

КЕЙС-ИГРА «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?»

С.Б. Туровская

Новосибирск, МБОУ «Гимназия № 3 в Академгородке»

Любой человек в нашем обществе ежедневно сталкивается с многочисленными вопросами, которые активно вовлекают его в процесс взаимодействия с финансовыми институтами. Такое взаимодействие начинается ещё в детстве, и по мере взросления уровень решаемых задач постоянно повышается. Очевидно, что уже в школьном возрасте у ребёнка необходимо сформировать те базовые понятия и навыки, которые в последующем позволят ему принимать оптимальные финансовые решения, с успехом решать возникающие финансовые проблемы. Кроме того, примерно с 8 класса начинается особая стадия в жизни подростка. Это время поиска себя, определение жизненного пути, своей будущей профессии.

Среди огромного разнообразия профессий у детей есть и ещё один путь – стать предпринимателем. Далее представлена методическая разработка игрового урока по теме «Собственный бизнес». Темы, связанные с изучением предпринимательства и бизнеса невозможно изучать без практических занятий, так как в таких темах намного важнее личный опыт, чем теоретические знания. Поэтому метод, соединяющий в себе решение кейсов, то есть конкретных ситуаций, с которыми он может столкнуться, если захочет начать свой бизнес, с игровой техникой и соревновательным элементом помогут детям понять, как применять имеющийся у них знания на практике. Данное занятие предполагается как завершающее тему, то есть дети будут подготовлены к содержащимся в игре терминам.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что развитие малого и среднего бизнеса является приоритетной задачей государства. Однако детей, предпринимателей будущего, необходимо подготовить к тому, что предпринимательство и деньги – это не только прибыль и «работа не на дядю», но и необходимость много и усердно работать, а также реальные риски и необходимость брать на себя и только себя ответственность за каждое принятое решение. Данная игра в простой, игровой форме поможет детям почувствовать, что за любое их решение в мире бизнеса следуют последствия – как положительные, так и отрицательные.

Игра состоит из 7 этапов, на каждом детям предлагается ситуация и несколько выходов из неё. В ряде случаев дети должны сами предложить выход из ситуации. Каждый вариант влечёт за собой или прибыль, или потери. Целью игры для детей является, как минимум, сохранить свой стартовый капитал, а как максимум – приумножить.

Игра рассчитана на учеников 8-11 класса, в зависимости от места положения темы «Предпринимательство» в курсе «Экономика» или другом курсе социально-экономической направленности (например, «Технопредпринимательство», «Основы предпринимательства», «Финансовая грамотность» или «Обществознание»).

Основная часть

Тема: Кейс-игра «Предприниматель: быть или не быть?»

Класс: 8-11

Тип урока: Обобщение и систематизация знаний и умений

Форма урока: Кейс-игра

Методы и приёмы: Активные методы обучения: кейс-метод, групповая работа, игра

Целью игры является самоидентификация ученика как потенциального предпринимателя.

Задачи:

- 1) Понимать порядок функционирования предприятия,
- 2) Уметь оценивать возможные риски и понимать личную ответственность за принятые решения
- 3) Знать ключевые этапы создания бизнеса, а также основы маркетинга и менеджмента, необходимые для управления вновь созданным предприятием.

Базовые понятия и знания:

Бизнес, уставный капитал, доходы, расходы, прибыль, маркетинг, менеджмент, функции маркетинга и менеджмента в работе предприятия, малый и средний бизнес, определение рисков и их снижение.

Личностные характеристики и установки: понимание порядка функционирования предприятия, необходимости учёта доходов и расходов в процессе ведения бизнеса.

Умения: рассчитывать прибыль, строить структуру управления на предприятии.

Компетенции: знание ключевых этапов создания бизнеса, финансовых расчётов, необходимых для ведения бизнеса, знание основ маркетинга и менеджмента, необходимых для управления вновь созданным предприятием.

Требования к личностным результатам:

- понимание личной ответственности за решения, принимаемые в процессе предпринимательской деятельности

Требования к интеллектуальным (метапредметным) результатам:

- своевременный анализ финансовой информации и адаптация её к потребностям предприятия;
- подбор альтернативных путей достижения поставленных целей;
- анализ и интерпретация полученных ранее знаний для подбора оптимального решения.

Требования к предметным результатам:

- владение основными принципами принятия оптимальных финансовых решений в процессе предпринимательской деятельности

Ресурсное обеспечение: компьютер, мультимедийное оборудование, 7 кейсов, раздаточный материал для первого шага, презентация-игра (в ней содержатся правила игры, карта для прохождения игры и описание кейсов)

Рисунок 1

Пример слайдов презентации-игры: Игровая карта



Описание игры.

Правила: Каждая команда проходит через 7 этапов. На каждом этапе они должны сделать выбор. Каждый выбор приведёт к каким-либо последствиям. Игра считается пройденной, если фирма сумела сохранить свой изначальный капитал. Выиграет та команда, у кого будет большая прибыль (в процентном отношении к стартовому капиталу).

За каждый правильный ответ +10%, за каждый неправильный - -15%. Бонус - +5%

Этапы игры

1) Открытие

1.1 Монополист. У вас есть принципиально новый товар, следовательно, у вас не будет конкурентов, вы монополист. Ваш стартовый капитал – 5 миллионов. Сложности – положение монополиста таит в себе опасность заиграться властью.

1.2 Государственное предприятие. Вы решаете открыть предприятие по производству товара, который очень важен для государства в целом. Вам будет обеспечен стабильный спрос на товары, но государство будет владеть контрольным пакетом акций компании. Стартовый капитал – 100 миллионов. Сложности – государство может не согласиться с вашими управленческими решениями

1.3 ООО. Вы решаете открыть предприятие в конкурентной среде. У вас есть достаточно денег, и вы организуете ООО. Стартовый капитал 500 тысяч. Сложность – высокая конкуренция, необходимо выделиться

1.4 ИП. Вы решаете открыть свой маленький бизнес и регистрируете себя как ИП. Стартовый капитал 100 тысяч. Сложность – мало условий для малого бизнеса, высокая конкуренция, важно правильно выбрать сегмент.

2) Стратегия бизнеса. Вам надо выбрать правильную в вашем случае стратегию бизнеса. У каждого предприятия есть издержки. Главными статьями затрат или издержек является траты на технологию и затраты на рекламу. Вам нужно распределить ваш стартовый капитал наиболее удачным способом. Варианты: вложить все деньги в рекламу (не важно какое качество, главное, чтобы о нас узнали) или вложить все деньги в разработку технологии, что повысит качество товара (по-настоящему качественному товару и не нужна реклама). Можно предложить свой вариант.

Ответ: Для Монополии и ГУП более правильный второй вариант. Для ИП и ООО – первый. Если предложат свой – прибыль правильного варианта плюс бонус.

3) Выбор сегмента рынка. Определившись с основной стратегией

вашего бизнеса, вам необходимо выбрать рыночный сегмент, то есть вашу целевую аудиторию (или тех, кому вы будете продавать товар). Предложите здесь свой вариант

Ответ: Монополисты могут выбирать любую аудиторию, но большую прибыль получают в случае, если будут ориентироваться на средний и высший класс. ИП и ООО низший и средний. А ГУП должны вспомнить, что их главным заказчиком является государство.

4) Кризисная ситуация. На нашу страну наложили новый ряд санкций. Из-за этого вы потеряли часть рынков сбыта (вы экспортировали свой товар за рубеж, теперь вы не имеете такой возможности). Данное событие привело к снижению вашей прибыли за счёт снижения объёма продаж. Что вы будете делать: пытаться перевозить свой товар контрабандой, найдёте дополнительный рынок сбыта в своей стране или начнёте поставлять в страну, которая не ввела санкции?

Ответ: первый вариант неправильный, так как незаконный (хотя и может принести прибыль, -5% для крупных, -20% для маленьких). Для ИП и ООО – первый вариант, Для ГП и монополиста - второй

5) Плюсовая ситуация. Благодаря научно-техническому прогрессу и достижениям отечественной науке ресурс, необходимый вам для производства вашего товара, существенно снизился в цене, что, естественно, значительно увеличило вашу прибыль (снижение издержек). За счёт этого у вас высвободилось определённое количество денег, которые вы можете вложить в развитие вашего бизнеса. Во что вы вложите в первую очередь: Купите новое оборудование, наймёте новых работников, увеличите расходы на рекламу, увеличите зарплату топ-менеджерам

Ответ: четвёртый вариант неправильный для всех. Для ИП – 3 правильный. ООО – 2, 3. Для остальных все три варианта верные, можно сделать разные прибыли.

6) Стагнация. Анализирую положение дел вашей фирмы, вы заметили, что фирма находится в состоянии стагнации (застоя). С одной стороны, у вас есть стабильные продажи, что позволяет вам иметь прибыль. С другой стороны, уровень продаж уже давно не растёт, что в будущем может привести к плохим последствиям. Что вы будете делать: перебросите все силы на поиск новых клиентов (стимулирование менеджеров по продажам, дополнительные расходы) или оставите всё как есть?

Ответ: для 1.1 и 1.2 можно оставить всё как есть. 1.3, 1.4 – первый вариант (несмотря на увеличение расходов сейчас, это поможет выйти из стагнации)

7) Варианты развития. Ваше предприятие стало достаточно стабильным и вам надо выбрать варианты расширения и развития. Что это будет: освоение новых рынков или внедрение новой линейки товаров?

Ответ: В зависимости от прибыли на последнем этапе. Если прибыль маленькая, то правильный ответ – новые рынки. Если большая, то можно выпускать новый товар.

В конце игры модератор (учитель) подводит итоги игры, объявляет победителя, а также обсуждает с детьми игру.

Технологическая карта

Этап	Действия учителя	Действия ученика	Ресурс	Социальная форма	Время
------	------------------	------------------	--------	------------------	-------

1. Мотивационно-целевой Обсуждение:

Кто задумывался о том, чтобы стать предпринимателем?

Какие качества должны быть у предпринимателя?

Что должен знать предприниматель? Высказывают своё мнение, определяют какую учебную проблему будут решать на уроке Мультимедийное оборудование Класс, фронтальная 8

2. Учебные действия Деление учащихся на группы. Объяснение правил «кейс игры»

Проведение жеребьевки и определение организационно-правовых форм предприятий для каждой из групп. Деление учащихся на группы

Активное слушание правил «кейс игры»

Выбор рынка работы предприятий Мультимедийное оборудование, презентация групповая 10

3. Этап применения знаний и умений в практической

Деятельности (игра) Координирует работу групп на всех этапах кейс-игры. Консультирует учеников Прохождение всех этапов «кейс-игры». Выбор стратегии для своего предприятия.

Подсчет прибыли и убытков на всех этапах кейс-игры Шаг 1: открытие;

Шаг 2: стратегия бизнеса; Шаг 3: сегмент рынка; Шаг 4: кризисная ситуация; Шаг 5: плюсовая ситуация; шаг 6: стагнация; шаг 7: варианты развития. Мультимедийное оборудование, презентация групповая 22

4. Рефлексивно-оценочный. Выявляет качество и уровень усвоения знаний, отработанных умений, оценивание работы учащихся, подведение итогов работы групп.

1. А кто теперь хочет стать предпринимателем? Учащиеся проводят анализ работы своих предприятий, Определяют свои способности к предпринимательской деятельности. Анализируют, какие совершили ошибки и, что, наоборот, удалось хорошо

Заключение

В заключении хотелось бы ещё раз обозначить важные отличительные черты данной методической разработки. Такое занятие не просто рассказывает детям о предпринимательстве – оно в игровой форме показывает ситуации, с которыми может столкнуться реальный предприниматель. Поиграв в такую игру, ученики смогут для себя понять готовы ли они стать предпринимателем, готовы ли принимать на себя всю ответственность за принятые решения, готовы ли оценивать риски. Так как это занятие является обобщающим по теме, то оно помогает детям понять, как применить те знания, что они получили в течении модуля, на практике. И наконец, данная разработка предполагает сочетание двух методов – игры и кейс-метода, что поможет сгладить недостатки обоих методов.

Список литературы

1. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 17 мая 2012 г. N 413, с изменениями и дополнениями от 29 декабря 2014 г., 31 декабря 2015 г.). – М.: Просвещение, 2016.- 63 с.

2. Национальный университет «Высшая школа экономики». -<https://fmc.hse.ru/10-11forms>

3. Статистический портал Высшей школы экономики – www.stat.hse.ru

4. Сайт информационно-аналитического агентства РБК: www.rbc.ru/РосБизнесКонсалтинг

5. Сайт «Основы экономики»: <http://basic.economicus.ru>