

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Алтайский государственный гуманитарно-педагогический университет
имени В.М. Шукшина»
(ФГБОУ ВО «АГПУ им. В.М. Шукшина»)

Факультет технологии и профессионально-педагогического образования
Кафедра технологии

**МЕТОДИКА ИЗУЧЕНИЯ БАЗОВЫХ ПОНЯТИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СПО**
Выпускная квалификационная работа

Допустить к защите

Зав. кафедрой технологии
_____ И.Б. Соловьева
« ____ » _____ 20__ г.

Выполнил студент Т-ЗПРОЭ111 группы
Афанасьева Любовь Викторовна

Подпись _____

Научный руководитель:

канд. пед. наук, доцент кафедры техноло-
гии

Довыдова Марина Викторовна

Подпись _____

Оценка _____

« ____ » _____ 20__ г.

Подпись _____

(Председатель ГАК)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. Методика изучения базовых понятий по экономическим дисциплинам	6
1.1 Виды методов и их особенности в изучении базовых понятий экономического профиля	6
1.2 Эвристические методы и их значимость в методике изучения базовых понятий по дисциплинам экономического профиля	11
2. Изучение базовых понятий по разделу «Основы предпринимательской деятельности»	18
2.1 Методические требования к изучению базовых понятий по разделу «Основы предпринимательской деятельности», дисциплины «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности»	18
2.2 Формы и методы изучения раздела «Основы предпринимательской деятельности»	20
3. Методические рекомендации проведения занятий по разделу «Основы предпринимательской деятельности», по дисциплине «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности»	24
3.1 Планы – конспекты практических занятий на темы «Понятия предпринимательства и предпринимателя», «Предпринимательская идея. Деловая игра «Характеристика предпринимателя»	24
3.2 Планы – конспекты теоретических занятий на темы «История развития предпринимательства», «Роль предпринимательства в экономике страны, края, города»	37
4. Экономический расчет	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	52
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	54
ПРИЛОДЕНИЕ А Тесты по теме «Понятия предпринимательства и предпринимателя. Условия развития и основные задачи предпринимательства»	58
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Конспект «Характеристика предпринимателя»	60
ПРИЛОЖЕНИЕ В Компьютерные презентации к занятиям «Понятия предпринимательства и предпринимателя», «Предпринимательская идея. Деловая игра «Характеристика предпринимателя», «История развития предпринимательства», «Роль предпринимательства в экономике страны, края, города» (CD – диск).	67

ВВЕДЕНИЕ

Осуществляемые в России экономические реформы настоятельно требуют приобщения всего населения, и прежде всего подрастающего поколения, к экономическим знаниям, которые позволяли бы осмысленно воспринимать происходящие в стране события. Формирование нового экономического мышления стало в нынешних условиях социально значимым для общества. В этих условиях формирование экономической культуры на всех уровнях образования имеет принципиальное методологическое значение, поскольку ставит задачу целенаправленного воздействия на молодое поколение людей.

Всем известно, что эффективность образовательного процесса во многом определяется методикой преподавания. Понятие "методика" переводится с древнегреческого как путь исследования, теория, учение. Отсюда методика, в самом общем смысле слова - это способ обучения определённому учебному предмету. Роль и значение методики в области гуманитарных наук в современных условиях постоянно возрастает.

Если образование в области естественных наук менее подвержено изменениям из-за динамики общественной жизни, то экономическое образование самым непосредственным образом реагирует на изменение общественного развития. Поэтому все актуальнее становится проблема совершенствования методики преподавания экономики.

Уровень подготовки и эффективность обучения любой дисциплине находится в прямой зависимости от взаимодействия звена "учитель-ученик". Экономика в этом плане не исключение. Ничем не заменить атмосферу творчества, возникающую при непосредственном общении преподавателя и учащихся.

Главной воспитательной задачей среднего профессионального образования должно стать не только формирование экономически активной личности, но и ответственного отношения к делу, творческой инициативы в пределах своих должностных обязанностей, т.е. личности, способной работать в

условиях цивилизованного рынка, личности со знанием требований и норм цивилизованных рыночных отношений.

Выпускники образовательных учреждений должны не только овладеть материалом программ среднего профессионального образования, но и уметь творчески применять его, находить решение любой проблемы; а это возможно только в результате педагогической деятельности, создающей условия для творческого развития обучающихся. Поэтому проблема развития способностей учащихся посредством эвристического метода обучения является одной из наиболее актуальных.

Известно, что в разное время вопросами эвристического обучения занимались преподаватели различных школ и направлений. В результате их работы не возникло ничего принципиально нового, а происходила лишь перекombинация исходных элементов, положенных на какую-либо новую тему, что впоследствии облегчало работу других педагогов в выборе нового метода или технологии.

Цель дипломной работы – разработать методы изучения базовых понятий по разделу «Основы предпринимательской деятельности», по дисциплине «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности».

Объектом работы выступает учебно-воспитательный процесс по разделу «Основы предпринимательской деятельности», по дисциплине «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности».

Предметом является методика изучения базовых понятий по разделу «Основы предпринимательской деятельности», по дисциплине «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности».

Задачи которые определили содержание и структуру дипломной работы:

1. Изучение и анализ методической, педагогической, специальной литературы по проблеме исследования.
2. Рассмотреть методику изучения базовых понятий по дисциплинам экономического профиля.

3. Разработать методические рекомендации для проведения занятий по разделу «Основы предпринимательской деятельности», по дисциплине «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности».

Методология исследования: при исследовании методологии были изучены работы педагогов: д.п.н., проф., В.И. Андреев; д.п.н., проф., В.С. Безрукова; д.п.н., проф., В.П. Беспалько; к.филол.н., проф., М.В. Буланова-Топоркова; д.п.н., проф., А.А.Вербицкий; к.п.н., доц., А.В. Духавнева; к.х.н., проф., А.А. Жученко; д.п. и соц.н., проф., В.С. Кукушин; к.п.н., доц., Ю.А. Митина; д.филол.н., проф., С.А. Михеева; д.п.н., проф., А.П. Панфилова; д.п.н., проф., Е.С. Полат; к.п.н., проф., Г.К. Селевко; к.ф.-м.н., доц., Н.А. Смирнова; к.э.н., доц., Н.П. Хвесеня; д.п.н., проф., Н.Е. Эрганова. Психолога: д.психол.н., проф., В.П. Зинченко.

Гипотеза: Разработанная методика изучения базовых понятий в рамках дисциплины «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности» будет способствовать улучшению качества подготовки обучающихся.

База исследования: КГБ ПОУ «Бийский промышленно-технологический колледж».

Структура работы: работа состоит из введения, содержания, четырех глав, заключения, списка использованной литературы, приложений.

1. Методика изучения базовых понятий по экономическим дисциплинам

1.1 Виды методов и их особенности в изучении базовых понятий экономического профиля

Педагогическая практика показала, что существует ряд проблем, возникающих в процессе изучения экономических базовых понятий. Из них мы выделяем сохранение тенденции к описательному, то есть эмпирическому обобщению. Мыслительная деятельность учащихся, направленная на усвоение большого количества сведений, совершается по принципу формального равенства. Показателем успешного усвоения материала в существующей учебной практике чаще всего признаётся умение учащихся вербально воспроизводить определённые факты, а не умение обнаруживать в собственных рассуждениях основу изучаемого материала. Столь односторонний подход вызывает закономерное уменьшение интереса к материалу темы и, как следствие этого, невысокий уровень знаний даже на эмпирическом уровне. Способным к теоретическому мышлению обучающимся материал кажется слишком лёгким в силу его описательности, остальным же - он сложен в силу его значительного объёма и информационной ёмкости [17, с. 54].

Поступательное развитие педагогики открывает большие возможности в поиске новых средств, форм и методов обучения и воспитания. В педагогике постоянно появляются новые подходы и взгляды на организацию процесса обучения и воспитания. Эта наука - реагируя на все изменения социальных условий и требований, создает все новые и новые приемы и формы.

Понятие метода обучения отражает дидактические цели и задачи учебной деятельности, при решении которых в процессе обучения применяются соответствующие способы учебной работы преподавателя и познавательной деятельности обучающихся. Таким образом, понятие метода обучения отражает:

1. Способы совместной деятельности субъектов образовательного процесса (преподавателя и обучающегося, студента, слушателя), направленные на решение задач обучения.
2. Специфику их работы по достижению различных целей обучения.

Структурно метод выступает как упорядоченная совокупность приемов. Прием, в свою очередь, рассматривается как элемент, звено, элементарный акт педагогического процесса. Отдельные приемы могут входить в состав различных методов как его составная часть, разовое действие, отдельный шаг в реализации метода или модификация метода в том случае, когда метод небольшой по объему или простой по структуре.

Например, запись базовых понятий применяется как при объяснении нового материала преподавателем, так и при самостоятельной работе обучаемых. В педагогической практике методические приемы используются для активизации внимания обучаемых при восприятии нового материала или повторении пройденного, стимулирования познавательной деятельности.

В истории дидактики сложились различные классификации методов обучения, наиболее распространенными из которых являются:

1. По внешним признакам деятельности преподавателя и обучающихся: лекция; беседа; рассказ; инструктаж; демонстрация; упражнения; решение задач; работа с книгой.

2. По источнику передачи знаний:

словесные; наглядные (демонстрация плакатов, схем, таблиц, диаграмм, моделей); использование технических средств; просмотр кино- и телепрограмм.

3. Практические:

практические задания; тренинги; деловые игры; анализ и решение конфликтных ситуаций и т.д.

4. По степени активности познавательной деятельности обучающихся: объяснительный; иллюстративный; проблемный; частично – поисковый; исследовательский.

5. По логичности подхода:

индуктивный; дедуктивный; аналитический; синтетический.

Близко к этой классификации примыкает классификация методов обучения, составленная по критерию степени самостоятельности и творчества в деятельности обучаемых. Поскольку же успех обучения в решающей степени зависит от направленности и внутренней активности обучаемых, от характера их деятельности, то именно характер деятельности, степень самостоятельности и творчества и должны служить важным критерием выбора метода. В этой классификации предложено выделить пять методов активного обучения:

- 1) объяснительно-иллюстративный метод;
- 2) репродуктивный метод;
- 3) метод проблемного изложения;
- 4) частично - поисковый, или эвристический, метод;
- 5) исследовательский метод.

В каждом из последующих методов степень активности и самостоятельности в деятельности обучаемых нарастает.

Объяснительно-иллюстративный метод обучения - метод, при котором обучающиеся получают знания на уроке, из учебной или методической литературы, через экранное пособие в "готовом" виде. Воспринимая и осмысливая факты, оценки, выводы, студенты остаются в рамках репродуктивного (воспроизводящего) мышления. В колледже данный метод находит самое широкое применение для передачи большого массива информации.

Репродуктивный метод обучения - это метод, где применение изученного осуществляется на основе образца или правила. Здесь деятельность обучаемых носит алгоритмический характер, т.е. выполняется по инструкциям, предписаниям, правилам в аналогичных, сходных с показанным образцом ситуациях.

Метод проблемного изложения в обучении – это метод, при котором, используя самые различные источники и средства, педагог, прежде чем излагать материал, ставит проблему, формулирует познавательную задачу, а затем, раскрывая систему доказательств, сравнивая точки зрения, различные

подходы, показывает способ решения поставленной задачи. Обучающиеся как бы становятся свидетелями и соучастниками научного поиска. И в прошлом, и в настоящем такой подход широко используется.

Частично - поисковый, или эвристический, метод обучения заключается в организации активного поиска решения выдвинутых в обучении (или самостоятельно сформулированных) познавательных задач либо под руководством педагога, либо на основе эвристических программ и указаний. Процесс мышления приобретает продуктивный характер, но при этом поэтапно направляется и контролируется педагогом или самими обучающимися на основе работы над программами (в том числе и компьютерными) и учебными пособиями.

Исследовательский метод обучения - метод, в котором после анализа материала, постановки проблем и задач и краткого устного или письменного инструктажа обучаемые самостоятельно изучают литературу, источники, ведут наблюдения и измерения и выполняют другие действия поискового характера. Инициатива, самостоятельность, творческий поиск проявляются в исследовательской деятельности наиболее полно. Методы учебной работы непосредственно перерастают в методы научного исследования [4, с. 38].

Использование наглядных пособий при изучении экономических дисциплин

Одна из важных проблем в методике преподавания экономических дисциплин – это использование наглядных пособий. Для восприятия информации и запоминания материала следует включить в познавательный процесс несколько органов чувств. Исследования показывают, что с помощью зрения человек запоминает 83% информации, слуха – 11%, запаха – 3,5%, прикосновения – 1,5%.

Необходимость активного применения наглядных пособий вызвано следующими обстоятельствами:

во-первых, на основании живого созерцания формируются чувственные образы и понятия;

во-вторых, обеспечивается связь абстрактных положений с жизнью. Изучение экономического материала осуществляется путём восхождения от конкретных образов к абстрактному мышлению, так и движением мысли от абстрактного к конкретному;

в-третьих, активизируются мыслительные процессы. Сочетание живого слова с образами эмоционально влияет на обучаемых, привлекает к обсуждаемому вопросу, что способствует прочности запоминания [17, с. 75].

Наглядное обучение – это обучение на конкретных образах. При изучении базовых понятий экономического профиля используются различные средства наглядности.

Например, Крамаренко В.И. классифицирует наглядность на внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя наглядность предполагает использование сложившихся в сознании образов, ассоциаций, логических связей для создания новых образов.

Внешняя наглядность – это комплекс естественных и специально созданных средств обучения. В свою очередь средства внешней наглядности делятся на натуральные, словесно-образные и изобразительные.

Натуральные средства представляют собой предметы, изделия, которые используются в естественном виде.

При изучении экономических дисциплин широко используется словесно-образная и изобразительная наглядность.

Словесно-образная наглядность – это использование художественных образов, сравнений, образцов устного народного творчества. Она помогает ярче раскрыть экономические явления, облегчив тем самым процесс восприятия и усвоения теоретического материала: эмоциональность воздействия на аудиторию слушателей. Художественная иллюстрация помогает не только пониманию, но и запоминанию. Одна и та же идея, но в разной форме запомнится надолго.

Изобразительная наглядность означает применение искусственно созданных средств обучения. По технике исполнения и способу воспроизведения изобразительные средства классифицируют:

- 1) образные (портреты, фотографии, картины);
- 2) условные (схемы, диаграммы, рисунки, графики);
- 3) технические средства обучения (видеопроектор, телевизор, мультимедиа-проектор и др.)

Использование средств наглядности в курсе экономических дисциплин способствует претворению в практику обучения таких принципов дидактики как научность, доступность и прочность усвоения знаний.

Средства наглядности воздействуют на психику обучаемых. Знания приобретают личностный характер, основанный на использовании органов чувств и зрения. Они выполняют определённые функции в учебном процессе и, прежде всего познавательную.

Наглядность может выступать как источник учебной проблемы, способ представления результата, средство систематизации знания. При изучении экономики происходит соединение абстрактного мышления с конкретными образами.

Следующей функцией является мотивационная. Знания включают собственные переживания и эмоции обучающихся. Посредством эмоционального воздействия привлекается внимание обучающихся к обсуждаемому вопросу.

Переживание жизненного смысла явлений и ситуаций интенсифицирует учебный процесс, повышает прочность запоминания. [17, с. 78].

1.2 Эвристические методы и их значимость в методике изучения базовых понятий по дисциплинам экономического профиля

Экономическая реальность сложна и многообразна, в ней логические модели экономической теории не проявляются прямолинейно. Заинтересовать всех обучающихся в изучении курса экономической теории трудно, однако повысить общий уровень заинтересованности или конкретного обуча-

ющегося возможно. Для обеспечения заинтересованности обучающихся в изучении предмета нужно использовать, целый комплекс разных подходов и методов.

Немаловажную роль играет личность преподавателя, который, должен всегда стараться систематизировано, последовательно и логично излагать материал, ставить задачи так, чтобы включать их в круг потребностей обучающихся. Экономическая теория богата такими задачами, которые включены практически во все темы, в разделе «Основы предпринимательской деятельности», по дисциплине «Основы бизнеса и предпринимательства».

При этом надо иметь в виду, что интерес к знаниям зависит не только от преподавателя, но и от личности конкретного обучающегося, его воспитания, образования и других характеристик. Одним из важных способов повышения заинтересованности в изучении предмета, является создание творческих, деловых взаимоотношений между преподавателем и обучающимся [22].

Изучение экономической теории эффективно лишь в небольших по количеству обучающихся группах, когда каждый по любому вопросу имеет возможность высказаться, а не просто присутствовать на уроках. Ведь цель может быть достигнута только в том случае, если не будет оставлено место заблуждениям, неверному восприятию действительности.

Необходимо учитывать, что относительно многих экономических явлений у обучающихся сложилось собственное представление, поэтому напрасно ожидать, что простое ознакомление с теорией вопроса без самостоятельной, серьезной работы по критическому осмыслению происходящих событий, без его активного участия в комплексном обсуждении вопроса окажется достаточным для формирования качественно нового уровня экономического сознания.

С такими задачами преподаватель может справиться с помощью активных методов обучения, тестовых заданий, конкретных ситуаций, чтобы на основе теоретических положений анализировать противоречивые процессы

рыночных преобразований. К примеру, возьмём частично - поисковый, или эвристический метод.

Эвристическая деятельность развивает у обучающихся способности: понимать и творчески использовать пути и методы продуктивной познавательной деятельности, систематизировать учебную информацию и применять её в эвристическом поиске, адаптироваться к новым условиям деятельности и предвидеть её результаты, прогнозировать свою интеллектуальную и практическую деятельность, принимать обоснованные решения на основе эвристических операций с последующей их логической проверкой. Тем более что конечным результатом обучающихся колледжа - это составление бизнес-плана для открытия собственного дела, где им придется применить все полученные знания на дисциплине «Основы бизнеса и предпринимательства».

Эта деятельность эффективна при умении обучающегося оценивать свои действия, их рациональность, экономичность, настойчиво доводить решение задачи до логического завершения; при этом важно обладать гибкостью мышления, способностью актуализации и организации информации (опыта) в решаемой задаче. Она осуществляется на основе эвристических правил и операций, основанных на аргументированных рассуждениях.

Эвристические правила — это рекомендации к выбору возможного варианта действия в условиях альтернативного поиска (от более легкого к более трудному, от более знакомого к менее знакомому, от целого к части целого и т.п.). Операции — не что иное, как мыслительные действия (анализ, синтез, аналогия, обобщение и т.д.), направляющие деятельность обучающегося на нахождение оптимального решения задачи. Те и другие выступают инструментарием для решения учебных эвристических задач.

Наиболее широко применяемым методом эвристического обучения является метод «мозгового штурма», активизирующий коллективную творческую деятельность.

Технология его применения:

1) условие учебной поисковой задачи формулируется в общих чертах, проблемно;

2) занятие разделяется по времени на две части: выдвижение гипотез и их анализ-оценка;

3) в первой части занятия запрещается какая бы то ни было критика (в том числе и через мимику, ухмылки, жесты и пр.) мнений и предложений, что снимает боязнь критики своих высказываний у обучающихся — она тормозит их мышление и творческие процессы;

4) группа участников «штурма» — «генераторов идей» — за отведенное учебное время выдвигает максимальное количество гипотез, причем любых — даже несостоятельных, парадоксальных. Доказательств не требуется, все идеи записываются. Важно, чтобы участники занятия были психологически раскованы, чувствовали себя свободно;

5) во второй части вся группа или выделенная из нее «группа экспертов» ведет всестороннее обсуждение каждой идеи и выносит суждение о ее ценности (оценка дается каждым «экспертом» по пяти или десятибалльной шкале и выводится средний балл), отсеивает нереальные и несерьезные варианты;

б) если задача в процессе «штурма» не нашла решения, она может быть предложена тем же обучающимся в измененном виде.

Метод дидактических игр используется в нескольких разновидностях: деловые, ролевые и управленческие, организационно-деятельные игры. Наиболее распространённой в педагогическом процессе является деловая игра. Технология её проведения заключается в воздействии на психологию обучающихся таким образом, чтобы моделировать, тщательно анализировать все отношения, возникающие перед личностью в процессе её учебной и профессиональной деятельности. С организационной точки зрения проведение деловой игры представляет собой развертывание особой имитационной деятельности на основе модели, воссоздающей условия и динамику возникновения, протекания и решения проблемы.

В развитии личностных качеств обучающихся деловая игра обладает следующими возможностями:

- 1) обеспечивает систематизацию изучаемого материала и его представление в имитационной модели, приближенной к реальности;
- 2) воссоздаёт структуру и функции отдельных компонентов деятельности;
- 3) приближает обучающихся к реальным условиям возникновения потребностей в знаниях, путях и способах добывания, сохранения, использования этих знаний, что в свою очередь обеспечивает осмысленность процесса учёбы, личную активность, возможность сознательного перехода от эмоциональной мотивации к профессиональной;
- 4) объединяет образовательный, обучающий, воспитывающий и развивающий эффекты педагогического процесса;
- 5) обеспечивает в конечном счёте переход от организации к регуляции педагогом интеллектуальной деятельности обучающихся, к саморегуляции и самоорганизации их деятельности.

В силу обстоятельств деловые игры целесообразно проводить преимущественно после того, как их участники будут в достаточной степени ориентированы в существе требований к предстоящей деятельности, уяснят её основы, овладеют ключевыми понятиями. Названные требования должны быть соблюдены — в противном случае сама деловая игра лишится обучающих, образовательных, воспитательных и развивающих функций и не даст должного эффекта.

Разновидностями деловой игры по уровню сложности являются:

- 1) имитационные упражнения (закрепление навыков, умений);
- 2) анализ учебных, профессиональных ситуаций (выработка у обучающихся своих решений по ситуации, их групповое обсуждение);
- 3) исполнение определённых ролей (с последующей оценкой действий игрока другими участниками игры);

4) полноценная деловая игра, комплексно имитирующая учебную, профессиональную деятельность и её последствия в контексте принимаемых решений [10, с. 58].

Заслуживает внимания концепция содержательных обобщений В.В. Давыдова, обосновывающая продуктивность логической цепочки: сначала сообщение обобщённых теоретических положений, а затем — факты, примеры, опытные данные, подкрепляющие, утверждающие истинность обобщений. Тем самым углубляется понимание изучаемого материала, делается более плодотворным соотношение индуктивной и дедуктивной логики в обучении [11, с. 45].

Выводы по 1 главе. Таким образом, рассмотрев методику изучения базовых понятий по экономическим дисциплинам, можно сделать выводы.

1) Содержание обучения чрезвычайно сложно, естественно, что и методы усвоения этого содержания чрезвычайно многообразны. Классификация дидактических методов является одной из сложных проблем теории обучения.

Делались попытки классифицировать эти методы на основе самых разнообразных критериев. Однако все эти классификации оказались мало полезными для педагогической практики.

В последнее время при характеристике обще дидактических методов выделяются те из них, которые используются в изучении всех учебных дисциплин независимо от их специфики и характеризуются определенным своеобразием, некоторыми собственными признаками.

2) Главное назначение метода — стимулировать познавательный процесс на основе предоставления в игре каждому из его участников роли активного преобразователя действительности. Интерес к игровому методу усилился в последние десятилетия, когда в обучение стало компьютеризированное, способное моделировать сложные ситуации. Компьютерные игровые программы эффективно решают проблемы поддержания интереса к обучению, создавая условия увлекательного соревнования человека с машиной, контролируя качество обучения.

3) Выбор того или иного из рассмотренных методов обучения, конечно, не должен быть случайным. Оптимальным является такой выбор методов, который опирается на требования теории обучения о соответствии методов, содержанию обучения, особенностям контингента обучаемых, количеству учебного времени и т.п. Вместе с тем, руководствуясь теорией, не следует забывать, что обучение — дело творческое, в котором многое зависит от накопленного опыта, личных способностей и склонностей преподавателя, а также от имеющихся в наличии средств обучения.

2. Изучение базовых понятий по разделу «Основы предпринимательской деятельности»

2.1 Методические требования к изучению базовых понятий по разделу «Основы предпринимательской деятельности», дисциплины «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности»

Предметом изучения раздела «Основы предпринимательской деятельности» являются базовые знания по организации и развитию предпринимательской деятельности, ознакомление с задачами и методами взаимодействия бизнеса с субъектами инфраструктуры рынков.

Дисциплина тесно связана с другими учебными дисциплинами, в которых изучаются экономическая теория, анализ хозяйственной деятельности предприятия. В процессе изучения раздела изучаются понятия и признаки предпринимательства, условия развития предпринимательской деятельности, законы Российской Федерации, регулирующие предпринимательскую деятельность, трудовые отношения предпринимателя с субъектами рынка, нормативные и законодательные акты, формирующие правовую и экономическую основу функционирования предприятия.

Дисциплина «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности» предусматривает теоретическое изучение базовых понятий предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений.

При этом значительная доля учебного времени отведена на получение практических навыков, связанных с использованием базовых понятий, а также умением правильно анализировать рабочую ситуацию осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы и способностью на основе этого разрабатывать наиболее эффективные пути решения возникающих проблем.

Изучение дисциплины предусматривает самостоятельную работу обучающихся с учебной, методической, периодической и нормативно-

справочной литературой, решение познавательных и практических задач, отражающих типичные экономические ситуации, написание творческих работ (разработка проекта устава, утвердительного договора и др.), написание рефератов, подготовка сообщений.

Перед началом изучения курса «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности» рекомендуется познакомиться с целями и задачами курса. При необходимости можно просмотреть разделы дисциплин, определяющих начальную подготовку.

Прохождение раздела «Основы предпринимательской деятельности» рекомендуется разбить на дидактические единицы (главы):

1. Основные понятия предпринимательства.
2. Формы предпринимательства.
3. Экономические основы предпринимательской деятельности.
4. Экономические показатели предприятия.
5. Бухгалтерский учёт и отчётность.
6. Эксплуатация ККТ.

Для более детального знакомства с темой нужно использовать дополнительную литературу.

Контроль и оценка знаний и навыков обучающихся осуществляется с помощью практических занятий: составление резюме, анализ ситуационных задач, выполнения контрольных работ, тестирования промежуточных знаний, составления и разгадывания кроссвордов, работа с гипертекстами, решения практических задач, оформления документов и др.

В процессе изучения раздела «Основы предпринимательской деятельности» используется ряд методик обучения: репродуктивный, эвристический, наглядный, объяснительный.

На классно-урочных занятиях применяются технические средства обучения: мультимедиа-проектор, персональные компьютеры, локальная компьютерная сеть, программное обеспечение: программа «1С Бухгалтерия».

Оценка результатов освоения программы раздела осуществляется на основе контрольного тестирования, а также контрольной работы по теме «Основы предпринимательской деятельности».

2.2 Формы и методы изучения раздела «Основы предпринимательской деятельности»

В течение периода обучения обучающиеся составляют необходимую документацию для регистрации организационно-правовой формы, алгоритм маркетинговых исследований, бизнес-план для открытия собственного дела, оформляют различного рода документы, регулирующие трудовые отношения. Обучение проводится в среде приближенной к профессиональной: изучаются нормативно-правовые источники, показатели финансового состояния предприятия, показатели эффективности использования материальных ресурсов, налоговые декларации и др.

Для того чтобы организация обучения была эффективной, она должна осуществляться на основе тщательного сочетания и продуктивного использования всех составляющих процесса обучения и соблюдения принципов их тщательного планирования. Для этого предназначена методическая система обучения, представляющая собой упорядоченную совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных методов, форм и средств планирования, и проведения контроля, анализа, корректирования учебного процесса, направленных на повышение эффективности обучения обучающихся [3, с. 82].

Используемые в колледже формы обучения - это групповые, фронтальные, коллективные, классные и внеклассные.

В групповых формах обучения обучающиеся работают в группах, создаваемых на различных основах.

Фронтальная форма обучения предполагает работу педагога сразу со всеми обучающимися в едином темпе и с общими задачами.

Коллективная форма обучения отличается от фронтальной тем, что обучающиеся рассматриваются как целостный коллектив со своими особенностями взаимодействия.

Такие формы обучения, как классные и внеклассные, связаны с местом проведения занятий.

Коллективно-групповые занятия включают занятия, лекции, олимпиады, экскурсии, деловые игры.

Они играют интегрирующую роль, поскольку включают в себя цели, содержание, методы, средства обучения, взаимодействие педагога и обучающихся.

Наибольшее распространение как в нашей стране, так и за рубежом получила классно-урочная система обучения [1, с. 63].

С позиций целостности образовательного процесса основной организационной формой обучения является урок. В нем отражаются преимущества классно-урочной системы обучения, которая при массовости охвата учащихся обеспечивает организационную четкость и непрерывность учебной работы. Она экономически выгодна, особенно по сравнению с индивидуальным обучением. Знание педагогом индивидуальных особенностей обучающихся и обучающимися друг друга, позволяет с большим эффектом использовать стимулирующее влияние классного коллектива на учебную деятельность каждого обучающегося. Классно-урочная система обучения, как ни одна другая, предполагает тесную связь обязательной учебной и вне учебной (внеурочной) работы. Наконец, неоспоримым ее преимуществом является возможность в рамках занятия органично соединить фронтальные, групповые и индивидуальные формы обучения.

В обучении экономическим дисциплинам используются технологии интерактивного обучения:

- 1) проблемно-модульная технология;
- 2) проектный метод;
- 3) информационные технологии.

В этом учебном процессе преподаватель выступает как консультант, а обучающийся - как активный исследователь. Оба становятся соавторами, создавая в процессе поиска, переработки, хранения информации новые продук-

ты – будь то знание (субъективно новое) или личностное новообразование (потребности, запросы, способности). Для повышения эффективности учебного процесса включаются примеры самостоятельных работ обучающихся (исследовательских, поисковых, творческих) в виде буклетов, информационных бюллетеней, презентаций, разработок примерных конспектов - схем, которые содержат определения, графики, таблицы. Обучающимся предоставляется широкая свобода творчества и самореализации, поэтому все стараются проявить самостоятельность в поисковой деятельности: в выборе экономических примеров и статистических данных из Интернета для анализа экономических ситуаций, в формировании терминологических словарей по темам и разделам для систематизации материала.

Практика показывает заинтересованность в такой работе. Устанавливаются связи между понятиями и явлениями, увеличивается субъективная масса знаний, студенты перестают пассивно воспринимать готовые факты, понятия, суждения, они все чаще ставятся в ситуации самостоятельного решения проблемных задач.

Использование Интернета предоставило дополнительные возможности оперативно узнавать необходимую экономическую информацию. Вести деловое общение с реальными представителями бизнеса: отправлять деловые письма, собственные резюме для устройства на работу, получать консультации специалистов. Это оптимизирует процесс обучения и развивает опыт профессионально-творческой деятельности, развивает устойчивый интерес к предмету [25].

Выводы по 2 главе. Изучив методические требования, а так же формы и методы изучения базовых понятий по разделу «Основы предпринимательской деятельности», дисциплины «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности», можно сделать выводы.

1) При изучении дисциплины, обучающиеся работают с большим количеством новой информации и для успешного и эффективного ее усвоения уро-

ки должны тщательно планироваться, нужно учитывать возрастные особенности обучающихся.

Именно методические приемы помогут правильно сориентировать обучающихся, сформировать интерес к экономической науке в целом и заложить тот стержень, на который будут крепиться приобретаемые в дальнейшем знания. Без эффективного взаимодействия с обучающимися невозможно достигнуть поставленных целей. Методичность помогает выстроить логику данной дисциплины.

2) Материал предлагаемый обучающимся на занятии желательно представлять в проблемном виде, или частично-поисковом, например, начать урок с примера экономической реальности, формулируя вопросы, которые обучающиеся, наверняка задают себе сами.

3) Во время занятия постоянно приглашать обучающихся к диалогу.

Обучающиеся с большим удовольствием воспринимают вопросы типа: «Как вы думаете, что из той или иной теории применимо на практике, а что нет?».

4) Что же касается деловых игр, дискуссий и других методов, они могут использоваться на протяжении всего курса «Основы предпринимательской деятельности». Необходимо всегда помнить, что обучающийся – это личность, со своим характером, чувством собственного достоинства, своим взглядом на происходящие события и индивидуальными способностями к восприятию материала.

3. Методические рекомендации проведения занятий по разделу «Основы предпринимательской деятельности», по дисциплине «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности»

3.1 План – конспект практических занятий на темы «Понятия предпринимательства и предпринимателя», «Предпринимательская идея. Деловая игра «Характеристика предпринимателя»

Тема: «Понятия предпринимательства и предпринимателя».

Цели:

Образовательные: формулировка основных понятий предпринимательства, выделение значимости предпринимательства в экономике.

Развивающие: развитие логического мышления, формулирование аргументированно отвечать на поставленные вопросы, расширение кругозора, систематизация знаний.

Воспитательные: формирование умения работы в парах и группах, воспитание доброжелательного отношения друг к другу, развитие познавательного интереса, осознание собственной значимости в образовательном процессе.

Задача: уяснить знание о предпринимательстве. Ответить на следующие вопросы: что такое предпринимательство, бизнес? Кто такой предприниматель? Почему люди стремятся стать предпринимателями? Какие условия нужны для развития предпринимательства? Какие задачи предпринимательства на сегодняшний день?

Тип занятия: изучение нового материала (проблемно-развивающее обучение), практическая работа.

Формы организации занятия: фронтальная, групповая.

Методы обучения:

1. По источнику получения знаний:

Словесный - введение базовых понятий темы занятия;

Наглядный (закрепление введенных определений) – презентация (приложение А, В);

Практический - выполнение упражнений, работа со справочной литературой.

2. По дидактическим целям:

Метод приобретения знаний.

3. По характеру учебной деятельности:

Частично-поисковый (эвристический).

Материально-техническое обеспечение: интерактивная доска (экран), компьютер, мультимедиа-проектор, презентация темы урока, учебники, справочники и словари экономической направленности, Гражданский кодекс РФ.

Базовые учебники:

Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства [Текст]: Учебник для учащихся НПО / Л.Н. Череданова. – М.: Академия, 2009. - 176 с.

Дронин, А.Л. Технология бизнеса: 10-11 классы [Текст]: учеб. пособие для учащихся общеобразовательных учреждений / под ред. И.А. Сасовой, А.Л. Дронин; – М.: Вентана-Граф, 2010. – 240 с.

Дополнительная литература:

Вечер, Л.С. Секреты делового общения [Текст]: учеб. пособие / Л.С. Вечер. – Минск: «Высшая школа», 2009. – 367 с.

Волкер, Г. Что и как нужно сделать, чтобы стать предпринимателем [Текст]: практическое руководство для начинающих / Г. Волкер. – М.: «Полифакт», 2010. – 128 с.

Гомола, А.И. Бизнес – планирование [Текст]: учебн. пособие для СПО / А.И. Гомола, П.А. Жанин. – М.: «Академия», 2011. -144 с.

Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес [Текст]: Под ред. Ю. М. Осипова. – М.: 2009. – 460 с.

Структура и ход занятия:

I. Организационный момент: 2 мин.

II. Актуализация прежних знаний, подготовка к восприятию: 5мин.

III. Операционно - познавательный этап: 32мин. из них:

а) Восприятие нового материала: 26 мин.

б) Осмысление нового материала: 6 мин.

IV. Подведение итогов (рефлексивно-оценочный этап): 5 мин.

V. Формулирование домашнего задания.

I. Организационный момент

Приветствие. Проверка отсутствующих.

II. Актуализация прежних знаний

Педагог: Два слова предпринимательство и рынок связаны неразрывными узами. Самое краткое и емкое определение рыночной экономики звучит просто: «Экономика свободного предпринимательства».

Предпринимательство распространяется на обширный спектр видов деятельности, включая производственную, хозяйственную, коммерческую, торгово-закупочную, посредническую (связанную с капиталовложениями), консультационную, оказание услуг, финансовую (включая операции с ценными бумагами).

Изучая основы предпринимательства, вы должны не только разобраться в том, как устроен мир предпринимательства, но и научиться, успешно действовать в этом мире. Успех в области бизнеса зависит от множества факторов. Одним из неперемных условий достижения высокой результативности в бизнесе является получение необходимых знаний о формах и методах ведения предпринимательского дела.

Тема сегодняшнего занятия «Понятия предпринимательства и предпринимателя», запишите в тетради.

Обучающиеся: Записывают в тетрадь тему занятия.

Педагог: Итак, какие вопросы мы рассмотрим:

Что такое предпринимательство, бизнес?

Что включает в себя предпринимательство?

Кто такой предприниматель?

Какие условия нужны для развития предпринимательства?

Какие задачи предпринимательства на сегодняшний день?

Почему люди стремятся стать предпринимателями?

Реальность современной экономики такова, что бизнес и предпринимательство окружают нас повсеместно. Магазины, разнообразные фирмы: строительные, автомастерские, автомойки, фото и швейные ателье и мн. др.

Но если ранее в нашей стране было экономическое воспитание и образование доступно в более высшем уровне - ВУЗах, то в современной жизни, уже со школьной скамьи, наша система образования начинает прививать познания в экономике, так как именно предпринимательская деятельность обеспечивает стабильные налоговые поступления в бюджет страны.

III. Операционно - познавательный этап

а) Восприятие нового материала.

Педагог: На данное время определений что такое бизнес и предпринимательство имеется очень много. Попробуйте сформулировать своими словами определения терминам указанным на доске.

Обучающиеся: Высказывают своё мнение и ведут попытки сформулировать определения.

Педагог: Для облегчения задачи, воспользуйтесь предложенными словарями, справочниками.

Обучающиеся делятся на группы (пары) и с помощью предложенных источников ищут ответ на поставленную задачу.

Педагог: Итак, какие же формулировки терминам вы нашли? Давайте озвучим их.

Группа 1: Экономический словарь: «Предпринимательство – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица».

Группа 2: Словарь В. Даля: «Предприниматель – предприимчивый торговец, способный к предприятиям, крупным оборотам, смелый и решительный, отважный на дела этого рода человека».

Группа 3: Учебник: «Бизнес – это деятельность, связанная с производством товаров и услуг и осуществляемая собственниками капитала с целью получения прибыли или других форм доходов».

Группа 4: Гражданский кодекс РФ: «Предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнении работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве или в установленном законом порядке...».

Группа 5: Современный экономический словарь: «Бизнесмен – это человек, который затрачивает необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение от достигнутого».

Педагог: Все определения вы нашли верно. Теперь давайте посмотрим, есть ли в них какие-то общие черты понятия «предпринимательство»?

Обучающиеся выделяют обобщенные черты:

Процесс создания нового, обладающего ценностью;

Процесс принятия на себя финансовой, моральной и социальной ответственности;

Процесс, приносящий в результате денежный доход и личное удовлетворение.

Педагог: Теперь выведем итог: Предпринимательство – это инициативная, самостоятельная, связанная с риском, ответственностью и новаторством деятельность по производству товаров и услуг, осуществляемая собственниками капитала, получателями кредита и арендаторами с целью создания прибыли.

Бизнес – это деятельность, связанная с производством товаров и услуг и осуществляемая собственниками капитала с целью получения прибыли.

Запишите эти определения.

Обучающиеся записывают в тетрадь определения.

Педагог: Многие из вас мечтают в будущем, а возможно, уже сейчас открыть свое дело, начать свой бизнес. Представляете ли вы, какие должны быть для этого условия, что необходимо иметь, сделать?

Любая фирма или предприятие должны быть в состоянии эффективно реагировать и приспосабливаться к изменениям внешнего окружения, чтобы обеспечить выживание и достижение назначенных целей. Это особенно актуально в нестабильных российских условиях, где недооценка внешних условий деятельности может привести к неудачному бизнесу в целом.

Как вы думаете, какие условия будут способствовать развитию предпринимательства?

Обучающиеся:

Предприниматель должен обладать определенными личными качествами;

наличие конкуренции;

наличие начального капитала;

условия кредитования;

хорошая законодательная база, с предоставлением экономических прав и свобод.

Педагог: Отлично! Все ваши высказывания мы представим в виде таблицы (на доске через мультимедиа-проектор показывается таблица).

Фиксируем все в тетрадь.

Обучающиеся заносят в тетрадь таблицу.

Отсюда назревает вопрос - какие задачи ставит предпринимательство на сегодняшний день?

Обучающиеся высказывают свои предположения, а учитель фиксирует ответы на доске:

получение прибыли, с которой платят налоги, тем самым пополняя казну государства.

создание новых рабочих мест;

самореализация;

внедрение новых технологий, проявление творчества и др.

Педагог: совершенно правильно.

Обучающиеся записывают схему в тетрадь.

Педагог: Предпринимательство – общедоступный вид деятельности. Согласно российскому закону предпринимателем может быть любой гражданин, не ограниченный в дееспособности, т. е. способный действовать. Однако далеко не все, кто имеет право стать предпринимателями, должны ими становиться. По статистике каждые два из трех новых предприятий терпят неудачу в течение первых трех-четырех лет. Но никакая статистика не останавливает новых энтузиастов начинать свой бизнес. Как вы думаете, почему не смотря ни на какие риски, люди стремятся стать предпринимателями? Какие причины могут побудить людей открыть свой бизнес?

Обучающиеся отвечают на вопросы, высказывая свое мнение, в ходе обсуждения формулируются причины стать предпринимателем.

б) Осмысление нового материала.

Педагог: Что ж, используя полученные знания, предлагаю ответить на тестовые задания.

Обучающиеся самостоятельно отвечают на вопросы.

Педагог: Поменяйтесь своими решениями и проверьте ответы соседа по парте.

IV. Подведение итогов

Педагог: Вот и пришло время подвести итоги нашего занятия, можете ли вы ответить на вопросы, которые были поставлены в начале занятия? Хотите ли вы стать предпринимателем? Как вы думаете, что вам для этого нужно?

Обучающиеся отвечают на вопросы.

Педагог выставляет оценки за самостоятельную работу всем обучающимся, дополнительную оценку самым активным обучающимся.

V. Формулирование домашнего задания.

Педагог: К следующему занятию подготовить сообщения о купцах города Бийска.

Тема «Предпринимательская идея. Деловая игра «Характеристика предпринимателя»

Цели:

Образовательные: сформировать понятие предпринимательской идеи, выделить основные этапы формирования предпринимательской идеи, изучить новый материал в форме игры: познакомить обучающихся с характеристикой предпринимателя.

Развивающие: развивать творческое мышление, реакцию на жизненные ситуации, развивать навыки самостоятельного поиска, анализа и оценки информации, умение формулировать ответы на вопросы, использовать имеющиеся знания на практике.

Воспитательные: воспитывать объективность в самооценке, формирование умения работы в группах, развивать коммуникативные навыки, развитие познавательного интереса, стремление к самоутверждению.

Задача: уяснить знания и ответить на вопросы: что такое предпринимательская идея? Какие основные этапы формирования предпринимательской идеи? Какие элементы формируют предпринимательскую идею? Какие качества дают характеристику предпринимателя?

Тип занятия: изучение нового материала, систематизация знаний и умений.

Формы организации занятия: фронтальная, групповая.

Методы обучения:

1. По источнику получения знаний:

Словесный – введение в тему, теоретическое осмысление работы, ознакомление с инструкцией.

Наглядный – презентация (приложение Б, В).

Практический - деловая игра, работа с конспектами.

2. По дидактическим целям:

Метод приобретения и закрепления знаний.

3. По характеру учебной деятельности:

Объяснительно-иллюстративный, частично-поисковый (эвристический).

Материально-техническое обеспечение: интерактивная доска (экран), компьютер, мультимедиа-проектор, презентация темы урока, учебники, конспекты урока 25 шт., подготовленный сценарий ведущего для проведения игры.

Базовые учебники:

Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства [Текст]: Учебник для учащихся НПО / Л.Н. Череданова. – М.: Академия, 2009. - 176 с.

Дронин, А.Л. Технология бизнеса: 10-11 классы [Текст]: учеб. пособие для учащихся общеобразовательных учреждений / под ред. И.А. Сасовой, А.Л. Дронин; – М.: Вентана-Граф, 2010. – 240 с.

Дополнительная литература:

Вечер, Л.С. Секреты делового общения [Текст]: учеб. пособие / Л.С. Вечер. – Минск: «Высшая школа», 2009. – 367 с.

Волкер, Г. Что и как нужно сделать, чтобы стать предпринимателем [Текст]: практическое руководство для начинающих / Г. Волкер. – М.: «Полифакт», 2010. – 128 с.

Гомола, А.И. Бизнес – планирование [Текст]: учебн. пособие для СПО / А.И. Гомола, П.А. Жанин. – М.: «Академия», 2011. -144 с.

Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес [Текст]: Под ред. Ю. М. Осипова. – М.: 2009. – 460 с.

Структура и ход занятия:

I. Организационный момент: 2 мин.

II. Мотивация и постановка целей занятия, подготовка к восприятию: 5мин.

III. Операционно - познавательный этап: 32мин., из них:

а) Формирование новых знаний: 10 мин.

б) Начало игры. Этапы проведения игры: 25 мин.

1. Подготовительный этап. Разделение обучающихся на три команды и выбор ведущего. Вступительное слово ведущего (знакомство и ход игры).

2. Работа групп: получение и выполнение заданий.

3. Подведение итогов игры и оценка работы команд.

IV. Подведение итогов (рефлексивно-оценочный этап): 5 мин.

V. Формулирование домашнего задания: 2 мин.

I. Организационный момент

Приветствие. Проверка отсутствующих.

II. Мотивация и постановка целей занятия

Педагог: На сегодняшнем занятии вы познакомитесь с новой темой «Предпринимательская идея. Характеристика предпринимателя». Мы ответим на такие вопросы как: что такое предпринимательская идея? Какие основные этапы формирования предпринимательской идеи? Какие элементы формируют предпринимательскую идею? Какие качества формируют характеристику предпринимателя?

III. Операционно - познавательный этап

а) Формирование новых знаний

Педагог: Осуществление предпринимательской деятельности всегда основано на какой-то конкретной **идее**. Исходной точкой в предпринимательстве и в создании нового предприятия часто является идея нового продукта или услуги.

Процесс организации предпринимательства предполагает поиск новых идей, и оценку способности довести их до конкретного результата, преодолевая сопротивление.

Одной из характеристик предпринимателя является **новаторство**. С экономической точки зрения новаторство представляет собой воплощение в жизнь новых технических, организационных и других достижений.

Обычно выделяют следующие **этапы** формирования идеи:

- 1) Зарождение предпринимательской идеи;
- 2) Получение рыночной информации (выявление соотношения между спросом и предложением, определение цены и т.д.);
- 3) Расчеты затрат на осуществление идеи;

4) Экспертная оценка 3 этапов;

5) Принятие предпринимательского решения, подготовка к практической реализации идеи.

Для принятия решения не обойтись без тщательного изучения состояния рынка, положения дел у конкурентов, научных прогнозов вероятных изменений спроса и предложения, покупательной способности населения.

Самое важное место в источниках занимает мнение потребителей продукции, так как конечная цель предпринимательской деятельности – удовлетворение их запросов.

В целом, предпринимательскую идею формируют следующие **элементы**:

- Знание определенного вида предпринимательской деятельности;
- Знание внешних факторов, которые влияют на предпринимательскую деятельность;
- Стремление реализовать свою жизненную цель, добиться признания общества;
- Стремление постоянно увеличивать свое благосостояние и стать собственником;
- Осознание необходимости работать на грани своих способностей;
- Знание потенциальных рисков и умение управлять ими.

Обучающиеся: все записывают в тетрадь.

б) Этапы проведения игры

Педагог: Чтобы быть преуспевающим бизнесменом, нужны способности, знания, умения, энергия, природный дар. Без всего этого можно достичь иногда сиюминутной удачи, но она сменится потерями, провалом, а то и вовсе банкротством. К тому же надлежит знать, что подлинное предпринимательство – это повседневный тягостный труд.

Неопределенность и постоянные изменения экономических условий порождают **риск** как неотъемлемую черту предпринимательской деятельно-

сти и заставляют предпринимателя принимать нестандартные решения для воплощения в жизнь своих предпринимательских планов.

Существует набор качеств, которыми должен обладать предприниматель.

1. Подготовительный этап.

Домашним заданием было составить конспект по качествам предпринимателя. Участники игры должны будут озвучить все качества какие были ими найдены. Затем раздается дополнительный материал – конспекты и работа ведется по ним.

Обучающиеся разделились на три группы:

1 группа – судьи;

2 группа – «полезные свойства»;

3 группа – «вредные (нежелательные) свойства»;

1 – ведущий.

Ведущий: Дорогие друзья, сегодня на занятии вам предлагается поучаствовать в деловой игре. Деловая игра предполагает, что вы со всей серьезностью примете правила игры и предлагаемые вам возможные жизненные обстоятельства. Успех игры зависит от вашей способности воплотиться в предлагаемые жизненные роли и принять предлагаемую ситуацию. Сегодня вам представится возможность показать свои предпринимательские, организаторские, коммуникативные и творческие способности.

2. Работа групп: получение и выполнение заданий.

Есть набор качеств, которыми должен обладать предприниматель, а именно:

- способность придумывать или находить новые идеи;
- трудолюбие – умение много времени и сил посвящать предприятию;
- коммуникабельность, или общительность, так как предпринимательство предполагает работу с большим количеством людей в самых различных сферах;
- решительность, способность идти на риск;

- душевное осознание того, что хочешь создать дело, которое останется после тебя.

Давайте посмотрим на все предлагаемые качества (репродукция слайда на доске) и дадим им краткое определение-характеристику, желательно пользоваться вашими конспектами в тетрадях.

Обе группы высказывают свои мнения.

Ведущий: Существует ряд личностных качеств предпринимателя, которые, могут привести к успеху в бизнесе и наоборот – к провалу. Давайте разделим данные качества на две группы: 1 - «полезные свойства», 2 – «вредные (нежелательные) свойства».

Обучающиеся делят качества на группы, педагог и ведущий корректируют.

Ведущий: Все характеристики разделены, теперь для дальнейшего удобства игры вы получите подготовленные конспекты с терминами и их характеристикой. Так как положительных терминов больше, каждый из группы выбирает себе понравившийся, читает о нем и представляет это качество перед аудиторией, кто более близко и эмоционально сможет показать выбранное «качество предпринимателя» в какой-либо ситуации, тому дополнительный балл при оценке судий.

Обучающиеся: готовятся к выступлению, затем демонстрация способностей и умения воплотиться в предлагаемые жизненные роли и принять предлагаемую ситуацию.

2. Подведение итогов игры и оценка работы команд

Судьи: оценивают работу команд и демонстрацию каждого обучающегося, (каждый лучший выступающий приносит 2 балла своей команде, среднее выступление – 1 балл). Называется команда-победитель, и лучшие выступившие обучающиеся.

IV. Подведение итогов

Педагог: Вот и пришло время подвести итоги нашего занятия, можете ли вы ответить на вопросы, которые были поставлены в начале: что такое предпри-

нимательская идея? Какие основные этапы и элементы формируют предпринимательскую идею? Какие качества характеризуют предпринимателя?

Обучающиеся отвечают на вопросы.

Педагог выставляет оценки за работу всем обучающимся с учетом оценки судей.

V. Формулирование домашнего задания

Работа с конспектом, повторить материал, пройденный сегодня на уроке.

3.2 План – конспект теоретических занятий на темы «История развития предпринимательства», «Роль предпринимательства в экономике страны, края, города».

Тема: «История развития предпринимательства».

Цели:

Образовательные: познакомиться с историей возникновения предпринимательства, сформулировать новые понятия предпринимательской деятельности в историческом значении такие как: национализация и экспроприация.

Развивающие: развивать мыслительную деятельность у обучающихся, развивать способность правильно формулировать свою речь, расширить кругозор, систематизировать знания.

Воспитательные: формирование умения работы с источниками информации, воспитание доброжелательного отношения друг к другу и уважение к иной точке зрения, развитие познавательного интереса.

Задача: усвоить знания и ответить на вопросы: когда впервые в истории встречается понятие «предпринимательство» и что способствовало возникновению предпринимательства? Как происходило развитие предпринимательства на Руси? Что такое национализация и экспроприация? Кто были первые купцы Бийска?

Тип занятия: изучение нового материала.

Формы организации занятия: фронтальная, коллективная.

Методы обучения:

1. По источнику получения знаний:

Словесный – беседа, введение базовых понятий темы урока, ответы на вопросы;

Наглядный – презентация (приложение В);

2. По дидактическим целям:

Метод приобретения знаний.

3. По характеру учебной деятельности:

Объяснительно – иллюстративный.

Материально-техническое обеспечение: интерактивная доска (экран), мультимедиа-проектор, презентация темы занятия, учебники.

Базовые учебники:

Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства [Текст]: Учебник для учащихся НПО / Л.Н. Череданова. – М.: Академия, 2009. - 176 с.

Дронин, А.Л. Технология бизнеса: 10-11 классы [Текст]: учеб. пособие для учащихся общеобразовательных учреждений / под ред. И.А. Сасовой, А.Л. Дронин;. – М.: Вентана-Граф, 2010. – 240 с.

Дополнительная литература:

Вечер, Л.С. Секреты делового общения [Текст]: учеб. пособие / Л.С. Вечер. – Минск: «Высшая школа», 2009. – 367 с.

Волкер, Г. Что и как нужно сделать, чтобы стать предпринимателем [Текст]: практическое руководство для начинающих / Г. Волкер. – М.: «Полифакт», 2010. – 128 с.

Гомола, А.И. Бизнес – планирование [Текст]: учебн. пособие для СПО / А.И. Гомола, П.А. Жанин. – М.: «Академия», 2011. -144 с.

Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес [Текст]: Под ред. Ю. М. Осипова. – М.: 2009. – 460 с.

Структура и ход занятия:

I. Организационный момент: 2 мин.

II. Операционно - познавательный этап: 38мин., из них:

а) Восприятие нового материала: 32 мин.

б) Осмысление и закрепление нового материала: 6 мин.

III. Подведение итогов (рефлексивно-оценочный этап): 5 мин.

IV. Формулирование домашнего задания.

I. Организационный момент

Приветствие. Проверка отсутствующих.

II. Операционно - познавательный этап

а) Восприятие нового материала.

Педагог: Запишите сегодняшнюю тему: «История развития предпринимательства».

Обучающиеся: Записывают в тетрадь тему занятия.

Педагог: Наше занятие будет идти по плану, план разбит на четыре вопроса и первый из них:

- 1.** Когда впервые в истории встречается понятие «предпринимательство» и что способствовало возникновению предпринимательства?

Предпринимательство уходит своими корнями глубоко в древность.

Впервые понятие предприниматель встречается на арене истории с возникновением рабства, когда появилась возможность использовать труд рабов, а война стала двигателем хозяйственной предприимчивости: вслед за завоевателями-полководцами пошли завоеватели-хозяйственники. История сохранила память о многих предпринимателях, деятельность которых была тесно связана с воинственными набегами, пиратством и торговлей.

Первые предприниматели-промышленники были связаны с военным делом. Отец известного афинского оратора Демосфена был хозяином фабрики мечей, где трудились 32 раба. В Риме действовали школы гладиаторов, организованные на предпринимательских началах.

В середине века появились предприниматели нового типа того времени – купцы, торговцы, ремесленники и миссионеры.

С зарождением капитализма стремление к богатству обуславливает желание получать неограниченную прибыль. Действия предпринимателей принимают профессиональный и цивилизованный характер. Нередко предпри-

ниматель, будучи собственником **средств производства**, и сам трудится на своем предприятии.

С середины XVI в. появляется **акционерный капитал**, организуются **акционерные общества**. Первые акционерные компании возникли в сфере международной торговли. Самой первой была основана английская торговая компания для торговли с Россией (1554).

В конце XVII в. возникли первые акционерные банки: на акционерных началах Английский банк и Банк Шотландии. В конце XVIII – начале XIX в. акционерная форма организации банковского дела получила широкое развитие во многих странах. В этот период собственность ранее существовавших крупных семейных фирм начала распадаться на сотни, тысячи паев вкладчиков – владельцев акций. Все более расширялась пропасть между малым и крупным бизнесом. В таких условиях мелким фирмам становилось все труднее выживать, им оказывались не под силу нововведения, зато наибольшее развитие получали средние и крупные фирмы: **брокерские дома и холдинговые компании**. Первые занимались по заказу поручителей выгодным размещением акций их предприятий и скупкой акций прибыльных фирм.

Холдинговыми (держательскими) называют компании, владеющие контрольным пакетом акций других фирм.

Холдингом может быть как промышленная или торговая корпорация, так и банк или страховая компания. Пирамиду разновидностей бизнеса венчают гигантские **транснациональные корпорации**, имеющие десятки своих филиалов внутри страны и за рубежом. Эти компании контролируют огромный оборот капитала.

В этот период появляется новая профессия: **менеджер** – руководитель, организатор крупного производства. Предпринимательские функции, ранее сосредоточенные в одном лице, расчленяются по специализированным направлениям. Появляются финансисты, экономисты, бухгалтеры, юристы, конструкторы, технологи. Над всеми ними возвышается менеджер, освобо-

дившийся от многих функций и сосредоточившийся на руководстве и организации производства.

2. Как происходило развитие предпринимательства на Руси?

Известный ученый историк Н.М. Карамзин утверждает, что предпринимательство на территории Руси оставило свой отпечаток как минимум еще в десятом веке. Он доказал, что первые зачатки, предпринимательства на Руси отобразились именно тогда, когда жители Цареграда продавали разнообразные продукты, то есть то, что могли сами сделать или добыть.

Это были такие продукты как пчелиный мед, шкуры убитых на охоте животных, воск и так далее. В Хазарию направлялись тогда из того же Цареграда - пурпур, сафьян, перец, различные богатые одежды и драгоценные меха. Так же это вино и разные плоды.

Сначала русские купцы не рассчитывались металлическими деньгами, их не было, а в качестве замены им использовали для расчета шкуры животных, пушных зверей, к примеру, шкуры белок или куницы. И интересно, что деньги на Руси изначально так и назывались «куны». А вот уже следующим этапом в истории предпринимательства и денег стало появление денежной валюты - гривны. Это были куски из серебра, каждый имел определенную форму и свой вес. Эти куски, как правило, были больших размеров, что было не удобным при расчете, и тогда, их стали рубить на кусочки помельче. Так началась история рублей, ведь эти маленькие кусочки назывались рубли.

Наибольшее развитие предпринимательство получило в годы правления Петра I (1689–1725). По всей России создавались мануфактуры, бурно развивались горная, оружейная, суконная, полотняная промышленность. Известнейшим представителем династии предпринимателей в промышленности в ту пору стала семья Демидовых, родоначальником которой был тульский кузнец. После отмены крепостного права (1861) продолжалось дальнейшее развитие предпринимательства: строились железные дороги, была реорганизована тяжелая промышленность, оживилась акционерная деятельность.

В России в 90-е гг. XIX в. окончательно сложилась индустриальная база предпринимательства, а в начале XX в. оно стало массовым явлением.

3. Что такое национализация и экспроприация?

В 1917 г., после Великой Октябрьской социалистической революции, в ходе коллективизации сельского хозяйства, была проведена **экспроприация** - насильственное лишение зажиточных крестьян, использующих наёмный труд, всех средств производства, земли и выселение их в пределах области (края, республики) или за их пределы, в зависимости от категории. В России были **национализированы** все крупные и мелкие предприятия.

Что такое национализация?

Национализация – это передача в собственность государства земли, промышленных предприятий, банков, транспорта или другого имущества, принадлежащего частным лицам или акционерным обществам.

Что такое экспроприация?

Экспроприация – это отчуждение, конфискация; отнятие, отбирание, отобрание, изъятие.

С конца 20-х гг. предпринимательство в России сворачивается и возрождается лишь в 90-е гг. С принятием в октябре 1990 г. Закона «О собственности в РСФСР», в декабре 1990 г. – закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности» были восстановлены в своих правах частная собственность и предпринимательская деятельность.

4. Купцы города Бийска.

(История Бийска купеческого связана с такими именами как купец П.А.Копылов, А.Д.Васенёв, Н.И.Ассанов, А.Ф.Морозов, Е.Г.Морозова и др.)

Педагог: Теперь прослушаем ваши доклады и посмотрим презентации, приготовленные дома.

Обучающиеся: выступают с докладами и презентациями.

III. Подведение итогов

Педагог: Давайте подведем итоги нашего сегодняшнего занятия.

Итак, сегодня мы познакомились с историческим образованием предпринимательства. Можете ли вы ответить, как происходило развитие предпринимательства на Руси? Что такое национализация и экспроприация? Интересно ли вам было узнать о первых купцах Бийска?

Обучающиеся отвечают на вопросы.

Педагог выставляет оценки за подготовленные доклады и презентации, а также самым активным обучающимся.

IV. Формулирование домашнего задания

Педагог: К следующему занятию просмотреть информацию о том, какими качествами должен обладать предприниматель и составить небольшой конспект.

Тема «Роль предпринимательства в экономике страны, края, города»

Цели:

Образовательные: формирование понятия о роли предпринимательства в экономике страны, выделение значимости предпринимательства в экономике края и города.

Развивающие: развитие логического мышления, умения аргументированно отвечать на поставленные вопросы, расширение кругозора, систематизация знаний.

Воспитательные: воспитание доброжелательного отношения друг к другу, развитие познавательного интереса, воспитание информационной культуры, актуальности в работе.

Задача: уяснить знания о том, какую роль играет предпринимательство в экономике страны, края, города. Выделить основные этапы преимущества деятельности малых предприятий.

Тип занятия: изучение нового материала.

Формы организации занятия: фронтальная, коллективная.

Методы обучения:

1. По источнику получения знаний:

Словесный – введение в тему, теоретическое осмысление работы.

Наглядный – презентация (приложение Б)

2. По дидактическим целям:

Метод приобретения знаний.

3. По характеру учебной деятельности:

объяснительно – иллюстративный, частично-поисковый (эвристический).

Материально-техническое обеспечение: интерактивная доска (экран), компьютер, мультимедиа-проектор, презентация темы урока, учебники.

Базовые учебники:

Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства [Текст]: Учебник для учащихся НПО / Л.Н. Череданова. – М.: Академия, 2009. - 176 с.

Дронин, А.Л. Технология бизнеса: 10-11 классы [Текст]: учеб. пособие для учащихся общеобразовательных учреждений / под ред. И.А. Сасовой, А.Л. Дронин;. – М.: Вентана-Граф, 2010. – 240 с.

Дополнительная литература:

Вечер, Л.С. Секреты делового общения [Текст]: учеб. пособие / Л.С. Вечер. – Минск: «Высшая школа», 2009. – 367 с.

Волкер, Г. Что и как нужно сделать, чтобы стать предпринимателем [Текст]: практическое руководство для начинающих / Г. Волкер. – М.: «Полифакт», 2010. – 128 с.

Гомола, А.И. Бизнес – планирование [Текст]: учебн. пособие для СПО / А.И. Гомола, П.А. Жанин. – М.: «Академия», 2011. -144 с.

Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес [Текст]: Под ред. Ю. М. Осипова. – М.: 2009. – 460 с.

Структура и ход занятия:

I. Организационный момент: 2 мин.

II. Мотивация и постановка целей занятия, подготовка к восприятию: 5мин.

III. Операционно - познавательный этап: 31мин.

IV. Подведение итогов (рефлексивно-оценочный этап): 5 мин.

V. Формулирование домашнего задания: 2 мин.

I. Организационный момент

Приветствие. Проверка отсутствующих.

II. Мотивация и постановка целей занятия, подготовка к восприятию.

Педагог: Запишите сегодняшнюю тему: «Роль предпринимательства в экономике страны, края, города».

План.

- 1) Роль предпринимательства в экономике страны.
- 2) Участие в развитии инфраструктуры города и края.

Обучающиеся: Записывают в тетрадь тему занятия.

III. Операционно - познавательный этап

1. Роль предпринимательства в экономике страны.

Педагог: Развитие предпринимательства является одним из самых точных показателей экономического и социального состояния государства и общества.

Мелкие и средние предприятия играют заметную роль в занятости, производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках. Они создают среду и дух предпринимательства, без которых невозможна **рыночная экономика**, обеспечивают необходимую мобильность в условиях рынка, создают глубокую специализацию и кооперацию, без которых немислима его высокая эффективность. Они способны быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, сравнительно быстро окупаться и создавать атмосферу конкуренции.

Педагог: Как вы думаете, что можно отнести к преимуществам деятельности малых предприятий?

Обучающиеся: высказывают свои предположения.

Педагог: очень хорошо, теперь выделим главные:

- создание новых рабочих мест, а это - сокращение числа людей, нуждающихся в социальной помощи;

- возможность использования местных сырьевых ресурсов и отходов производства;
- возможность для многих граждан стать **соучредителями** (по причине небольших первоначальных вложений в основной и оборотный капитал);
- небольшой аппарат управления по сравнению с крупными предприятиями и как следствие, более низкие накладные расходы;
- возрождение подсобных производств и народных ремесел;
- содействие экономическому и социальному развитию малых городов и небольших населенных пунктов.

Педагог: запишите в тетрадь преимущества предпринимательства.

Обучающиеся: конспектируют материал в тетрадь.

Педагог: Что значит «содействие экономическому и социальному развитию малых городов и небольших населенных пунктов»?

Обучающиеся: высказывают свое мнение.

Педагог: Правильно, большая доля отчисляемых налогов происходит именно предпринимателями. Малые предприятия имеют возможность быстрее и лучше приспособливаться к требованиям рынка и конкретных потребителей. А так же, себестоимость продукции в малых предприятиях ниже, чем в крупных, при более высоком качестве производимой продукции и услуг. Кроме того участие в малом бизнесе позволяет раскрыть творческий потенциал, реализовать активность и трудоспособность миллионов граждан, наполнить рынок нужными товарами и услугами.

Возможность энергичным и предприимчивым людям открыть своё дело в производственной, научной и другой деятельности, является характерной чертой, отличающей российских предпринимателей от западных бизнесменов уровнем их образования. (По данным различных опросов доля лиц с высшим образованием среди предпринимателей превышает 80%. Среди крупных предпринимателей доля лиц с кандидатской степенью почти 38% , имеющих второе высшее - 6,5% из опрошенных. Если сопоставить эти данные с уровнем образования предпринимателей в других странах, то оказыва-

ется, что российский предприниматель самый интеллектуальный предприниматель в мире).

По данным Торгово-промышленной палаты РФ, в настоящее время отечественный малый бизнес становится главным источником стабильных налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Предпринимательство в рыночной экономике составляет ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество **валового национального продукта**. Но дело не только в количественных показателях - этот фактор по самой своей сути является типично рыночным и составляет основу современной рыночной инфраструктуры.

2. Участие в развитии инфраструктуры города и края.

Педагог: Ориентация производителей преимущественно на региональный рынок предпринимательства, идеально приспособлен для изучения пожеланий, предпочтений, обычаев, привычек и других характеристик местного рынка.

Мелкое предпринимательство улучшает общую структуру производства города, так как быстро реагирует на изменяющиеся экономические условия, на новые требования научно-технического прогресса: способствует развитию специализации, освобождает крупные корпорации от производства мелкосерийной продукции, занимается поиском, доработкой и освоением новых изделий, охотнее идет на риск.

Характеризуя промышленное и сельскохозяйственное производство города **Бийска**, необходимо отметить, это – крупный производственный и научный город Алтайского края, который имеет статус наукограда.

Город является лидером по производству фармацевтической продукции в крае.

Педагог: Какие вы знаете фармацевтические компании?

(Эвалар, Алтайвитамины).

А также здесь налажено производство котлов водонагревательных и паровых, которые пользуются спросом не только в России, но и за границей.

Педагог: Как называется этот завод в Бийске?

(Котельный завод).

В состав производственного комплекса Бийска входят оборонные предприятия, заводы по производству лаков и эмалей, серной кислоты.

В Бийске работают крупные и мелкие предприятия по производству и переработке продовольственных товаров, выпускаются мясные полуфабрикаты и консервы, растительные масла, крупы.

(Мясоконсервный комбинат, маслоэкстракционный завод)

Продукция реализуются потребителям как Алтайского края так и по всей России, а компания Эвалар вышла на международный уровень.

Всё большее значение приобретает сфера малого бизнеса, расширяется сеть оптовой и розничной торговли.

На сегодняшний день, в Бийске зарегистрировано более 226 крупных и мелких компаний. Существенно выросли объемы выпуска пищевой продукции (пельмени, хлебобулочные изделия), развивается швейное производство и деревообрабатывающая промышленность.

Значительные перемены в развитии города планируются в инновационных направлениях. При поддержке государства уже сегодня развивается производство в области нанотехнологий, биофармацевтики, косметологии и новейших техник оздоровления.

IV. Подведение итогов (рефлексивно-оценочный этап)

Таким образом, именно предпринимательство имеет принципиально важную роль, как одно из ресурсов развития страны.

Вопросы:

- Какой была цель нашего урока?
- Достигли ли мы этой цели?
- Если нет, то почему?

Оценка работы обучающихся.

V. Формулирование домашнего задания

Просмотреть дополнительную информацию о роли предпринимательской деятельности и указать достоинства и недостатки, записать в конспект.

Выводы по 3 главе. Рассмотрев методические рекомендации проведения занятий по разделу «Основы предпринимательской деятельности», по дисциплине «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности», можно сделать выводы.

1) Проблемное обучение содержит в своей основе идею индивидуального развития личности обучающихся. Метод содержит способ и характер организации познавательной деятельности обучающихся.

Применяя различные методы и подходы при ведении уроков, для эффективного достижения учебной цели преподавателю необходимо выбирать такие виды учебной деятельности обучающихся, которые наиболее подходят для изучения конкретной темы или решения задачи. В одном случае достаточно диалога, обсуждения проблемы. В другом - необходимо использовать дополнительные источники информации: журналы, учебники, специализированную литературу и т.п.

Так, например, ставя перед собой цель - ознакомить обучающихся с информацией по теме занятия, можно использовать материал урока. Но также ставится цель - не только изложения материала, информации, но и подготовить обучающихся для практического ее использования. В этом случае требуется такая организация занятия, когда обучающиеся узнают новое, приобретают знания и навыки через преодоление трудностей, препятствий, создаваемых постановкой проблем или активного поиска решения выдвинутых познавательных задач.

2) Во время урока, при применении эвристического метода, ставятся вопросы, требующие поиска, что активизирует мыслительную деятельность обучающихся, а это важное условие эффективности обучения. Активность при обучении достигается в том случае, если обучающийся анализирует фактический материал и оперирует им так, чтобы самому получить из него информацию и возможность применить его в жизни.

4. Экономический расчет

Общая стоимость разработки и выполнения проекта.

$C_{\text{общ}}$ определяются соотношением:

$$C_{\text{общ}} = C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + A, \quad (4.1)$$

где

C_1 - материальные затраты (стоимость материалов, использованных в проекте), руб.;

C_2 - затраты на оплату интеллектуального труда по разработке проекта, руб.;

C_3 - затраты на электроэнергию, руб.;

C_4 - затраты на оплату труда рабочих, руб. (не использовалось);

A - амортизация основных средств, руб. (не использовалось);

Расчёт стоимости основных, а также комплектующих изделий C_1 представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Расход материалов на выполнение проекта и их стоимость

Наименование материала (комплектующие)	Ед. измер.	Кол-во	Цена за единицу	Общая стоимость
Бумага «SvetoCopy» 210*297мм 500 листов	Пач.	1	290	290
Заправка картриджа	Шт.	1	300	300
Диск CD (для презентаций)	Шт.	2	15	30
Обложка для выпускной квалификационной работы	Шт.	1	335	335
Итого				995

$C_1 = 995$ руб.

Итого, затраты на материалы для реализации проекта составили **995 руб.**

Затраты на оплату интеллектуального труда по разработке проекта C_2 складываются из затрат на оплату труда научного руководителя проекта $C_{н.р.}$ и теоретической стоимости исполнителя проекта $C_{исп.}$.

$$C_2 = C_{н.р.} + C_{исп.} \quad (4.2)$$

Оплата труда научного руководителя определяется по формуле:

$$C_{н.р.} = T_{н.р.} * t_{н.р.}, \quad (4.3)$$

где $T_{н.р.}$ - тарифная ставка почасовой оплаты научного руководителя, которая составляет 100 руб. час.

$$t_{н.р.} = 14 \text{ часов - норма времени на руководство дипломной работой.}$$

Исходя из этого $C_{н.р.} = 100 * 14 = \mathbf{1400 \text{ руб.}}$

Теоретическая стоимость оплаты труда исполнителя $C_{исп.}$, определяется из соотношения:

$$C_{исп.} = T_{исп.} * t_{исп.}, \quad (4.4)$$

$$T_{исп.} = 6200 \text{ руб. - тарифная ставка рабочего 6-го разряда;}$$

$t_{исп.} = 1 \text{ месяц - время работы исполнителя (студента-дипломника) над проектом согласно графика учебного процесса: } C_{исп.} = 6200 * 1 = \mathbf{6200 \text{ руб.}}$

Исходя из этого: $C_2 = 1400 + 6200 = \mathbf{7600 \text{ руб.}}$

Количество часов при электрическом освещении во время работы над проектом 60 час, стоимость одного кВт/часа 3,38 руб. Мощность лампочки – 0,1 кВт

$$C_{осв} = 60 * 3,38 * 0,1 = \mathbf{202,8 \text{ руб.}} \quad (4.5)$$

Время работы на компьютере 150 час, потребляемая мощность компьютера 0,4 кВт.

$$C_k = 150 * 0,4 * 3,38 = \mathbf{202,8 \text{ руб.}} \quad (4.6)$$

Итого $C_2 = C_{осв} + C_k = 202,8 + 202,8 = \mathbf{405,6 \text{ руб.}}$

Таким образом, себестоимость разработки проекта составила:

$$C_{общ} = \mathbf{995 + 7600 + 405,6 + 0 + 0 = 9000,6 \text{ руб.}}$$

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Методика изучения базовых понятий экономических дисциплин исследует совокупность взаимосвязанных средств, методов, форм обучения экономическим предметам.

Что отличает данную методику? Это то, что обучение тесно связано с экономической жизнью общества. Прикладной аспект позволяет наращивать теорию, расширять понятийный аппарат, выявлять новые принципы и законы. Здесь важно сочетание теории и практики экономического развития, чтобы конкретика не привела к поверхностным, упрощенным знаниям и выводам. Любая учебная дисциплина имеет свой понятийный аппарат, включающий в себя набор категорий, принципов и законов. С их помощью раскрывается методология исследования, предметное содержание дисциплины, выносятся ценностные суждения о данной сфере человеческой деятельности.

Стимулирование познавательного процесса – вот главное назначение метода.

Анализ и изучение методической, педагогической и специальной литературы по проблеме исследования показал, что в настоящее время не существует единого взгляда на проблему классификации методов обучения, и любая из рассмотренных имеет как преимущества, так и недостатки, которые необходимо учитывать на стадии выбора и в процессе реализации конкретных методов обучения.

В связи с этим предполагается разрабатывать новое содержание профессионально-педагогической деятельности педагогов, поддерживать их готовность осваивать и внедрять инновации, востребованные новой образовательной ситуацией, меняются цели и задачи в подготовке обучающихся - акцент переносится с усвоения знаний на формирование компетенций, происходит переориентация обучения на личностно-ориентированный подход.

Рассматривая методику изучения базовых понятий по дисциплинам экономического профиля нужно отметить, что в условиях рыночной экономики выпускник профессионального учебного заведения будет чувствовать

себя защищённым в том случае, если у него сформированы навыки творческой самостоятельности и адаптации к усложняющимся условиям труда. А активное участие обучающихся в разработке новых технологий, программ, обеспечивающих развитие социально - востребованной личности, невозможно без переориентации его деятельности на новые ценности, адекватные характеру научного поиска. Развитие этих навыков осуществляется в учреждениях профессионального образования, как в ходе учебного процесса, так и во внеурочной деятельности.

Актуальность проблемы подготовки обучающихся к творческой деятельности, развитию его исследовательских способностей на современном этапе развития начального профессионального образования возросла, и её изучение за последние годы заметно активизировалась.

Разрабатывая методические рекомендации для проведения занятий по дисциплинам экономического профиля, нужно принимать во внимание тот факт, что эффективное использование методов, форм и средств творческого развития личности в режиме конкретных условий образовательного процесса, будут способствовать привитию потребности самостоятельного творчества, развитию интеллектуальных способностей, у обучающихся будет возникать чувство самоутверждения и самовыражения, появляться попытка проникнуть в содержание экономических процессов, появляться тенденция оценивания производственных процессов самостоятельно и избирательно.

Конечным результатом обучения будет являться не только уровень образованности по данному курсу, но и развитие обучающегося как личности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Андреев, В.И.** Педагогика [Текст]: учебный курс для творческого саморазвития / В.И. Андреев. – Казань: Центр инновац. технологий, 2012. – 608с. – 1000 экз. – ISBN.
2. **Безрукова, В.С.** Педагогика. Проективная педагогика [Текст]: учеб. пособие / В.С. Безрукова. – Екатеринбург: Деловая книга, 2011. – 344 с. – 1000 экз. – ISBN.
3. **Беспалько, В.П.** Слагаемые педагогической технологии [Текст]: / В.П. Беспалько. – М.: Педагогика, 2011. – 192 с. – 100 экз. – ISBN.
4. **Буланова – Топоркова, М.В.** Педагогические технологии [Текст]: учеб. пособие / М.В. Буланова – Топоркова, А.В. Духавнева, В.С. Кукушин, Г.В. Сучков. – Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2012. — 336 с. – 1000 экз. – ISBN.
5. **Вербицкий, А.А.** Личностный и компетентностный подходы в образовании. Проблемы интеграции [Текст]: учеб. пособие / А.А. Вербицкий, О.Г. Ларионова.- М.: Логос, 2012. - 336 с. – 1000 экз. – ISBN.
6. ГОСТ 7.1—84 Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическое описание документа. Общие требования и правила составления. [Текст] - Взамен ГОСТ 7.1-84, 7.16-79, 7.18-79, 7.34-81, 7.40-82; введ. 2004–07–01. – М.: Гос. комитет РФ по стандартизации и метрологии; М.: Изд-во стандартов, 2014. – 170 с.
7. **Зинченко, В.П.** Психологические основы педагогики (Психолого-педагогические основы построения системы развивающего обучения Д. Б. Эльконина — В. В. Давыдова) [Текст]: учеб. пособие / В.П. Зинченко, С.Ф. Горбов, Н.Д. Гордеева. – М.: Гардарики, 2011. — 431 с. - ISBN 5-8297-0118-9.
8. **Кукушин, В.С.** Теория и методика обучения [Текст]: учеб. пособие / В.С. Кукушкин. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. - 476 с. – 100 экз. – ISBN.

9. Методика преподавания экономики: опыт и проблемы [Текст]: Сборник методич. статей. Вып. 1 / под ред. Е.В. Огурцовой. - Саратов: Издательский центр «Наука», 2011. – 72 с. – 1000 экз. – ISBN.

10. **Михеева, С.А.** Школьное экономическое образование: методика обучения и воспитания [Текст]: учебник для ВУЗов / С.А. Михеева. – М.: Вита-Пресс, 2012. – 328 с.

11. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования [Текст] под ред. Е.С. Полат, М.Ю. Бухаркина, М.В. Моисеева, А.Е. Петров. — М.: Издательский центр «Академия», 2013. — 272 с. – 1000 экз. – ISBN.

12. **Панфилова, А.П.** Инновационные педагогические технологии: Активное обучение [Текст]: учеб. пособие для студ. вузов / А.П. Панфилова. - М.: «Академия», 2013. -192 с. - ISBN 978-5-7695-6220-4.

13. Практикум по Методике профессионального обучения [Текст]: / под ред. А.А. Жученко, Н.А.Смирнова, Ю.А. Митина. – Екатеринбург: Росс. гос. проф.-пед. ун-та, 2014. – 84 с. – 1000 экз. – ISBN.

14. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации [Текст]: офиц. текст. – М.: Маркетинг, 2015. – 39, [1] с.; 20 см. – 10000 экз. – ISBN 5-94462-025-0.

15. **Селевко, Г.К.** Современные образовательные технологии [Текст]: учеб. пособие / Г.К. Селевко. — М.: Народное образование, 2011. — 256 с. — ISBN 5-87953-127-9.

16. **Скакун, В.А.** Организация и методика профессионального обучения [Текст]: учеб. пособие / В.А. Скакун. - М.: ФОРУМ - ИНФРА-М. 2011. - 178 с. – 100 экз. – ISBN.

17. **Хвесеня, Н.П.** Методика преподавания экономических дисциплин [Текст]: учебно-методический комплекс / Н.П. Хвесеня, М.В. Сакович. – Минск: БГУ, 2011. – 116 с. – 1000 экз. – ISBN.

18. **Эрганова, Н.Е.** Методика профессионального обучения [Текст]: учеб. пособие для студ. высш. и сред. учеб. заведений / Н. Е. Эрганова.– М.: Академия, 2013. – 160с. - ISBN5-7695-3183-5.

19. Интерактивные методы обучения в системе современного среднего профессионального образования [Электронный ресурс] – Электрон, текстовые – сайт «Инфоурок» - режим доступа <https://infourok.ru/> дата обращения 10 мая 2016 22:45:25.

20. Категория Педагогика [Электронный ресурс] – Электрон, текстовые – сайт «Студопедия» – режим доступа <http://studopedia.ru/Pedagogika/> дата обращения 03 мая 2016 10:56:19

21. Методика преподавания экономических дисциплин: учебно-методический комплекс [Электронный ресурс] - Электрон, текстовые – сайт «Образовательная сеть «Знание» – режим доступа <http://www.uchebnikfree.com/prepodavaniya-metodiki/metodika-prepodavaniya-ekonomicheskikh.html> / дата обращения 03 мая 2016 23:18:45.

22. Методика, принципы, формы и методы преподавания экономики [Электронный ресурс] - Электрон, текстовые – сайт «Информационно-методический центр» – режим доступа <http://www.imc-new.com/index.php/teaching-potential/58-metodrecommend/262..> / дата обращения 15 мая 2016 10:48:45.

23. Методические рекомендации по подготовке и проведению занятий [Электронный ресурс] – Электрон, текстовые – сайт «Студопедия» – режим доступа http://studopedia.ru/1_13177%20_metodicheskie-rekomendatsii-podgotovke-i-provedeniyu-zanyatyy.html / дата обращения 25 мая 2016 10:34:12.

24. Переход на новую структуру среднего профессионального образования в условиях изменения образовательного законодательства [Электронный ресурс] – Электрон, текстовые – сайт «Российское образование» - режим доступа <http://spo-edu.ru/> / дата обращения 06 мая 2016 14:25:10.

25. Практическая направленность деятельности учащихся на уроках экономических дисциплин в условиях НПО и СПО [Электронный ресурс] – Электрон, текстовые – сайт «Открытый класс» – режим доступа <http://www.openclass.ru/node/163706> / дата обращения 15 мая 2016 09:23:56.

26. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс] – Электрон, текстовые – сайт «Академик» – режим доступа <http://dic.academic.ru/> 05 мая 2016 08:25:14.

27. ФГОС СПО нового поколения. Федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования [Электронный ресурс] – Электрон, текстовые – сайт «Российское образование» - режим доступа <http://www.edu.ru/abitur/act.86/index.php> / дата обращения 06 мая 2016 13:55:10.

28. Федеральный Закон «Об Образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Электрон, текстовые – сайт «Российское образование» - режим доступа <http://www.edu.ru/abitur/act.34/index.php> / дата обращения 10 мая 2016 12:30:36

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Тесты по теме «Понятия предпринимательства и предпринимателя. Условия развития и основные задачи предпринимательства»

Вопрос № 1.

Предпринимательской деятельностью считается:

- А) Организация производства по выпуску детских стульчиков
- Б) Организация производства булочных изделий за счет собственных средств и под свою личную ответственность
- В) Организация выставки прикладного творчества.

Вопрос № 2.

Риск – это:

- А) Непредвиденные расходы для ремонта приемника
- Б) Потеря кошелька
- В) Опасность неудачи.

Вопрос № 3.

Основой свободного предпринимательства является:

- А) финансы
- Б) сохранение коммерческой тайны
- В) частная собственность.

Вопрос № 4.

Что способствует росту предпринимательской деятельности?

- А) научно-технический прогресс
- Б) конкуренция
- В) образование.

Вопрос № 5.

Какое определение считается лучшим для характеристики предпринимателя:

- А) человек, который хорошо разбирается в делах компании
- Б) человек, который управляет компанией
- В) человек, который принимает на себя риск ведения дел компании
- Г) человек, который знает, как продавать товар.

Вопрос № 6.

Предприимчивость – это:

- А) нужда в чем-либо
- Б) способность принимать оптимальные решения, мыслить и действовать неординарно
- В) способность осуществлять действия без чужой помощи, собственными силами
- Г) чувство успешности для деятельности, рождение самим какой-либо идеи, создание чего-то нового, прогрессивного.

Ответы: (слайд презентации)

Вопрос	1	2	3	4	5	6
Ответ	Б	В	В	Б	В	Б

- Если нет ошибок, то оценка «5»;
- Если 1-2 ошибки, то оценка «4»;
- Если 3 ошибки, то оценка «3»;
- Если более 3 ошибок, то оценка «2».

ПРИЛОЖЕНИЕ Б**Характеристика предпринимателя. (Конспект).**

Желание

Инициатива / агрессивность

Энергия

Низкая потребность в поддержке

Спокойствие в условиях неопределенности

Настойчивость

Ответственность

Умение разрешать проблемы

Сила убеждения

Самодисциплина

Рациональное использование денег

Уверенность в себе

Самолюбие

Осведомленность о рынке.

Жадность

Нечестность

Паранойя

Неумение разбираться в людях

Нетерпение

Недостаток знаний в области бизнеса

Пренебрежение контролем.

Полезные свойства

Желание

Неоспорим тот факт, что успешный предприниматель прежде всего должен горячо желать стать таковым. Если желание достигнуть успеха не достаточно сильное, предприниматель просто не сможет сделать всего, что нужно для успеха. Желание - это основа, которая поддерживает все другие характеристики. Почти все успешные предприниматели говорят о том, что они определенно хотели работать на себя.

Умение разрешать проблемы

Управление предприятием - это постоянная головоломка, длинная цепь проблем, требующих решения. Если вы не любите решать проблемы, особенно те, которые полны неопределенности, то, возможно, карьера предпринимателя будет для вас слишком сложна. Владельцы бизнеса проводят большую часть времени, улаживая конфликты - пытаюсь выявить проблемы, мешающие их бизнесу, и решить их.

Ответственность

Победители понимают, что если достижение успеха вообще возможно, именно они сами будут ответственными за этот успех. Никто другой за них это не сделает. Пока люди не возьмут на себя полную ответственность за свое будущее, у них не будет будущего. Успешные предприниматели настолько привыкли брать на себя ответственность за свою жизнь, а также за все вокруг, что они мало над этим задумываются.

Настойчивость

Это качество можно назвать настойчивостью, упорством, решимостью. Успешные предприниматели настойчивы в стремлении к успеху. Они не сдаются легко, даже когда это казалось бы наиболее разумным шагом. Успех не приходит к людям, которые слишком быстро отказываются от своего бизнеса.

Спокойствие в условиях неопределенности

Структура и определенность - редкое явление в предпринимательском мире. Предприниматель должен существовать и процветать в многовариантной среде, где отсутствует порядок. Обычно существует много альтернативных решений, и немногие люди знают, что выбрать, а каких решений избегать. Неопределенность разрушает многие личности. Они просто не могут работать в неструктурированной среде, которая постоянно предлагает им множество противоречивых решений.

Низкая потребность в поддержке

Когда человек работает в типичной крупной корпорации, он окружен другими людьми, готовыми оказать ему поддержку в его работе. Секретари, научные работники, бухгалтеры и другие работники помогают руководителю выполнять возложенные на него обязанности. У предпринимателей же, особенно начинающих, практически нет такой поддержки.

Энергия

Энергичность разных людей, несомненно, различается. Иногда это вопрос физического здоровья; здоровые люди определенно обладают большей энергией, чем страдающие каким-либо заболеванием. Надо отметить, что хорошее здоровье - один из важных факторов успеха в бизнесе.

Инициатива / агрессивность

В предпринимательском мире ничего не происходит, пока кто-то не сделает так, чтобы это произошло. Предприниматели дают начало всему. Если бы они этого не делали, мир бы просто бездействовал и накапливал долги. Чтобы начать действовать, предпринимателю нужна инициатива, конкретные действия, а не слова. В мире очень много тех, кто только говорит, и очень мало тех, кто делает. Часто встречаются успешные предприниматели, которые просто начали действовать - открыли бизнес, и только потом начали задумываться о последствиях. Безусловно, инициативность является одной из ключевых характеристик успешных людей.

Осведомленность о рынке

Предприниматели осведомлены о том, что происходит на рынке, настроены на него. В своих действиях они руководствуются состоянием рынка. Разделы этого учебника, посвященные маркетингу, содержат много информации, относящейся к этому критическому аспекту бизнеса. Некоторые утверждают, что, вероятно, наиболее важная характеристика, отличающая предпринимателя от других - это его быстрая реакция на возможности, представляющиеся на рынке.

Уверенность в себе

Очевидно, что если люди не уверены в своих способностях, они вряд ли займутся собственным бизнесом. Требуется много уверенности, чтобы выделиться из общей массы и заняться чем-то самостоятельно. Неудивительно, что большинство успешных предпринимателей излучает уверенность в себе, иногда излишнюю. Это тоже может привести к беде. Они могут быть так уверены в своих способностях, что верят в то, что добьются успеха, чем бы ни занимались. Но на самом-то деле, мало кто настолько талантлив. Проблема в том, что многим людям не хватает уверенности в себе. Однако большая разница между предпринимателями и другими людьми в том, что предприниматели могут контролировать свои страхи и развивать свой бизнес.

Рациональное использование денег

Трудно достичь успеха в бизнесе, если владельцы платят слишком много за то, что приобретают, и не получают достаточно за то, что продают. Предприниматели должны знать цену: цену деньгам и цену вещам. Если владельцы предприятия закупают товар по достаточно низкой цене, в большинстве случаев прибыль обеспечена. Многие начинающие предприниматели прогорают, потому что тратят слишком много денег на вещи, мало влияющие на успех компании - такие, как дорогие автомобили, шикарные офисы, дорогое жилье.

Самодисциплина

В бизнесе приходится браться за большое количество неотложных дел, и далеко не всегда эти занятия приятны. Некоторые виды деятельности вам

нравятся меньше, некоторые больше. Предприниматели должны уметь заставить себя делать то, что необходимо. Если человек не может себя контролировать, то кто сможет? И что этот человек сможет контролировать?

Сила убеждения

Успешные предприниматели обычно очень убедительны. Им это необходимо. Они должны убеждать других людей сделать что-то для них - например, одолжить им деньги, работать на них, покупать у них товар или продавать им товар на выгодных условиях. Убеждение - их основной инструмент. Предприниматель должен убедить людей сделать то, что ему нужно.

Нежелательные свойства предпринимателей.

Но наряду с полезными качествами, есть еще и черты характера, которые особенно нежелательны для предпринимателя. Такие черты могут создать для предпринимателя серьезные проблемы. Неслаженность в коллективе, различные непредвиденные убытки.

Жадность

Нечестность

Паранойя

Неумение разбираться в людях

Нетерпение

Недостаток знаний в области бизнеса

Пренебрежение контролем.

Пренебрежение контролем

Изучение неудач в бизнесе ясно демонстрирует, что одной из наиболее частых причин банкротства является отсутствие систем контроля в бизнесе. Предприниматель просто не знает, как контролировать затраты, товарно-материальные запасы, наличность и свой персонал. Они хотят свободы. Они хотят делать то, что им нравится. Это звучит прекрасно, однако не работает в

мире бизнеса. Хорошее предприятие - это полностью контролируемая экономическая деятельность.

Недостаток знаний в области бизнеса

Многие неудачи предпринимателей объясняются исключительно недостатком знаний в области бизнеса. Предприниматель просто недостаточно знал о предприятии, чтобы добиться успеха. В любом начинании необходимо приобрести огромное количество знаний.

Нетерпение

Развитие нового предприятия часто требует достаточно много времени. Некоторые события просто нельзя торопить. Доработка продукта может занять год, и эта задержка может вывести предпринимателя из себя. С таким отношением к делу вы просто потеряете время и деньги, как свои, так и других людей. Здесь необходимо усвоить следующее: достижение некоторых результатов требует какого-то времени, независимо от приложенных вами усилий.

Неумение разбираться в людях

Трудно добиться успеха в бизнесе без сторонней помощи. Нам необходимы другие люди - партнеры, сотрудники, инвесторы, поставщики и клиенты. Однако многие неудачи являются результатом ошибочного суждения о других людях. Возможно, они были не настолько талантливы, как предполагалось, и не обладали способностями, необходимыми для данной работы.

Нечестность

Нельзя переоценить важность доверия в предпринимательском успехе. С предпринимателем, которому люди доверяют и в которого верят, может произойти ошеломляющий успех. Если же предприниматель не пользуется доверием, его ждут тяжелые испытания.

Жадность

Жадность у предпринимателя может принимать несколько форм. Некоторые жадны настолько, что не желают делиться успехом со своими сотрудниками - с теми, кто помог им добиться успеха. Отказываясь платить подчи-

ненным то, что они заслуживают, предприниматель в лучшем случае их теряет. Существует множество примеров успешных предпринимателей, от которых ключевые сотрудники ушли, чтобы основать конкурирующие фирмы, когда босс отказался делиться с ними доходами. Жадность ассоциируется с краткосрочными действиями, ради которых приносится в жертву долгосрочный успех.