

**УРОК В СЕЛЬСКОЙ ШКОЛЕ:
ТЕХНОЛОГИЯ, ПРАКТИЧЕСКИЕ
РЕКОМЕНДАЦИИ**

Экономическое образование школьников

Занятия по программе «Азбука предпринимательской деятельности»

В прошлом выпуске журнала мы начали знакомить вас с методическими материалами по курсу «Азбука предпринимательской деятельности», который разработан для учителей, ведущих этот курс в группах школьников старших классов. Публикуем содержание первого занятия по этому курсу.

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

Занятие 1. Рынок.

Сущность рыночных отношений

1. Общее представление о рынке. Становление рынка.
2. Развитие рыночных отношений — предпосылка экономического расцвета нашей страны.
3. Что такое полноценный рынок?
4. Кто «король» на рынке?
5. Значение частной собственности.
6. Бизнес и предпринимательство; бизнесмены и предприниматели.
7. Условия и движущие силы предпринимательства.
8. Мотивы и стимулы предпринимательства.

9. Что нужно знать предпринимателю? Выбор карьеры предпринимателя.
10. Десять заповедей предпринимательства.

Разница между социалистическим способом хозяйствования (в основе — идеализированное понятие о равенстве всех, неосуществимое в реальной жизни, отсюда — подгонка реальной жизни под идеал) и рыночным механизмом. Образ этих двух понятий можно представить как «караван» разных по мощности машин. В первом варианте (плановая, социалистическая экономика) все машины обязаны двигаться с одинаковой скоростью, а во вто-

ром (рыночная экономика) — машины имеют право обгонять друг друга. Ясно, что середина первого каравана приходит к финишу много позже, чем середина второго.

«Социализм — это равномерно распределяемое убожество, а капитализм — неравномерно распределяемое блаженство»
(У. Черчилль).

Точка зрения

«Бесплатный сыр бывает только в мышеловке»
(Английская пословица).

Полноценный рынок — это сфера обменов, которые удовлетворяют следующим условиям:

- в обмене участвуют две стороны;
- у каждой из сторон имеется нечто, представляющее интерес для другой стороны;
- каждая из сторон может свободно общаться с другой, обмениваясь информацией;
- каждая из сторон свободно решает, принимать или отвергать предложение другой стороны.

Идея рыночной экономики исходит из того, что если каждый человек будет упорно преследовать свои личные экономические интересы, это благотворно отразится на обществе в целом (личная выгода — общественное благо).

Считается, что человек от природы своекорыстен, то есть в нём изначально заложено стремление неустанно преследовать свои личные интересы и, в частности, получать наибольшую прибыль. Кроме того, человек от природы осмотрителен и расчётлив: преследуя собственную выгоду, он будет делать это благоразумно и, прежде всего, учитывать желания других людей, у которых также есть собственные лич-

ные интересы. Следовательно, покупатель, заботясь о своём интересе, действует осмотрительно и расчётливо. Он отыскивает всю доступную информацию о рынке, чтобы купить что-то на оптимальных условиях.

В свою очередь, продавец тоже проявляет благоразумие и действует следующим образом. Он мог бы установить чрезвычайно высокую цену за продукт или услугу низкого качества, если бы не был разумным. Однако он понимает, что в этом случае будут покупать продукты у его более разумных конкурентов, и поэтому установит разумное соотношение между ценой и качеством продаваемых продуктов. Это справедливо в тех случаях, когда рынок насыщен и действительно, как говорят американцы, «потребитель — король». Речь идёт о рынке покупателей, когда товаров на рынке изобилие и потребители (покупатели) выбирают из множества товаров те, которые им нравятся.

Не так давно в нашей стране мы имели дело с ситуацией, когда спрос значительно превышал предложение товара, то есть с дефицитом товаров. В этом случае можно было говорить скорее о том, что «продавец — король», то есть о рынке продавцов. На таком рынке товарный ассортимент беден, масштабы производства недостаточны, конкуренция слаба или вовсе отсутствует: покупатель вынужден брать то, что соизволит «выбросить» на рынок производитель (продавец).

(Подробно различные ситуации, которые могут быть на рынке, рассматриваются на примере — приложение «Кроссовки и валенки».)

Практическая ситуация

Рынок — экономическая категория товарного хозяйства, представляющая собой сферу товарного обмена.

История возникновения рынка.

Во время первобытнообщинного строя преобладали натуральные обмены между племенами.

Самый простой вид рынка — бартерный. Это непосредственный обмен товарами.

Современный рынок имеет 4 составляющих:

- Рынок товаров.
- Рынок рабочей силы.
- Рынок финансов.
- Рынок информации.

По своему месторасположению рынки бывают:

- мировой;
- региональный (рынок групп стран конкретного региона);
- национальный (охватывающий национальную территорию);
- местный (один или несколько районов страны).

Ёмкость рынка — это объём (в физических единицах или в стоимостном выражении) реализованных или потенциально реализуемых товаров в течение определённого временного периода. По характеру (специфике рынка) выделяют следующие виды рынков (например, в США):

- бесплодный рынок — рынок, не имеющий перспектив для реализации определённых товаров или услуг;
- рынок специализированных товаров и услуг;
- сырьевой товарный рынок — на нём осуществляются, в основном, операции с сырьём;
- рынок промышленных товаров;
- потребительский рынок, включающий рынок товаров промышленного назначения и рынок товаров личного пользования;
- основной рынок, на котором реализуется основная часть рассматриваемых товаров;

- дополнительный рынок, поглощающий некоторую часть рассматриваемых товаров;
- растущий рынок, имеющий реальные возможности для роста реализации рассматриваемых товаров;
- потенциальный рынок, имеющий перспективы реализации рассматриваемых товаров при определённых условиях;
- прослочный (неактивный, вялый) рынок — на нём торговые операции нестабильны, но это рынок с перспективой стать активным рынком при определённых условиях (однако он может превратиться и в бесплодный рынок);
- городской рынок;
- сельский рынок;
- рынок ценных бумаг — на нём осуществляются операции с акциями, облигациями и другими видами ценных бумаг.

Значение частной собственности. Невозможность эффективной рыночной экономики без частной собственности.

Прежде чем выбрать своё направление предпринимательской деятельности, каждый человек должен честно ответить себе на следующие вопросы:

- Что я больше предпочитаю: работать с вещами и предметами, идеями или людьми?
- Хочу ли я видеть физический результат своего труда?
- Предпочитаю ли я работать независимо или в составе команды?
- Смогу ли я справиться с работой, для которой необходима физическая сила?
- Могу ли я кем-то руководить?

Сравнение понятий «бизнес» и «предпринимательство». Бизнес — любой вид человеческой деятельности, направленный на получение прибыли. Это может означать какое-то дело, покупку, коммерческое и производственное предприя-

тие, коммерческую политику или политику отдельного предпринимателя или целой фирмы. Синонимы слова «бизнес» — коммерция, торговля, отрасль, фирма, деловая активность.

Предпринимательская деятельность проявляется в самых различных сферах бизнеса и экономики и является, прежде всего, интеллектуальной деятельностью энергичного и инициативного человека или группы людей. Предпринимательство ассоциируется с понятиями «динамизм», «инициатива», «смелость», именно оно высвобождает в обществе тот потенциал, который многие интересные идеи превращает в реальность.

По американским стандартам **предпринимательство** — это вид человеческой деятельности, направленной на организацию и осуществление смелых и важных деловых проектов. Оно связано с готовностью человека идти на рискованное дело и добровольно брать на себя весь риск, связанный с осуществлением нового проекта (предприятия). Оно также ассоциируется с попытками сделать что-то новое, придумать что-то новое или же улучшить что-то уже существующее.

Тестирование: тест №1. На определение качеств предпринимателя

Инструкция

Для успешной предпринимательской деятельности вам нужны соответствующие качества. Обладаете ли вы ими? Предлагаемый тест поможет вам получить ответ на этот вопрос и оценить свои предпринимательские возможности заранее, а не после неудачи в деле.

Для каждого качества выберите колонку с наиболее соответствующей

вам словесной характеристикой. Запишите для этого качества значение баллов выбранной вами колонки (4, 3, 2 или 1).

Для более объективной характеристики ваших предпринимательских качеств очень хорошо получить аналогичные оценки от своих друзей или коллег (см. таблицу).

Обработка результатов тестирования

Для получения обобщённого показателя ваших предпринимательских качеств (показателя вашего предпринимательского потенциала) просуммируйте полученные баллы.

Интерпретация результатов тестирования

После суммирования оценка вашего потенциала как владельца и управляющего собственным делом может быть:

- отличной (25–28 баллов),
- очень хорошей (21–24 балла),
- хорошей (17–20 баллов),
- средней (13–16 баллов),
- плохой (12 баллов и менее).

Заметим, что тест носит ориентировочный характер. Если у человека обнаружилось некоторые способности, но сохраняется сильное желание иметь своё дело и быть предпринимателем, то, по американским канонам предпринимательства, это желание уже вполне осуществимо.

Основным мотивом предпринимателей чаще всего были материальное и моральное недовольство своим положением, однако это недовольство должно носить конструктивный характер.

Другие условия предпринимательства:

- свободный рынок;
- правовые гарантии в отношении собственности.

Качества предпринимателя	Оценка в баллах			
	4	3	2	1
1. Инициатива	Ищет дополнительные задания, очень искренний	Находчив, смекалист при выполнении задания	Выполняет необходимый объём работ без указания руководства	Безынициативный, ждёт указания
2. Отношение к другим	Позитивное начало, дружелюбное отношение к людям	Приятный в общении, вежливый	Иногда с ним трудно работать	Сварливый и не коммуникабельный
3. Лидерство	Сильный, внушает уверенность и доверие	Умело отдаёт эффективные приказы	Ведущий	Ведомый
4. Ответственность	Способен убеждать людей и выстраивать факты в логическом порядке	Соглашается без протеста с поручениями	Неохотно соглашается с поручениями, выражая протест	Уклоняется от любых поручений
5. Организаторские способности	Быстрый и точный	Способный организатор	Средние организаторские способности	Плохой организатор
6. Решительность	Целеустремлённый, его нелегко обескуражить трудностями	Основательный, осторожный, осмотрительный	Быстрый, но часто делает ошибки	Сомневающийся и боязливый
7. Упорство	—	Предпринимает постоянные усилия	Средний уровень упорства, решимости	Почти никакого упорства

«Общество и государство должны отдавать себе отчёт в том, что несколько десятков миллионов предпримчивых людей — это своего рода «золотой фонд» нации»
 (Адам Смит).

Точка зрения

«Главной движущей силой предпринимательства является конкуренция»
 (К. Рэндолл).

Предприниматель — тот, кто начинает своё дело, владеет им, обеспечивает его финансирование и принимает на себя связанный с этим риск.

«Предприниматель» и «бизнесмен» очень близки. Бизнесмен — это человек, занятый в бизнесе. Он может быть владельцем какого-то дела — бизнеса, но он может быть нанят предпринимателем, чтобы работать у него в области менеджмента, финансов и т.д., то есть для выполнения какой-либо работы в области бизнеса. Но для этого необходимо подбирать команду и своих партнёров таким образом, чтобы они компенсировали его слабости.

Как отмечалось в журнале «Бизнес уик», в малых фирмах основные движущие силы — предприниматели, а в крупных — это органи-

заторы и администраторы, которым не хватает искренности, смелости, готовности рисковать, какой-то искорки, без чего предпринимательство неполноценно.

Мотивы и стимулы предпринимательства:

- материальная заинтересованность;
- возможность полнее реализовать себя как личность ;
- фактор собственности, чувство хозяина.

Что нужно предпринимателю для успешной деятельности?

Ему необходимо:

- знать и учитывать законы и традиции рынка и конкуренции;
- знать и учитывать законы спроса и предложения;
- правильно определять виды, типы и особенности рынков, на которые он выходит;
- применять способы цивилизованного построения отношений с конкурентами;
- знать и учитывать запросы потребителей, особенно в условиях насыщенного рынка;
- соблюдать нормы государственного регулирования;
- уметь строить свои отношения со служащими и с теми, кто определяет общественное мнение и т.д.

«Для меня бизнес — это не просто средство обогащения: накопление богатства никогда не было для меня самоцелью, бизнес доставляет мне удовольствие, потому что он постоянно стимулирует, требует ежедневной концентрации всех умственных способностей для решения бесконечного количества разнообразных проблем, начиная с принципиальных решений и кончая мельчайшими деталями»
(А. Хаммер).

Выбор карьеры: определение своих качеств и способностей, выявление структуры спроса на профессии, соотнесение своих качеств с требованиями получения образования, получение желаемой должности.

Тестирование: тест №2.

Склонность к деловому риску

Инструкция

Каждый предприниматель обязан знать, к какой категории людей он принадлежит: к людям с повышенной степенью готовности идти на рискованное предприятие или же к людям с более осторожным подходом к риску. В зависимости от этого он может решать, идти ему на очень рискованные проекты или же иметь дело с бизнесом, в котором невелика степень риска.

С помощью данного теста можно предварительно оценить, насколько вы предрасположены к деловому риску, неотъемлемому от предпринимательства. Тест носит ориентировочный характер. Отвечайте «да» или «нет» в зависимости от того, согласны ли вы со следующими утверждениями:

1. Я предпочитаю рискнуть начать собственное дело, нежели работать на кого-то ещё.
2. Никогда не пойду на такую работу, где много поездок.
3. Если бы я стал играть на деньги, то никогда не делал бы малых ставок.
4. Мне нравится самому придумывать, как улучшить свою жизнь.
5. Никогда не брошу одну работу, пока не буду уверен, что есть другая.
6. Я не склонен пойти на риск, чтобы расширить свой кругозор.
7. Зная, что какое-то новое дело из-за конкуренции может кончиться неудачей, я не стал бы вкладывать в

него свои средства, даже зная, что прибыль может быть велика.

8. Я хотел бы искать и находить в жизни как можно больше нового.
9. Я не ощущаю в себе особой потребности в возбуждающих событиях.
10. Я не обладаю большой энергией.
11. Я могу без труда придумывать множество новых и прибыльных идей.
12. Я бы никогда не стал спорить на такую сумму денег, которой в данный момент не располагаю.
13. Мне нравится предлагать новые идеи или концепции, когда реакции на них (например, моего начальника) непредсказуемы и неясны.
14. Я готов участвовать лишь в таких сделках, которые достаточно ясны и определены.
15. Менее надёжная работа с большим доходом меня привлекает больше, чем надёжная со средним.
16. По характеру я, скорее, зависим, чем независим.

Обработка результатов тестирования

Если Вы ответили «да» на вопросы 1, 3, 4, 8, 10, 11, 13 и 15, то присвойте каждому ответу по 1 баллу. Если Вы ответили «нет» на вопросы 2, 5, 6, 7, 9, 12, 14 и 16, то также присвойте каждому ответу по 1 баллу.

Интерпретация результатов тестирования

Если после подсчёта сумма очков составит 8–12 баллов, это означает, что вы консервативны в отношении финансового риска и предпочитаете свести его к минимуму. Чем меньше сумма очков, тем вы более осторожны. Если вы хотите вложить во что-то свои средства, ищите высокий уровень финансовой стабильности, хорошо зарекомендовавшие себя и устоявшиеся компании. Избегайте

иметь дело с тем бизнесом, который даёт очень высокие проценты по облигациям, потому что чем выше оплата по процентам за облигации, тем выше коммерческий риск этого бизнеса. Если вы приобретаете акции или какое-то дело, обращайтесь на максимально реальные, а не предполагаемые максимальные доходы. Старайтесь избегать сделок с низкой степенью предсказуемости их результатов. В сложные деловые игры, связанные с непосредственной и высокой степенью риска, вам лучше не играть, потому что у вас нет способности к определению реальных шансов на успех в сложных ситуациях. Если вы решили стать предпринимателем, то выбирайте только очень надёжную сферу бизнеса.

Если Вы набрали 13–16 баллов, вы менее консервативны в отношении финансового риска и в деле можете получить больше шансов на крупные вознаграждения. Чем выше сумма очков, тем вы больше склонны к риску. Когда вы собираетесь выбрать область инвестирования, обращайтесь внимание на общие доходы в широких пределах разумных временных рамок, а не только на первые поступления в начальный период.

Десять заповедей предпринимательства

К. Москаленко,
генеральный директор Московской экономической школы:

1. Найдите коммерческую идею. Вы должны ясно представлять, какой товар, какую услугу вы предложите на рынок. Большая ошибка — сначала произвести товар, а потом думать, как его продать. Сначала следует решить, что можно продать из того, что вы способны сделать, и затем производить. Ищите новое!

2. Не бойтесь конкуренции. Не стоит думать: это уже есть на рынке. Помните, что у вас есть три мощных оружия против конкурентов: качество, цена, реклама.

3. Качество — это не просто хорошая вещь, прекрасная услуга. Это комплекс потребительских свойств. Покупателю, в конечном счёте, не нужны просто вещи. Ему нужно решение его проблем! Именно это стоит денег и даёт наибольшую выгоду.

Можно, например, производить и продавать стеновые блоки. Но намного выгоднее приложить все усилия и предложить покупателю готовый дом.

4. Составьте бизнес-план. Что продать? Из чего сделать? Кто это будет делать? Сколько это будет стоить? Кто это купит? Как сделать, чтобы покупатели узнали о товаре? Как можно расширить сбыт?

5. Не опасайтесь занижить цену, бойтесь завысить её. Прибыль не в том, чтобы продать две вещи дорого, а в том, чтобы продать двум тысячам, двум миллионам покупателей ваши товары или услуги по сходной цене.

6. Рекламируйте свой товар. Расскажите в местной газете о своём деле. Разошлите письма возможным покупателям. Закажите и расклейте объявления, плакаты. Подумайте, как коротко и ясно изложить сведения о том, что хотите продать.

7. Не бойтесь брать кредиты, если их можно получить. Или вы заработаете деньги и вернёте кредит, или не заработаете и не вернёте. Вот и вся проблема. Высокая кредитная ставка — плата за банковский риск. Возьмите кредит в Сбербанке на строительство дома, постройте его и используйте под производственную базу. Постройте хозяйственный блок — это будет ваш склад. Возьмите там же кредит и купите машину — без своих колёс

делать дело тяжёло. Или арендуйте машину с водителем.

8. Будьте доброжелательны. Ведь любой чиновник, любой деловой партнёр, любой ваш подчинённый — это такой же человек, как и вы. С каким человеком вам лично приятнее иметь дело? Вот таким будьте сами и не требуйте от людей всего и сразу. Помните, как умный солдат сварил кашу из топора — и получилось неплохо?

9. Не держите «все яйца» в одной корзине. Пошло одно дело — сразу цепляйте к нему другое. Одно прогорит — другое выгорит. Сначала вы организуете аренду и прокат машин. Затем — их ремонт. Затем — продажу запчастей.

10. Помните, что ваш **главный капитал** сегодня — это **вы сами**. Составьте этот капитал эффективно работать 24 часа в сутки. Не пейте и не курите — это изнашивает вас.

Контрольные вопросы

- В чём разница между предпринимателем и менеджером? А между бизнесменом и менеджером?
- Кто «король» на рынке современной России?
- В шуточной песенке американских экономистов есть слова: «Бесплатных завтраков не бывает». А как тогда можно охарактеризовать телевидение, которое предоставляется нам бесплатно?
- Может ли стать предпринимателем человек, у которого нет собственных рыночных идей?
- Повышение качества — это дополнительные затраты труда, времени и денег. Значит, возрастёт себестоимость продукции. Как же при этом высокое качество продукции может обеспечить рыночный успех?
- Всегда ли стоит стремиться к снижению цены продукции?

Игровая ситуация «Кроссовки и валенки»

Практическое задание «Кроссовки и валенки» предназначено для того, чтобы дать возможность учащимся выявить принципиальные различия в судьбе ходовых и неходовых товаров в условиях планового хозяйствования и в условиях рынка. В ситуации условный пример ходового товара — кроссовки, а неходового — валенки. Практическое задание:

- оценить судьбу ходового и неходового товара в условиях планового хозяйствования;
- оценить судьбу ходового и неходового товара в условиях рынка;
- определить, как будут вести себя основные участники процессов производства и реализации товаров в условиях планового хозяйствования и в условиях рынка.

Исходная постановка ситуации. Все учащиеся делятся на 2 группы: группа «А» будет исследовать судьбу ходового и неходового товара в условиях планового хозяйствования, группа «Б» — в условиях рынка. В каждой группе учащиеся распределяются на подгруппы в соответствии со следующими ролями:

- экономисты, которые должны вести расчёты;
- предприниматели, которые производят продукцию;
- продавцы продукции;
- покупатели;
- представители государственной налоговой инспекции.

Каждая группа («А» и «Б») получает свой бланк для проведения экономических расчётов.

Развитие игровой ситуации.

Каждая подгруппа игроков получает карточку с условиями, которые задают возможные варианты поведения.

С учётом этих условий каждая ролевая подгруппа решает, что она будет делать в первом квартале. Решения каждой подгруппы объявляются в группе в следующем порядке: 1) предприниматели; 2) продавцы; 3) покупатели; 4) налоговая инспекция.

Получив решения всех подгрупп, экономисты рассчитывают результаты первого квартала. После объявления результатов каждая подгруппа решает, что она будет делать во втором квартале и т.д. Игровой процесс повторяется не менее 4 раз (имитируя деятельность в течение года).

Подведение итогов и анализ ситуации: Учитель совместно с учащимися проводит анализ результатов работы групп «А» и «Б». В ходе его учащиеся должны осознать, что:

а) в условиях планового хозяйствования неходовой товар лежит, а ходовой товар, которого не хватает, раскупается из-под прилавка по повышенным ценам; проигрывают государство, потребители; выигрывает тот, кто из-за своей близости к источнику благ (например, продавец) может воспользоваться этой ситуацией;

б) в условиях рынка цена на товар определяется, исходя из соотношения между спросом и предложением (по низкой цене покупают все желающие, по более высокой — только некоторые; цена растёт — спрос падает до тех пор, пока спрос и предложение не уравниваются с помощью цены); высокая цена означает высокие налоги (выигрывает государство) и высокие прибыли;

в) высокие прибыли привлекают конкурентов, они вкладывают свои капиталы в производство товаров повышенного спроса, растёт предложение; цены падают;

г) для успешного функционирования рыночного механизма необходимо наличие не только рынка товаров, но и рынка капитала, и рынка труда.