

УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ

Методическая разработка общешкольной экономической игры-конкурса «Новая школа»

С. Асташова

Социально-психологические исследования, проводимые в школе в конце прошлого учебного года, показали, что примерно 75% учителей и учащихся хотели бы изменить материально-техническую базу школы, кабинета. Но незнание с чего начать, как это сделать и где взять на это средства, потенциально снижают активность общественности (молодёжной, родительской, педагогической).

Экономическая игра «Новая школа» в значительной степени позволит ответить на подобные вопросы и включить ребёнка в реальные экономические отношения.

Игра способствует формированию таких качеств личности, как инициатива, активность, творчество, способность к саморазвитию, самовоспитанию, самообразованию.

Игра-конкурс проводится в форме проектирования. Эта форма организации игры предусматривает комплексный характер деятельности всех его участников по получению конкретной продукции за заданный промежуток времени (под продукцией, следует прежде всего понимать образовательные проекты, проекты развития, созданные учащимися в ходе игры).

Цели игры-конкурса

- Расширение сферы социальной деятельности школы.
- Выявление интересных идей по развитию школы.
- Повышение степени подготовленности учащихся школы и заинтересованных лиц в вопросах проектирования.
- Развитие социально-психологической компетенции участников, их способности эффективно взаимодействовать с окружающими.

Для реализации вышеуказанных целей необходимо решить следующие задачи:

УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ

1. Сформировать понимание важности активной жизненной позиции каждого в целях улучшения условий в школе.

2. Сформировать навыки проектирования.

3. Научить выявлять проблемы и находить рациональные пути их решения.

Условия участия в игре-конкурсе

В экономической игре могут принять участия классные коллективы 5–10 классов,

которые являются основными исполнителями и руководителями своей работы по составлению проектов.

Кроме того, на конкурс принимаются индивидуальные проекты, семейные, общественные. Все проекты выполняются самостоятельно либо под руководством взрослого координатора (для школьников).

В итоговой работе должны быть указаны все участники проекта, консультанты с указанием их видов деятельности.

Этапы проведения игры-конкурса

Когда?	Что?	Где?	Кто проводит?
11 декабря	Старт экономической игры	Спортзал школы № 88	Хобби-центр
12–19 декабря с 11:00 до 13:00 (кроме воскресенья)	Регистрация участников проекта (смотреть регистрационную форму)	113 кабинет	Бизнес-центр школы (Асташова С.А.)
22 декабря в 18:00	Организационно-деятельностная игра для менеджеров проектов (для руководителей проектов и инициативных групп)	В бизнес-центре 103 кабинет	Координаторы игры: Асташова С.А., Меркулова С.Е., Фоменко С.Н.
С 24 по 27 декабря ежедневно с 11:00 до 13:00	Консалтинговые консультации по бизнес-идеям. Регистрация проектов	113 кабинет	Асташова С.А.
22 января 2002 года в 13:00	Семинар для финансовых директоров проекта по теме «Сбор средств для реализации проекта» (фандрейзинг)	117 кабинет	Координаторы игры: Асташова С.А., Меркулова С.Е., Фоменко С.Н.
С 28 января по 25 февраля каждый вторник с 11:00 до 15:00	Консультации по текущим вопросам проекта	113 кабинет	Бизнес-центр школы (Асташова С.А.)
25 февраля в 13:00	Семинар для менеджеров по связям со средствами массовой информации	103 кабинет	Преподаватель журналистики
С 25 февраля по 2 марта	Подготовка материала о ходе игры, интересных идеях в школьной и городской прессе		Менеджеры по связям со СМИ
С 4 по 11 марта	Подготовка к творческой неделе, окончательное оформление проектов, предварительная защита на координационном совете	По согласованию с координаторами игры	Координаторы игры: Асташова С.А., Меркулова С.Е., Фоменко С.Н.
16 марта	Защита проектов. Поздравление и награждение участников	Актный зал	Хобби центр, Бизнес-центр

Примечание. Форма проведения защиты — академическое выступление координатора плюс рефлексия деятельности классного коллектива (или индивидуального исполнителя) во время проведения игры «Новая школа».

Регистрация

Для участия в проекте необходимо до восьмого декабря зарегистрироваться в качестве участника игры. Для этого необходимо:

- подать заявку;
- получить свидетельство участника игры.

Форма заявки:

1. Класс. (Или ФИО индивидуального исполнителя).
2. ФИО менеджера (руководителя) будущего проекта.
3. Адрес и контактный телефон менеджера проекта.
4. Описание проблемы (что не устраивает в школе, классе?).
5. Цели и задачи проекта.
6. Ожидаемый результат.

Критерии оценки проектов

- активность в ходе проведения игры;
- глубина и степень детализации проекта;
- реальность проекта и практическая польза;
- участие в фандрейзинге;
- защита проекта и рефлексия;
- качество оформления проекта.

Победители игры

Победители будут определяться без учёта возрастных категорий. Оценке подлежат коллективные и индивидуальные проекты, по единым критериям. В игре предполагается один победитель индивидуального проекта. Главный приз — аудиомангофон. Для коллективных проектов предполагается распределение мест на первое, второе, третье. Главный

приз — видеодвойка, второе место — магнитофон, третье место — магнитофон. Победители и призёры игры получают дипломы, книги.

Лучшие работы рекомендуются к воплощению в реальность и называются именами (собственными или нарицательными) составителей.

Словарь терминов необходимый для экономической игры

Анализ — разбор, рассуждение, разложение на составные части.

Амортизация — процесс перенесения стоимости средств труда по мере износа на произведённый с их помощью продукт.

Банк данных — совокупность информации, сконцентрированной в определённом месте, доступном для коллективного пользования.

Бизнес-план — стандартный документ для ознакомления с предприятием и обязательное требование со стороны рынка.

Бизнес-проект — предварительный план действия (или изменения чего-либо), направленный на получение экономической выгоды.

Дефицит — недостаток чего-либо.

Конкуренция — соперничество, борьба за достижение наилучших результатов.

Лицензия — разрешение, выдаваемое государственным органом, на право заниматься определённым видом деятельности.

Маркетинг — совокупность рыночных методов, видов деятельности и отношений, устанавливающая связь между производителями и потребителями.

Менеджер — профессиональный управляющий.

Мониторинг — наблюдение, оценка и прогноз чего-либо.

УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ

Налоги — обязательные платежи, взимаемые с граждан в пользу государства.

Ноу-хау — «знаю, как это делать».

Проект — план, замысел; предварительный текст какого-либо документа.

Реклама — обращение к потребителю с целью привлечения его внимания к товарам, услугам фирмы и поднятия на них спроса.

Слоган — главный рекламный лозунг.

Стратегия — искусство планирования и руководства, основанное на правильных и далеко идущих прогнозах.

Тактика — приёмы, способы достижения какой-либо цели; линия поведения.

Цена — денежное выражение стоимости.

С чего начать?

1. Обсуждение целей проекта (улучшение школы, приобретение экономических знаний и навыков предпринимательской деятельности).

2. Выбор участников и актива игры (если проект коллективный)

Актив игры:

а) Менеджер (руководитель) проекта — 1 человек.

б) Менеджер по связям с общественностью — 1–2 человека.

в) Менеджер по связям СМИ — 1–2 человека.

г) Руководитель от взрослых (учитель, родитель, предприниматель) — 1–2 человека.

3. Мониторинг (исследование, направленное на выявление объектов подлежащих изменению). Мониторинг проводится для того, чтобы выявить объект, который вы хотите изменить в лучшую сторону.

4. Выдвижение и обсуждение бизнес-идей. Здесь имеются в виду те идеи, которые позволят качественно изменить объект, выбранный вами.

5. Выбор реальных и перспективных идей для их дальнейшей разработки в бизнес-проекте. Из множества предложенных идей следует отобрать одну, в крайнем случае, две идеи для детальной проработки и реализации.

6. Деятельность по общему плану игры.

Типовой вариант бизнес-проекта

Окончательный вариант вашего бизнес-проекта должен содержать:

Содержание.

I. Аналитическая часть:

1. Цели проекта;
2. Описание проекта;
3. Анализ реалистичности проекта;
4. Характеристики конечного результата.

II. Финансирование проекта:

1. Определение стартового капитала и источников его поступления;
2. Расчёт необходимых ресурсов на планируемый период.

III. План действий:

1. Определение последовательности действий, которые могут привести вас к успеху;
2. Оценка времени на реализацию плана и его распределение по различным этапам.

IV. Резюме

Заключительная часть бизнес-проекта — резюме — должно в лаконичной форме представить основные выводы о перспективности начатого дела.

V. Полный список участников проекта с указанием их вида деятельности.

Оформление проекта

Стандартные поля: левое — 2 см; правое — 1 см; нижнее — 1 см; верхнее — 1 см.

Шрифт: Times New Roman;

Размер: 14 (или рукописный).

Кое-что о секретах планирования

Эрик Смит — известный австралийский предприниматель и экономист, автор ряда книг и пособий. Вот что он советует начинающим бизнесменам, которые впервые работают над своим бизнес-планом.

Не откладывайте планирование в долгий ящик. Работая над планом, вы станете увереннее и сократите количество неприятных неожиданностей.

План должен быть как можно короче. Идеальный план касается только самого необходимого для достижения успеха.

План должен быть записан. Запись снимает внутренние напряжения, даёт возможность увидеть противоречия и несообразности.

Поначалу планируйте не более, чем на год. Пока дело не началось, всегда есть неопределённая неуверенность в будущем. Поэтому более длительное планирование становится бессмысленным.

Обсудите план с консультантами. Дайте взглянуть на план специалистам в бухгалтерском учёте, финансах и в банковском деле. Но не соглашайтесь ни с какими замечаниями без вопросов по существу дела.

Старайтесь следовать своему плану. Если вы собираетесь пересмотреть план, убедитесь, что это абсолютно необходимо. Будьте честны перед собой, и если изменение вносится потому, что вам не удалось добиться поставленных целей по собственной вине, не меняйте план, — измените своё отношение к делу. **ПТ**