разрешения разнообразных жизненных проблем и ситуаций.**

**Школьники мотивированы к тому, чтобы продолжить обучение в области экономики, предпринимательства, менеджмента, маркетинга. На занятиях они получают возможность развить коммерческую, предпринимательскую жилку, в условиях тренинга прожить и пережить многовариантные, иногда стрессовые ситуации, реально возникающие у предпринимателей в условиях рынка.**

Предпринимательство как учебный предмет в базисном учебном плане отсутствует. Поэтому мы позиционировали его как внеурочный. Старшеклассники самостоятельно решали, будут ли они участвовать в занятиях один раз в неделю после уроков.

Что же касается оплаты труда учителя, то иногда её брала на себя школа, иногда обучение было платным: небольшой размер оплаты определялся условием, по которому группа численностью 20 учащихся оплачивала труд учителя, делая все необходимые по закону отчисления и налоги. Если набиралась группа большей численности, то остальные средства шли на поощрение итоговой стипендией наиболее отличившихся учащихся, причём список стипендиатов обсуждался самими школьниками.

Содержание курса определялось потребностями самой жизни, социальным заказом: сегодня всё более востребованной становится миссия образования, ориентирующая его на подготовку учащихся к самостоятельному решению широкого круга проблем в условиях быстро меняющегося общества. Экономические знания и умения становятся условием самостоятельности взросления человека.

Но, повторим, экономические знания мы сделали основой практической деятельности ребят в сфере экономики, **реального предпринимательства**. Эта сфера в достаточной мере популярна, многоаспектна, привлекательна, предоставляет каждому человеку широкий веер возможностей для проявления способностей, самоутверждения. Вместе с тем предпринимательские ситуации чаще всего неоднозначны и вызывают разнообразные переживания участников — как негативные, так и позитивные.

Однако из всего многообразия предпринимательской деятельности мы решили знакомить школьников только с тем, что относится к реальной экономике и что может быть обосновано с помощью основных законов экономической науки. Содержание курса носит интегративный характер.

Стандартная дистанция курса содержит 12 занятий по 3 часа (общий его объём — 36 часов). Вместе с тем бывали группы, в которых по настоящему

учащихся проводилось больше занятий (игра увлекала, хотелось продолжить её). Неоднократно мы наблюдали, как ребята по своей инициативе вновь возвращались к пройденной теме, при этом нередко становились лидерами в новой группе, а иногда оставались в своей прежней позиции рядового участника. Повторение при этом становилось новой деятельностью — по содержанию, по характеру, по результатам, новым проживанием и переживанием ситуаций с новыми её участниками.

**Каждое занятие начинается с тестирования.** При отборе и подготовке тестов мы руководствовались такими критериями.

Содержание каждого теста должно быть связано с предпринимательством. Тестируются качества, необходимые для предпринимателя, способствующие эффективной организации его деятельности, а также мешающие успешному предпринимательству. Тесты ориентированы на подростковую аудиторию, в связи с чем мы адаптировали некоторые из них. Тестирование увлекает ребят, по его результатам они постоянно узнают о себе что-то новое. Кроме того, ожидание тестирования подогревает интерес к занятиям, поэтому проводить его лучше всего в начале занятия. Иногда проводим и в конце занятия, но по другим вопросам.

Тестируем всю группу, но при этом стремимся к индивидуальному подходу. Достигаем этого так: учитель знакомит класс с инструкцией, читает вопросы и даёт возможность каждому записать свой ответ. Затем знакомим ребят со всеми вариантами интерпретации, что даёт каждому школьнику возможность самостоятельно и без обсуждения в группе проанализировать свою характеристику.

В разработанном авторами базовом учебно-методическом комплекте содержится подборка тестов, которые позволяют учащимся лучше узнать себя, оценить свои возможности, выявить свои сильные и слабые стороны как потенциальных предпринимателей. Всего мы разработали свыше 30 тестов, так что выбор достаточно велик.

После тестирования обсуждаем теоретические темы занятия. И не в виде лекции, а с помощью беседы, диспута, в которых участвуют все и которые умело направляет учитель. Здесь исключена единственно верная точка зрения (как правило, педагога) — ребята спорят, доказывают, опровергают друг друга. По обсуждаемым вопросам в конце занятия делаем обобщение.

В ходе занятия организуем короткие обучающие игры, практические ситуации. Но, как уже сказано, некоторые игры имеют продолжение.

В базовом учебно-методическом комплекте приведено содержание 11 игр продолжительностью до часа и 8 практических ситуаций, которые проигрываются в течение 25–30 минут.

Необходимо также указать на важнейший «стержень», обеспечивающий целостность образовательной деятельности, — её интегративный характер в учебном курсе. Так, например, имитационная игра «Предпринимательство в условиях рынка» проходит на протяжении 10 и более занятий, то есть содержит 10 этапов, напоминая телевизионный сериал.

Ознакомьтесь с примерным тематическим планированием занятий курса «Азбука предпринимательской деятельности».

## Примерное тематическое планирование занятий курса

№	Тема занятия	Учебная цель	Основное содержание темы	Рекомендуемые формы обучения
1.	Сущность рыночных отношений (1 ч)	Формировать представления о рынке, субъектах рыночных отношений	Общие сведения о рынке. Рынок как механизм обмена и распределения. Условия, необходимые для полноценного функционирования рыночного механизма. Значение частной собственности	Тестирование учащихся. Тест №1
	Предпринимательство и предприниматели (2 ч)	Показать учащимся, что предприниматель – ключевая фигура рынка, а предпринимательство – движущая сила экономического развития в условиях рынка	Сравнение понятий «бизнес» и «предпринимательство». Мотивы и условия предпринимательства. Что нужно знать предпринимателю? Выбор предпринимательской карьеры	Ситуационно-деловая игра «Племена»
2.	Организационные формы предпринимательства	Дать представление об организационных формах предпринимательства, их особенностях, достоинствах и ограничениях	Выбор организационной формы предпринимательства. Единичное владение. Товарищество. Корпорация	Тест №2. Пресс-конференция «Знакомство»
	Налоговая система (2 ч)	Дать понимание необходимости налогов. Охарактеризовать налоги, применяемые в отечественной практике	Налоговая система, реально действующая в регионе. Подоходный налог. Налог на добавленную стоимость. Налог на доходы юридических лиц	Примеры расчёта налогов
	Ценные бумаги	Дать представление о рынке ценных бумаг и об их основных видах	Функции ценных бумаг. Финансовый рынок. Облигации. Акции. Вексели. Чеки	
3.	Экономические основы предпринимательства (3 ч)	Дать представление о наиболее существенных аспектах предпринимательства	Производственный цикл предприятия. Финансирование. Бизнес-план. Себестоимость продукции. Калькуляция цены единицы продукции	Составление цены на единицу продукции. Тест №3. Игра «Когда лучше отдать кредит»
4.	Возможности предприятия на рынке. Оценка рыночных возможностей с точки зрения целей и ресурсов фирмы (5 ч)	Обобщить и систематизировать знания и представления о том, как оцениваются возможности предприятий на рынке	Сетка возможностей предприятия на рынке. Оценка рыночных возможностей предприятий: выявление текущего и будущего спроса; сегментация рынка; позиционирование изделий предприятия на выбранных сегментах рынка	Игра «Кондитерские изделия». Игра «Рынок» – выбор формы собственности, составление документов фирмы. Тест №4

5.	Внешняя среда предприятия. Расстановка сил на рынке (3 ч)	Дать понимание того, что каждое предприятие на рынке функционирует в сложном внешнем окружении и на него воздействуют различные силы микро- и макросреды	Маркетинговая среда предприятия: поставщики, посредники, потребители, конкуренты, контактные аудитории. Основные факторы макросреды функционирования предприятия	Ролевая игра «Детские товары». Тест №5. Имитационная игра «Рынок» (подготовительный этап – условия игры, возможные роли участников. 2-й этап – выбор товара, «приватизация» и предварительное формирование фирм
6.	Конкуренция. Типы конкуренции. Основные методы конкуренции. Разрыв порочного круга ценовой конкуренции с помощью маркетинга (3 ч)	Дать представление о конкуренции как важнейшей силе, воздействующей на производителей в условиях рынка и определяющей их поведение	Влияние конкуренции на экономику. Функциональная, видовая и предметная конкуренция. Ценовая и неценовая конкуренция	Ролевая игра по организации досуга «Кинотеатры». Имитационная игра «Рынок» – регистрация фирм. Проработка вариантов предварительной калькуляции цены. Разработка фирмами плана действий и заявок на закупку сырья. Тест №6
7.	Концепция маркетинга. Ориентация предприятия на маркетинг. Управление маркетингом (3 ч)	Дать понимание того, что в условиях современного рынка маркетинг является ведущей функцией управления предприятием. Формировать представления о цели и задачах управления маркетингом в условиях рынка	Основные аспекты применения концепции маркетинга. Изменение характера производственной деятельности. Сегментирование рынка. Позиционирование товара на рынке. Управление маркетингом, управление спросом. Типы маркетинга, соответствующие различным состояниям спроса. Анализ рыночных перспектив фирмы; отбор целевых рынков; разработка комплекса маркетинга; реализация маркетинговых мероприятий	Ситуационная игра на сегментирование рынка «Гостиница». Имитационная игра «Рынок» – закупка сырья и начало производственного цикла. Тест №7
8.	Рыночные рычаги предприятия: товар (3 ч)	Дать представление о комплексе рыночных рычагов управления и о работе производителя с товаром как о важнейшем элементе этого комплекса	Комплекс средств маркетинга. Сущность товара с точки зрения маркетинга. Жизненный цикл товара на рынке. Предпринимательские действия на различных этапах жизненного цикла товара	Ситуационно-ролевая игра «Товарная биржа». Имитационная игра «Рынок» – производственный цикл. Тест № 8

9.	Рыночные рычаги предприятия; распределение товара (3 ч)	Дать представление о роли и функциях посредников в условиях рынка, определяющих выбор каналов сбыта	Каналы распределения товара. Посредники. Виды каналов распределения. Оптовая торговля. Факторы, обуславливающие выбор участников канала сбыта. Оптимизация каналов распределения	Ситуационно-ролевая игра «Мороженое». Имитационная игра «Рынок» – учёт результатов производственного цикла (финансовая проверка). Тест №9
10	Рыночные рычаги предприятия: цена товара (3 ч)	Дать понимание того, что цена товара в условиях рынка используется производителем как эффективное и гибкое средство маркетинга	Цена и ценообразование. Причины изменения цен. Факторы, способствующие снижению цен. Факторы, вызывающие повышение цен. Цены и закон спроса и предложения. Ценовая политика фирмы	Имитационная игра «Рынок» – производственный цикл, пути снижения цены на товар. Тест №10
11.	Рыночные рычаги предприятия: методы продвижения (3 ч)	Дать представление о роли и возможностях каналов коммуникации производителей со всеми элементами маркетинговой среды предприятия	Продвижение товара. Виды продвижения. Реклама, стимулирование сбыта, публицити. Отношения с общественностью. Персональные продажи	Ситуационная игра «Реклама». Тест №11. Имитационная игра «Рынок» – производственный цикл, реклама
12.	Итоговое занятие (3 ч)	Обобщить полученные знания по основам предпринимательской деятельности	Чем оценивается предпринимательский успех? Морально-этическая сторона предпринимательства	Имитационная игра «Рынок» – подведение итогов. Тест №12

В следующем выпуске журнала «СШ» мы начнём публиковать методические рекомендации в помощь учителям, преподающим экономику.

**г. Биробиджан,  
Еврейская автономная область**

**Борис Фишман.**

«Азбука предпринимательской деятельности»