

АЗБУКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

От эмоционального проживания экономических ситуаций —
к потребности больше знать, уметь и активно действовать

Проблема мотивации — одна из сложнейших в педагогике. Можно разработать прекрасный курс, снабдить его увлекательным зрительным рядом и тем не менее интерес класса будет внешним: как только замолкает учитель, так гаснет интерес ребят.

Статья, которую мы вам предлагаем, раскрывает один из способов внутренней мотивации, основанный на лично значимом свободном действии в области предпринимательства, когда каждый участник образовательного процесса — хозяин своих действий, своего выбора.



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

С этой преградой на пути к знаниям постоянно сталкивается учитель: учебная деятельность слабо мотивирует школьников. Настойчивые убеждения в том, что полученные знания пригодятся в жизни, помогают слабо. Работа на уроке часто не обращена ни к уму, ни к сердцу ребят, их опыт, мнения, оценки оказываются практически не востребованными. Отсюда — и отторжение от учёбы (пассивное или активное — не важно), столь знакомое педагогам.

Но хорошо известно, что те же ребята с упоением играют в футбол, шахматы, компьютерные игры, причём не только поодиночке. А ведь многие игры требуют напряжения умственных и физических сил не меньше, чем учебное задание. К тому же ещё любая игра сопряжена с усилиями нравственного характера: в ней надо поступать справедливо, честно, думать о товарищах из команды, иначе игроки могут поссориться.

Так почему же игра увлекает? А всё дело в том, что в любой игре её участник «сам себе хозяин». Сообразуясь с правилами игры и с возникшей ситуацией, он волен самостоятельно избирать способ действий, рисковать, чтобы выиграть, причём осознанно идти на риск, беря на себя ответственность, смелость отвечать за свои неудачные или нарушающие этику действия. В такой деятельности востребованы, включены, «нагружены» различные компоненты интеллекта — эмоциональный, социальный, когнитивный (знаниевый). Сравним всё это с учебной деятельностью, где школьник в основном делает то, что задаёт учитель, что очень часто не отвечает его интересу, а ситуации возникают не спонтанно, а в соответствии с планом урока. Импровизация, свободные ассоциации, незапланированные действия — редкие гости в классе. В практике массовой школы востребованы чаще всего только знания учащихся, и деятельность их протекает в пространстве определённых знаний и умений — слишком тесном для проявления пристрастий, эмоций, разнообразных ситуационных отношений, взаимодействия.

Мы много думали о том, как сделать учебную деятельность столь же привлекательной, как игра. Итогом размышлений стал учебный курс по экономическому образованию школьников «Азбука предпринимательской деятельности», успешно апробированный в массовых школах и в профучилищах Еврейской автономной области не один год. Разрабатывая этот курс, авторы (Елена Сатановская, Янина Резник и автор этой статьи) поставили целью помочь учащимся освоить основы предпринимательства и экономики с радостью и удовольствием. Эмоциональная привлекательность курса и способов его изучения стала некоей педагогической сверхзадачей: мы стремились



превратить его изучение в жизненную потребность для ребят, включить их в проживание ситуаций, воспроизводящих реальные. Хотели предложить старшеклассникам такую учебную деятельность, которая стала бы для них желанной и увлекательной, такой же, как хорошая игра, 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 этом пространстве господствуют, помимо основного предмета, надпредметные знания, ценностно-смысловые отношения; роли учеников и учителя многогранны, заранее не запланированы и определяются ситуацией. **А изучается не только конкретная тема курса, но и разнообразные способы человеческой деятельности.** Ребята поставлены в различные ситуации, они вынуждены действовать, сообразуясь с обстановкой, активно используя свой предшествующий опыт. Ситуации предусмотрены и простые, уже встречавшиеся, знакомые школьникам, 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. А вслед за этим мы предлагаем ситуации неопределённые, не вполне ясные для школьников. Среди них есть и конфликтные, провоцирующие противоречие интересов участников действия. Разрешение таких ситуаций (назовём их проблемными) приводит уже к запланированному образовательному результату — формирует новые

умения, новые способы деятельности. И конечно же при этом школьники осваивают новые знания.

Мы стремились к такой технологично организованной учебной деятельности подростков, чтобы в ней воспроизводились условия, характерные для реальной экономической, предпринимательской деятельности, требующей разрешения самых неожиданных проблем. **Каждая 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.

Подчеркну: учитель создаёт не проблемные ситуации, а лишь условия для возникновения. Это и побуждает ребят рисковать, напряжённо думать, активно взаимодействовать с партнёрами в поисках выхода. Но и сам учитель в определённой мере 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 «Азбука предпринимательской деятельности», опирается на такие принципы:

1. *Мотивационные:*

- деятельность должна быть лично-стотно значимой, привлекательной для школьников, наполненной ценностно-смысловым основанием, значимым результатом, эмоциональными методами и средствами их достижения;
- должны создаваться условия, активизирующие потенциал 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 на них позитивное



воздействие, усиливать интерес, познавательную активность;

- незавершённость совместной деятельности вызывает переживания, связанные с неопределённостью того, успешна ли эта деятельность, что 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 так же 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 почин, инициатив 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 деятельности:

- завершается деятельность осмыслением способов действий в той или иной ситуации, достижения результатов, что вызывает яркие, эмоциональные переживания;

- школьники и учитель оценивают совместную деятельность и способы: была ли она открытой и наглядной во всех своих проявлениях, этичны ли способы деятельности, взаимоотношения при достижении результатов;

- оценивается и фактор времени: насколько динамичной была деятельность, удачен ли её старт (известно ведь, что доброе начало не хуже победы), при-

сутствуют ли в деятельности неопределённости, риски, множественность решений;

- 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



На доске — сухие цифры, а всем интересно и... весело!

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 спланировать вокруг сильнейших, тянуться за ними, ставить перед собой высокую планку. Это полезно и лидерам: учит работать в команде, выявлять и максимально использовать лучшие качества своих более слабых партнёров, согласовывать с ними свои лидерские амбиции, помогать им.

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, что тоже мотивирует школьников.



И, наконец, ещё один принцип, на котором держится технология курса: **максимально 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 раз в неделю после уроков. Что 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, причём список стипендиатов обсуждали сами школьники.

Содержание курса определяется потребностями 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. Их-то мы и 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 позитивные, так и негативные. Из всего многообразия предпринимательской деятельности мы решили знакомить школьников

только с тем, что доступно им и что можно объяснить с помощью основных законов экономической науки.

Содержание курса носит интегративный характер. Стандартная его дистанция — 12 занятий по 3 часа (общий объём — 36 часов). Вместе с тем бывали группы, в которых по настоянию 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 определёнными критериями. Содержание каждого теста должно быть связано с предпринимательством. Тестируются качества, необходимые для предпринимателя, способствующие эффективной организации его деятельности либо 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 тестирование и в конце занятия, но уже по другим вопросам.

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



проанализировать свою характеристику.

В разработанном авторами базовом учебно-методическом комплексе 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. Вот некоторые из них.

Обладаете ли вы качествами предпринимателя?

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 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.

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

ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТИРОВАНИЯ

Для получения обобщённого показателя Ваших предпринимательских качеств, предпринимательского потенциала просуммируйте полученные баллы.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТИРОВАНИЯ

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).





Замечу, что все тесты носят ориентировочный характер. Если у человека обнаружались лишь некоторые способности, но он очень хочет иметь своё дело и стать предпринимателем, то, по американским канонам предпринимательства, это желание вполне осуществимо и ему по силам.

Склонность к деловому риску

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 на рискованные проекты или иметь дело с бизнесом, с малой степенью риска. Отвечайте «да» или «нет» в зависимости от того, согласны ли Вы со следующими утверждениями:

1. Я предпочитаю рискнуть начать собственное дело, чем работать на кого-то.
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 если прибыль может быть велика.
8. Хотел бы искать и находить в жизни как можно больше нового.
9. Не ощущаю в себе потребности в возбуждающих событиях.
10. Не обладаю большой энергией.
11. Могу без труда придумать множество новых и прибыльных идей.
12. Никогда не стал бы спорить на такую сумму денег, которой 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 работы 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 подсчета 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 дает

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 внимание 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 надежную 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.

Лидерство в бизнесе

Успешная деятельность многих предпринимателей связана со способностью к анализу значительных объёмов информации. Однако принятие многих решений часто опирается на интуицию. Подобный ориентир требует ответственности за последующие результаты. Реализация принятых решений не может быть осуществлена без достижения компромиссов. Поэтому к важнейшим качествам предпринимателя можно отнести и его коммуникабельность, способность к компромиссам и достижению своей цели «мягкими» средствами.

В основе авторитарных типов руководства лежит так называемый макиавеллизм. Этот стиль назван в честь Никколо Макиавелли, который в 1532 году в книге «Принц» выдвинул такую идею:



правитель не должен беспокоиться о выборе средств, ведущих к цели, поскольку «цель оправдывает средства». В США разработаны различные тесты для опре-

деления склонности различных типов руководителей к макиавеллизму. Они определяют людей по категориям «высокая степень макиавеллизма» и «низкая степень макиавеллизма». Вот один из таких тестов.

Суждения	Отношение к суждениям				
	Не согласен		Нейтральное	Согласен	
	полностью	отчасти	отношение	отчасти	полностью
1. Самый лучший способ управлять людьми — это говорить им то, что они хотят слышать	1	2	3	4	5
2. Когда Вы просите кого-нибудь сделать что-нибудь для Вас, не лучше ли сказать ему реальные причины, почему Вы хотите, чтобы это было сделано, чем выдумывать более весомые, чем на самом деле, причины	1	2	3	4	5
3. Каждый человек, который доверяет кому-то, кроме себя, навлекает на себя опасность (заботу, неприятности)	1	2	3	4	5
4. Продвигаться вперед трудно без срезания углов	1	2	3	4	5
5. Безопасно считать: все люди имеют склонность к пороку, который всё равно когда-то проявится	1	2	3	4	5
6. Человеку необходимо предпринимать какие-то действия только в случае его полной уверенности в моральном праве на эти действия	1	2	3	4	5
7. Большинство людей в своей основе добрые и хорошие	1	2	3	4	5
8. Не может быть никаких аргументов в оправдание того, чтобы говорить кому-то неправду	1	2	3	4	5
9. Многие люди с большей лёгкостью забывают о смерти родителей, чем о потере собственности	1	2	3	4	5
10. Люди не будут упорно работать, если их не заставить это делать	1	2	3	4	5

ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТИРОВАНИЯ

Чтобы определить степень своего макиавеллизма, необходимо обвести кружком соответствующую балльную оценку в ответе на вопросы 1, 3, 4, 5, 9, 10. Отвечая на остальные вопросы (2, 6, 7, 8), необходимо оценку, которую Вы выбрали, поменять на противоположную (т.е. 5 баллов заменяется на 1 балл; 4 балла — 2 балла и т.д.). Ваша сумма баллов состоит из ответов на все 10 вопросов.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТИРОВАНИЯ

Основная масса людей обладает умеренной степенью макиавеллизма и в среднем набирает около 25 баллов. Чем больше набранная Вами сумма, тем выше степень Вашей склонности к макиавеллизму.

Если у Вас сумма в 40 баллов, Вам лучше скрывать этот результат от ваших друзей. Многие исследования свидетельствуют о том, что люди с высокой степенью макиавеллизма анализируют и оценивают ситуацию более хладнокровно и рационально, без лишних эмоций. Они склонны манипулировать другими людьми.

Люди с низкой степенью макиавеллизма (менее 20 баллов) обычно совестливые «хорошие парни», которые доверяют другим людям. Совесть не позволяет им манипулировать другими.



**Ваши шансы стать миллионером**

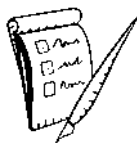
Узнать, способны ли Вы честно заработать миллион, поможет тест из 12 вопросов. Попробуйте на них ответить. Вдруг и у Вас есть способность «делать» миллионы? Выберите из трёх предложенных вариантов только один, причём тот, который в наибольшей степени соответствует Вашим представлениям.

1. Каким способом легче всего делать деньги? <i>а) много работать, быть хорошо информированным, рисковать и конечно же вкладывать имеющиеся деньги в дело;</i> <i>б) надеяться на «дядюшкино» наследство, попытать счастья в лотерее;</i> <i>в) постепенно делать карьеру, пройдя все ступени, вплоть до руководящей, или же заняться политикой.</i>	5. Известно ли вам так называемая игра по «письму»? Кладёте в конверт небольшую сумму, ищете жертву, которая также платит, и в конечном счёте Ваше капиталовложение возвращается к Вам многократно увеличенным. Какую роль Вы готовы при этом играть? <i>а) не участвовать;</i> <i>б) участвовать и зарабатывать при этом;</i> <i>в) быть инициатором игры.</i>	9. Как Вы относитесь к бизнесу между приятелями? <i>а) я готов ссужать приятелям деньги — когда-нибудь и они дадут мне в долг;</i> <i>б) деньги и дружба не совместимы;</i> <i>в) я готов брать займы у друзей, но не давать.</i>
2. Какой персонаж Уолта Диснея вызывает у Вас самую искреннюю улыбку? <i>а) Дональд Дак;</i> <i>б) Густав Ганс;</i> <i>в) Догоберт Дак.</i>	6. Хотите, чтобы Вас упоминали в разделе «Светская жизнь» различных газет? <i>а) я был бы этому рад;</i> <i>б) нет;</i> <i>в) обо мне и так часто пишут.</i>	10. Если бы Вам удалось стать миллионером, испытывали бы Вы от этого наслаждение? <i>а) разумеется, да;</i> <i>б) я бы продемонстрировал своё наслаждение всем тем, кто мне не доверял или смотрел на меня свысока;</i> <i>в) нет.</i>
3. Какой размер прибыли может, по Вашему мнению, побудить богатейших людей мира заключить сделку? <i>а) от полумиллиона до миллиона;</i> <i>б) до десяти миллионов;</i> <i>в) десятки миллионов и выше.</i>	7. Каким образом можно выиграть на скачках? <i>а) рисковать высокими ставками;</i> <i>б) экономить деньги, ограничиваясь лишь присутствием на скачках;</i> <i>в) купить лошадь-победителя.</i>	11. Куда бы Вы вложили свои миллионы, окажись они у Вас? <i>а) в недвижимость, имущество, собрание предметов искусства;</i> <i>б) в акции и другие ценные бумаги;</i> <i>в) сделаю так, как решит моя жена (муж).</i>
4. С каким высказыванием Вы согласны? <i>а) чем больше денег, тем больше удовольствия;</i> <i>б) деньги означают власть;</i> <i>в) деньги вызывают зависть.</i>	8. Кто, по Вашему мнению, имеет наибольший шанс быстро разбогатеть? <i>а) режиссёр, актёр, писатель, художник, спортсмен-рекордсмен;</i> <i>б) адвокат, врач, маклер, политик;</i> <i>в) глава фирмы, издатель.</i>	12. Если у Вас уже есть два миллиона, будете ли стремиться заработать дополнительно? <i>а) мелкую сумму — нет;</i> <i>б) конечно;</i> <i>в) нет, мне достаточно того, что есть.</i>

ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТИРОВАНИЯ

По каждому вопросу оцените свой ответ в баллах в соответствии с таблицей:

Вариант ответа	Номер вопроса											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
а	6	3	0	6	3	0	0	0	3	0	3	3
б	0	0	3	3	0	6	3	3	6	3	6	6
в	3	6	6	0	6	3	6	6	0	6	0	0

**ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТИРОВАНИЯ**

Вы набрали до 23 баллов. Для Вас лучший способ разбогатеть — удачно жениться, получить наследство или играть в азартные игры.

От 24 до 48 баллов. К богатству Вас может привести лишь труд. Избегайте финансовых спекуляций. Лучше всего делайте карьеру и займите кресло шефа. Если даже это не принесёт желаемых миллионов, Вы всё равно будете материально обеспечены.

От 49 до 72 баллов. У Вас есть большие шансы стать когда-либо миллионером.



У Вас коммерческий склад ума, Вы разделяете деньги и дружбу. Вы не намерены хвастаться своим богатством, склонны терпеливо умножать его.

После тестирования обсуждаем теоретические темы занятия. И не в виде лекции, а в беседе, диспуте, 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 выше, 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. Ознакомьтесь с некоторыми ситуациями и играми.

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 условным примером ходового товара являются 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: постоянно должен осуществляться перелив капитала и рабочей силы в те отрасли и те производства, где прибыли наиболее высоки и, следовательно, производится продукция, более всего нужная потребителю.



Игровая ситуация «Наши налоги»

Практическое задание «Наши налоги» предназначено для того, чтобы на основе сравнения различных вариантов взимания индивидуального подоходного налога дать возможность учащимся самостоятельно определять, какая сумма должна быть удержана в качестве подоходного налога.

Задачи:

- научиться определять, как рассчитывать подоходный налог в том или ином варианте оформления трудовой деятельности;
- рассчитать величину индивидуального подоходного налога;
- сравнить различные варианты взимания индивидуального подоходного налога.

Исходная постановка ситуации. Все учащиеся делятся на 3 группы, в каждой из них распределяются на подгруппы в соответствии с такими ролями:

- бухгалтеры, которые должны вести расчёт индивидуального подоходного налога;
- работники предприятия;
- представители государственной налоговой инспекции.

Каждая группа получает бланки для оформления трудовых отношений работников с предприятием и бланки расчёта индивидуального подоходного налога.

Развитие игровой ситуации. Каждая подгруппа игроков получает карточку с условиями, которые задают возможные варианты поведения. С учётом этих условий подгруппа работников предприятия выбирает вариант оформления своей трудовой деятельности на предприятии. Выбранный вариант записывается в бланк для оформления трудовых отношений работников с предприятием.

Получив этот бланк, подгруппа бухгалтеров проводит расчёты подоходного налога (результаты записываются в бланк расчёта индивидуального подоходного налога).

Действия работников предприятия и бухгалтеров повторяются, описывая деятельность в течение года.

Затем работники берут справки в бухгалтерии и решают, оформлять или не оформлять налоговую декларацию за год. Поданные налоговые декларации позволяют представителям государственной налоговой инспекции проверить правильность начисления индивидуального подоходного налога и рассчитать необходимую доплату. Лица, не оформившие налоговую декларацию, приглашаются в налоговую инспекцию и к ним применяются штрафные санкции.

Заключительная часть практического занятия проводится в форме «круглого стола» по обмену опытом, на которой члены каждой группы докладывают о результатах начисления индивидуального подоходного налога. Аудитория сравнивает различные варианты оформления трудовых отношений и по величине индивидуального подоходного налога решает, какой вариант выгоднее работникам и предприятию.

Подведение итогов и анализ разрешения игровой ситуации:

Учитель совместно с учащимися проводит анализ результатов выполненного практического задания. В ходе анализа учащиеся должны осознать, что:

- величина индивидуального подоходного налога зависит от того, как оформлены трудовые отношения работника с предприятием;
- предприятие не может выплатить зарплату работнику, не перечислив в бюджет подоходные налоги;
- представлять налоговую декларацию в государственную налоговую инспекцию необходимо своевременно.

Ситуация «Предоставление кредита»

Практическое задание «Предоставление кредита» предназначено для того, чтобы на основе сравнения различных вариантов погашения кредита дать возможность учащимся самостоятельно решить, что выгоднее: отдать долг банку досрочно или по истечении обусловленного срока.

Задачи:

- определить основные условия получения кредита и оформить кредитный договор;
- рассчитать различные варианты погашения кредита в ходе производственной деятельности предприятия;
- сравнить различные варианты погашения кредита по величине итогового дохода предприятия.

Все учащиеся делятся на 3–4 группы, а затем распределяются на подгруппы в соответствии с такими ролями:

- бухгалтеры и экономисты, которые должны вести расчёты;
- руководство предприятия;
- представители кредитующей организации.

Каждая группа получает бланк кредитного договора и бланк для проведения экономических расчётов.

Развитие игровой ситуации.

Каждая подгруппа получает карточку



с условиями, которые задают возможные варианты поведения. С учётом этих условий подгруппа представителей кредитующей организации проводит переговоры с подгруппой руководства предприятия и заключает кредитный договор. Получив по этому договору кредит, подгруппа бухгалтеров и экономистов проводит расчёты производственной деятельности предприятия за год. При этом кредит обслуживается и погашается так, как это записано в кредитном договоре.

Заключительная часть практического занятия проводится в форме конференции, на которой руководство каждого предприятия докладывает о своём кредите и результатах его использования. Аудитория сравнивает различные варианты погашения кредита и по величине итогового дохода предприятия решает, какой вариант выгоднее.

Подведение итогов и анализ игровой ситуации. Учитель совместно с учащимися проводит анализ различных вариантов погашения кредита. В ходе этого анализа учащиеся должны осознать, что:

- кредитный договор — необходимая правовая основа получения предприятием заёмных финансовых ресурсов;
- капитализация процентов обеспечивает рост итогового дохода предприятия.

Игровая ситуация «Как выйти с напитками на отдалённый «дикий пляж?»

Практическое задание даёт учащимся возможность разработать новую модификацию известного товара, причём новизна модификации связана только с таким изменением производственного процесса, который позволяет учесть специфику незаполненного рыночного сегмента. Для потребителей товар остаётся прежним, его модификация ничем не выделяется по своим потребительским качествам.

Задачи ситуации:

- оценить перспективность для предприятия обнаруженного незаполненного рыночного сегмента;
- определить причины, не дающие возможность заполнить известным товаром этот сегмент;
- выявить возможности производства, «снимающие» действие причин, не дающих возможности заполнить известным товаром обнаруженный рыночный сегмент;
- сравнить новую и традиционную модификации известного товара.

Все учащиеся делятся на 3 группы (предприятия — производители напитков). В каждой из этих групп учащиеся распределяются на подгруппы в соответствии с такими ролями:

- руководство предприятия;
- маркетинговая служба;
- технологическая служба.

Каждая подгруппа получает карточку с условиями, которые задают параметры производства напитков и возможные варианты действий подгруппы. Каждая группа получает бланк записи разработки модификации товара.

Развитие игровой ситуации. Ролевые подгруппы маркетинговой и технологической служб выбирают вариант предполагаемых действий, объявляют его подгруппе руководства предприятия и записывают в бланк процесс разработки модификации товара.

Затем подгруппа руководства предприятия оценивает результат и выбирает вариант своих действий из числа тех, которые были предложены в её карточке. Действия руководства предприятия также записываются в бланк процесса разработки модификации товара. Если подгруппа руководства предприятия сочтёт процесс разработки модификации товара успешным, то дальнейшая запись его прекращается. Если же подгруппа руководства предприятия не сочтёт процесс разработки модификации товара завершённым, то новые действия предпринимают подгруппы маркетинговой и технологической служб.

Подгруппа руководства предприятия может считать процесс разработки модификации товара завершённым, если:

- удовлетворены все требования к новой модификации товара;
- имеет место троекратное повторение одних и тех же действий маркетинговой и технологической служб;
- подгруппа руководства предприятия 6 раз оценила результаты действий маркетинговой и технологической служб.

Заключительная часть практического занятия проводится в форме конференции, на которой руководство каждого предприятия докладывает о своём варианте разработки новой модификации товара. Аудитория сравнивает различные варианты и оценивает оптимальность разработок, проведённых всеми предприятиями.

Подведение итогов и анализ разрешения игровой ситуации.



Во время конференции учитель совместно с учащимися проводит анализ различных вариантов процесса разработки новой модификации товара и его результаты. В итоге этого анализа учащиеся должны осознать, что:

- новизна товара (а значит, его себестоимость, прибыльность, конкурентоспособность) определяется не только его потребительскими качествами, но и процессом производства;
- выявление незаполненного рыночного сегмента — мощный стимул поиска возможностей заполнить его, обеспечив тем самым рост объёма продаж и прибыли;
- направление модификации товара (преобразование существующего товара) определяется действиями предприятия, «снимающими» причины, которые не давали возможности заполнить известным товаром обнаруженный рыночный сегмент.

Ситуация «Конфликт в нашей команде»

Практическое задание «Конфликт в нашей команде» даёт учащимся возможность на основе сравнения различных вариантов развития конфликтных ситуаций на предприятии самостоятельно определить, какое поведение при конфликтах конструктивно, оптимально.

Задачи:

- освоить принципы поведения при конфликтных ситуациях на предприятии;
- рассмотреть различные варианты возможного развития конфликтных ситуаций на предприятии;
- сравнить различные варианты возможного развития конфликтных ситуаций и оптимизировать своё поведение.

Все учащиеся делятся на 4 группы, затем распределяются на подгруппы в соответствии со своими ролями:

- руководство предприятия;
- первая конфликтующая сторона;
- вторая конфликтующая сторона;
- конфликтная комиссия.

Каждая подгруппа получает карточку с возможными вариантами своих действий. Каждая группа получает бланк записи развития конфликта.

Развитие игровой ситуации. Ролевые подгруппы конфликтующих сторон получают карточки с исходными условиями конфликта и с возможными вариантами своих действий. С учётом этих условий подгруппы конфликтующих сторон выбирают вариант действий, объявляют его подгруппе руководства предприятия и записывают в бланк записи развития конфликта.

Затем подгруппа руководства предприятия выбирает вариант своих действий из числа тех, которые были предложены в её карточке. Действия руководства предприятия записываются в бланк развития конфликта.

В заключение подгруппа конфликтной комиссии подводит итог и записывает его в бланк развития конфликта. Если конфликтная комиссия сочтёт конфликт исчерпанным, то дальнейшая запись развития конфликта прекращается. Если же не сочтёт конфликт исчерпанным, то новые действия предпринимают подгруппы конфликтующих сторон.

Конфликтная комиссия может считать конфликт исчерпанным, если:

- конфликт исчерпан по существу;
- имеет место трёхкратное повторение одних и тех же действий конфликтующих сторон;
- конфликтная комиссия 6 раз подвела итоги продолжающегося конфликта.

Заключительная часть практического занятия проводится в форме конференции, на которой руководство каждого предприятия докладывает о своём конфликте и попытках найти его решение. Аудитория сравнивает различные варианты развития конфликтных ситуаций на предприятии и оценивает оптимальность поведения конфликтующих сторон.

Подведение итогов и анализ разрешения игровой ситуации:

В ходе конференции учитель совместно с учащимися проводит анализ различных вариантов развития конфликтных ситуаций на предприятии. В результате этого анализа учащиеся должны осознать, что:

- есть много реальных ситуаций, способствующих развитию конфликтов на предприятии;
- оптимальное разрешение конфликтных ситуаций — не в победе одной из конфликтующих сторон над другой, а во взаимоприемлемом компромиссе;
- в некоторые конфликты руководство предприятия должно вмешаться (негативные конфликты), а некоторым конфликтам нужно дать возможность свободно развиваться (позитивные конфликты).



* * *

Важнейший «стержень», обеспечивающий целостность образовательной деятельности, — её интегративный характер в этом 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 час)	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
	Предпринимательство и предприниматели (2 часа)	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	Пресс-конференция «Знакомство»
	Налоговая система (2 часа)	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 часа)	Дать представление о наиболее существенных экономических аспектах предпринимательства	Производственный цикл предприятия. Финансирование. Бизнес-план. Себестоимость продукции. Калькуляция цены единицы продукции	Составление цены на единицу продукции. Игра «Когда лучше отдать кредит»
4.	Возможности предприятия на рынке. Оценка рыночных возможностей с точки зрения целей и ресурсов фирмы (5 часов)	Обобщить и систематизировать знания и представления о том, как оцениваются возможности предприятий на рынке	Сетка возможностей предприятия на рынке. Оценка рыночных возможностей предприятий: выявления 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
5.	Внешняя среда предприятия. Расстановка сил на рынке (3 часа)	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». 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 часа)	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 «Кинотеатр». Имитационная игра «Рынок» — регистрация фирм. Проработка вариантов предварительной калькуляции цены. Разработка фирмами плана действий и заявок на закупку сырья
7.	Концепция маркетинга. Ориентация предприятия на маркетинг. Управление маркетингом (3 часа)	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
8.	Рыночные рычаги предприятия: товар (3 часа)	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
9.	Рыночные рычаги предприятия; распределение товара (3 часа)	Дать представление о роли и функциях посредников в условиях рынка, об условиях, 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)
10.	Рыночные рычаги предприятия: цена товара (3 часа)	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
11.	Рыночные рычаги предприятия: методы продвижения (3 часа)	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». Имитационная игра «Рынок» — производственный цикл, реклама
12.	Итоговое занятие (3 часа)	Обобщить полученные знания по основам предпринимательской деятельности	Чем оценивается предпринимательский успех? Морально-этическая сторона предпринимательства	Имитационная игра «Рынок» — подведение итогов. Тест



На одном из заключительных занятий полезно предложить ученикам тест «Проверка начальных знаний по рыночной экономике». Этот тест можно использовать и на начальном этапе изучения курса, и для контроля знаний после его изучения.

<p>1. Кто будет определять при свободных рыночных отношениях в Российской Федерации, в каком количестве и куда должны поступать произведённые товары? а) Федеральное правительство; б) продавцы; в) покупатели; г) производители.</p>	<p>в) уровень цен на рынке диктуется совокупностью отношений между продавцами и покупателями, а не может назначаться отдельным лицом или какой-либо группой граждан; г) цены на рынке регулируются большими корпорациями, находящимися в привилегированном положении.</p>
<p>2. Экономическая проблема дефицита больше относится к: а) неэффективному производству; б) несоответствию потребностей общества и имеющихся ресурсов; в) нестабильным рыночным ценам; г) неспособности, государства балансировать бюджет.</p>	<p>5. Что произойдёт со спросом на товар, если цена на него поднимется? а) спрос останется прежним; б) спрос повысится; в) спрос превысит предложение; г) спрос уменьшится.</p>
<p>3. Какое из следующих утверждений наиболее полно раскрывает смысл сравнения рынка с выборами? а) граждане «голосуют кошельками» за понравившиеся товары и услуги; б) государственные чиновники, находящиеся на выборных должностях, выбирают товары и услуги, нужные обществу; в) граждане имеют возможность «забаллотировать» кажущиеся им несправедливыми правила и законы, по которым осуществляются торговые операции; г) одновременно всё вышеперечисленное.</p>	<p>6. Какое из следующих утверждений будет верным, если бизнесмен купит акции корпорации? а) он даёт свои деньги в займы корпорации; б) он берёт на себя ответственность за долги корпорации; в) ему гарантирован возврат денег, уплаченных за акцию; г) он получит право на частичное владение собственностью корпорации.</p>
<p>4. Какое из следующих утверждений больше других относится к рыночной экономике? а) на рынке имеется относительно много покупателей и относительно мало продавцов; б) на рынке имеется относительно много продавцов и относительно мало покупателей;</p>	<p>7. Чтобы открыть дело, бизнесмен взял кредит в 10 000 долларов под 12% годовых. Сколько денег он выплатит кредитору через год? а) 10 000 долларов; б) 11 200 долларов; в) 12 000 долларов; г) 12 200 долларов.</p>
	<p>8. За последние 20 лет наиболее высокие темпы экономического роста наблюдались в: а) США; б) Великобритании; в) Японии; г) Канаде.</p>

ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТИРОВАНИЯ

Правильными будут ответы на вопросы теста: 1 в, 2 б, 3 а, 4 в, 5 г, 6 г, 7 б, 8 в.

г. Биробиджан
Еврейской автономной области