**Бизнес-игра"Фирма".**

**Ход мероприятия.**

Себе под нос учитель бубнит: “Кто-о меня-я слы-ы-ышит… поднимите правую руку“. Некоторые ученики наверняка насторожатся.
\_\_\_Учитель продолжает: “Кто-о меня-я слы-ы-ышит… поднимите обе руки“. В воздух поднимается несколько пар рук.
\_\_\_“Кто-о меня-я слы-ы-ышит… – все так же тихо, слегка растягивая ударные гласные, бубнит он, — хлопните в ладоши два раза“. Раздаются хлопки, которые настораживают даже тех, кого и громким голосом не сразу дозовешься.
«Внимание ко мне!» Все садятся. Чуть повысив голос (но не напрягая его), учитель продолжает урок.

**Слайд 1-14**

Для начала, я предлагаю определить о каком понятии идет речь?

Сегодня мы с вами проведем бизнес-игру "Фирма".

**Слайд 15**

**Эпиграф:**

**Бизнес - это игра, величайшая игра в мире, если Вы умеете играть в нее**

***Уотсон Томас Старший - (основатель компании "IBM"***

Разделить на две команды:

Для этого берется две ксерокопии денег разного достоинства 50 и 100 рублей. Каждая купюра разрезается на восемь частей. Все участники по очереди вытягивают из шкатулки бумажный кусочек, который является фрагментом денежной купюры какого-либо достоинства. Составив кусочки купюры, участники образуют две команды для участия в игре.

**Слайд 16**

Бизнес (предпринимательство) – это самостоятельная хозяйственная деятельность, направленная на создание и предложение обществу чего-то нового, направленного на удовлетворение потребностей людей, и за это они готовы платить. Предприниматель – это новатор. Человек, готовый идти на риск, предлагая, это новое. Его успех – это признание общества. А признание общества – это прибыль, которую он получает от реализации своих идей. Однако прибыль для настоящего предпринимателя – это не самоцель, а мера измерения его успеха. Что бы быть успешным, следует работать над собой. Выявляя и развивая предпринимательские качества. А в роли общества у нас будут наши гости. (приготовить коробочки, монетки и рассказать условия, оценивать будут каждый тур)

Правила оценивания: по каждому конкурсу «общество» дарит монетки понравившейся команде, которые они слаживают в копилки команд (сколько конкурсов, столько и монеток дать каждому члену «общества»). Главный критерий: сплоченность команд.

**Вопрос? Кто считает себя лидером? Выходите к доске**

Берете высокий стул,

кладете под него доллар,

садитесь на стул.

Задача: Взять этот доллар.

Решение: Встаете со стула и поднимаете доллар.

Мораль: Чтобы заработать денег, надо как минимум приподняться и не сидеть сложа руки

Самым смелым вручается должности генеральных директоров. (бейджики)

На время мероприятия вы станете фирмами и познакомитесь с основными принципами ее работы.

* Слова учителя:
* Каждый из нас имеет свои сильные стороны. Каждый умеет что-то делать хорошо. Кто-то хорошо учится и разбирается в сложных предметах; кто-то может сделать прическу и умеет вкусно готовить; кто-то сильный и спортивный; кто-то остроумный и сообразительный.

Итак директора у вас есть, предлагаю разделить портфели должностей:

Портфели, которые вам предложены это:

* Генеральный директор
* Менеджеры по рекламе
* Бухгалтера
* Юристы
* Экономисты

Листочки собираются и зачитываются вслух учителем. Итак, все вы очень талантливые люди (предприниматели), которые хотят открыть свою фирму. Иногда один человек не в силах что-то изменить, что есть области, в которых другие лучше вас, что есть люди, с которыми вы понимаете друг друга с полу-слова, с полу мысли, и ваша совместная работа просто обречена на [успех](http://www.centr-crm.ru/). Тогда, то вы и узнаете, что означает слово **команда** и на сколько она важна в бизнесе и в жизни. Когда энергия и талант каждого из вас складываясь вместе, превращается в нечто потрясающее по своей мощи и [силе](http://www.centr-crm.ru/zdorove/blog.html).

**Презентация "фирмы"**

## Перед вами, как предпринимателями встала задача организовать производство, т. е. составить бизнес-план.

бизнес – план.

1. Наименование проекта
2. Описание проекта (бизнес-идея)
	1. Месторасположение реализации проекта;
	2. Краткое описание планируемой к производству продукции (товаров, услуг), их уникальность, рыночный потенциал и перспективы расширения производства продукции.

*По ходу выступления записывают название фирмы на табличке и выставляют их на стол. Объясняют тот или иной выбор портфелей. Защищают бизнес-планы.*

**Задание для юристов: Получение лицензии**

Чтобы фирма начала свое существование, ей необходимо получить лицензию на осуществление своей деятельности.

Лицензия - это разрешение, выдаваемое государством на право хозяйственной деятельности.

Чтобы вам получить лицензию, необходимо ответить на вопросы комиссии по лицензированию

**Для предпринимателя не особенно важно иметь специальное экономическое образование, но, знать некоторые экономические понятия и явления все же необходимо.**

1. Банк (Кредитно-финансовое учреждение, осуществляющее операции, связанные с накоплением денежных средств)
2. Дача денег в долг на определенный срок (Ссуда, кредит)
3. Неплатежеспособность из-за отсутствия средств (Банкротство)
4. Оператор на бирже (Брокер)
5. Место, где заключают сделки по продаже акций и облигаций (Биржа)
6. Название денег в международном обращении (Валюта)
7. Операция с помощью, которой предприниматель может оградить себя от риска случайной гибели продукции (Страхование)
8. Одна из форм торговли особо ценными товарами (Аукцион)

*Выдается лицензия*[*(Приложение1)*](http://festival.1september.ru/articles/550633/pril1.doc)

**Задание для бухгалтеров:**

**Заработки стартового капитала**

Чтобы фирма могла осуществлять свою деятельность, ей необходим стартовый капитал. Представьте, что мы попали на ярмарку, где продается все на свете. Но вы замечаете только то, чего нельзя купить ни за какие деньги. Например, я говорю: «За деньги можно купить кровать», а вы замечаете: «Но не сон». Понятно? Продолжим.
Учитель читает начало предложений, дети заканчивают фразы (можно хором)

– за деньги можно купить часы… (но не время)
– за деньги можно купить лекарство… (но не здоровье)
– за деньги можно купить книгу… (но не мудрость)
– за деньги можно купить телохранителя… (но не друга)
– за деньги можно купить еду… (но не аппетит)
– за деньги можно купить дом… (но не семью)
– за деньги можно купить положение в обществе… (но не уважение людей)

– за деньги можно купить поцелуй… (но не любовь)
– за деньги можно купить развлечения… (но не счастье)
– за деньги можно купить икону… (но не веру)
– за деньги можно купить целый континент… (но не Родину)
– за деньги можно купить орден… (но не подвиг, не честь)
– за деньги можно купить клоунов… (но не хорошее настроение)
**Общество оценивает оригинальность и правильность оценок**

Итак, вы заработали стартовый капитал, но помните, чем бы вы ни занимались в будущем, что самые дорогие вещи не имеют цены! Не обедняйте себя, стараясь все соизмерить с деньгами. Далеко не все на свете продается и покупается.

**Задание для менеджеров по рекламе:**

**Реклама товара.**

Первоначальный капитал у вас уже есть, значит можно запускать в продажу товар. Но вы знаете что: "Не похвалишь, не продашь". Т.е. двигатель торговли это ... реклама. Без нее объем продаж будет незначительным. Поэтому вам необходимо прорекламировать свой товар так, чтобы всем захотелось его приобрести.

*2 минуты обсуждение, потом выступление*

**Задание для экономистов:**

**3аключение договора.**

Увидев вашу рекламу, некоторые страны захотели с вами сотрудничать. Чтобы подписать с ними договор, необходимо определить денежные единицы этих стран. Если вы определяете правильно, значит, договор подписан. [*(Приложение4)*](http://festival.1september.ru/articles/550633/pril4.doc)

* Латвия (лат)
* Болгария (лев)
* Украина (гривна)
* Франция (евро)
* Китай (юань)
* Польша (злотый)
* Индия (рупий)
* США (доллар)
* Япония (йена)
* Великобритания (фунт стерлингов)
* Белоруссия (рубль)
* Чехия (крона)
* Ирак (динар)
* Канада (канадский доллар)
* Аргентина (песо)
* Бразилия (реал)
* Чили (песо)

*2 минуты обсуждение*

**Подведение итогов игры. Рефлексия.**

*Обсуждая в конце урока результаты своих наблюдений,  учащиеся смогут объективно оценить свою активность и качество работы.
Для того, чтобы закончить урок на положительной ноте можно воспользоваться одним из вариантов упражнении «Комплимент» (Комплимент-похвала, Комплимент деловым качествам, Комплимент в чувствах), в котором учащиеся оценивают вклад друг друга в урок и благодарят друг друга и учителя за проведенный урок. Такой вариант окончания урока дает возможность удовлетворения потребности в признании личностной значимости каждого.*