Муниципальное автономное образовательное учреждение

«Татановская средняя общеобразовательная школа»

План открытого урока в рамках педагогической мастерской: «Интеграция учебно – тематических модулей по агробизнесу в различных предметных областях».

Предмет – обществознание. Класс 9.

**Тема урока: « Я - успешный предприниматель!»**

«Для корабля нет попутного ветра, если он не знает, куда плыть»

 (Сенека)

**Тип урока** – комбинированный с элементами деловой игры.

**Цель:** освоение на практике процедуры работы с бизнес-идеей, как первой ступенью бизнес-планирования, изучение структуры бизнес-плана.

 План урока

1. Знакомство с целью и планом урока.
2. Презентация бизнес – идей учащихся.
3. Структура бизнес – плана.
4. Закрепление. Деловая игра «Капитал».
5. Общий вывод по теме.

**Задачи:**

1. Познакомить учащихся с процедурой самопрезентации бизнес – идей.
2. Закрепить знания о системе работы с бизнес – идеей.
3. Дать представление о бизнес – плане. Познакомить обучающихся с его структурой.
4. Развить лидерские качества и самостоятельность обучающихся при проведении деловой бизнес – игры.
5. Способствовать формированию предпринимательских компетенций обучающихся.

**Новые термины:** бизнес, бизнес – идея, бизнес – план, бизнес – планирование, инвестиции, организационный план, финансовый план, производственный план, оценка риска, рыночная экономика, агробизнес.

**Оборудование:** интерактивная доска, мультимедийное оборудование, раздаточный материал (карточки).

**I.** В основе любого бизнес-плана лежит идея бизнеса. Бизнес – это предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли. Бизнес-идея – это пока только общее представление о том, чем следует заняться, это только самое начало на пути к бизнес-плану, но успех бизнеса очень сильно зависит от правильного выбора бизнес-идеи.

Какой должна быть бизнес-идея, чтобы её можно было считать эффективной?

Она должна быть потенциально успешной и подходящей для бизнесмена. Успешной в первую очередь надо признать бизнес-идею, которая находит незанятую нишу на рынке, является оригинальной. Однако не всякая оригинальная идея будет успешной. Успешная идея должна быть подкреплена следующим:

- покупатель должен нуждаться в вашем товаре или услуге, если покупателю товар не нужен – бизнеса нет. В некоторых случаях покупатель может ещё не знать о вашем товаре, но тогда он должен понимать его полезность для себя;

- покупатель должен быть готов заплатить вашу цену товара. Например, если вы решаете вопрос о производстве экологически чистой сметаны, то не достаточно спросить односельчан, нужна ли она им. Почти все предпочитают экологически чистую сметану. Но если спросить, заплатят ли они за экологически чистую сметану вдвое дороже, то ответ, скорее всего будет отрицательным. Потребность в продукте, таким образом, совсем не то же самое, что готовность выложить за него деньги. Поэтому, ещё одним важным условием успешности бизнес-идеи является снижение рисков, чем их меньше – тем лучше.

Однако даже самая успешная бизнес-идея может быть совершенно неподходящей для вас. Подходящая бизнес-идея – это такая идея, которая опирается на возможности бизнесмена, его знания и опыт, финансовые возможности.

**II.** Работа на уроке осуществляется по группам. Каждая группа, включающая 7 человек, представляет три свои бизнес-идеи. Обеим группам раздаются оценочные листы с критериями оценивания бизнес-идей. (Голосование на интерактивной доске). Презентация бизнес-идей обучающихся. (Алексашин Д. «Выращивание ранних сортов картофеля и капусты», Коломлина И. «Выращивание в домашних условиях грибов вешенок», Ушакова Д. «Создание гостевого дома в селе Татаново», Знобищев В. «Организация автомойки в селе Куксово», Егоров А. «Развитие цветоводства в селе Татаново», Епифанов С. «Разведение кроликов в домашних условиях»).

 **Оценивание бизнес-идей.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Критерии оценивания бизнес-идей** | **Группа А** | **Группа Б** |
| «Автомойка» | «Вешенки» | «Кафе» | «Гостевой дом» | «Ранние овощи» | «Развлекательный центр» |
| Новизна идеи проекта |  |  |  |  |  |  |
| Реалистичность идеи  |  |  |  |  |  |  |
| Описание бизнес-идеи |  |  |  |  |  |  |
| Итог |  |  |  |  |  |  |

**Вывод:** Однако искусство бизнеса состоит не только в поиске бизнес-идеи, но и в её грамотном осуществлении. Поэтому необходимо создание бизнес-плана с учётом проработки всех деталей.

**III.** **Структура бизнес – плана.** ( Доцент кафедры менеджмента и агробизнеса МичГАУ, кандидат экономических наук Мягкова Е. А.)

 **Структура бизнес-плана**

Для того, чтобы оценить эффективность своей бизнес-идеи необходимо разработать план ее реализации. В качестве такого плана может выступать бизнес-план.

**БИЗНЕС-ПЛАН** – это документ, составленный по определенной структуре, в котором систематизируются основные аспекты нового планируемого коммерческого мероприятия.

Разработка бизнес-плана осуществляется в процессе бизнес-планирования, которое представляет собой объективную оценку собственной предпринимательской деятельности, в то же время это построение плана будущих действий, определение экономического содержания и последовательных шагов, ведущих к намеченной цели.

В целом работу по формированию бизнес-плана можно разделить на три блока:

1. составление плана производства

2. формирование плана маркетинга

3. планирование финансов

На основе этих трех блоков пишется резюме.

Рассмотрим структуру бизнес-плана подробнее.

1. ***Резюме*** является наиболее важным из разделов, т.к. банкиры или другие финансисты очень занятые люди и предпочитают не тратить на знакомство с планом более 5 или 10 минут, причем большинство из них зачастую ограничиваются прочтением только титульного листа и резюме. Пишется оно в последнюю очередь, потому что содержит основные выводы по всем разделам. Причем следует подбирать наиболее доходчивые выражения, сохраняя деловой стиль и не используя жаргонные фразы.

2. ***Краткая характеристика предлагаемых товаров (услуг).*** Здесь дается описание продуктов и услуг, которые будут производиться в ходе реализации плана, их привлекательности, положительных характеристик и результатов сравнительного анализа с аналогами на рынке.

3. ***Описание предприятия*** должно включать в себя следующие данные: организационно-правовая форма предприятия, юридический и почтовый адрес; краткая экономико-географическая и историческая справка уставный капитал предприятия и распределение между учредителями; организационная структура предприятия; персонал предприятия и его структура; характеристика материальных ресурсов; при необходимости – согласие органов местной власти на реализацию проекта.

***4. План маркетинга.*** В данном разделе дается оценка рыночных возможностей предприятия, т.е. определяется емкость рынка, спрос на продукцию, уровень цен на нее и конкуренция.

Анализ истории будущего рынка сбыта – эта один из важнейших этапов подготовки бизнес-плана, и на такую работу нельзя жалеть ни средств, ни сил, ни времени. Опыт показывает, что неудача провалившихся со временем коммерческих проектов была связана именно со слабым изучением рынка, с переоценкой его емкости.

В рамках маркетинговой стратегии разрабатывается и *стратегия проникновения на рынок*, которая обеспечивается за счет рекламной кампанией; проведения пробных продаж; участием в выставках и ярмарках; личными контактами с потребителями; комплексом мероприятий по PR.

5. ***Программа производства*** определяет поэтапное направление производства по всем видам продукции.

 Здесь указывается, где будет производиться новая продукция (товары, работы, услуги); насколько удачно месторасположение производства относительно рынка и поставщиков; доступности рабочей силы, транспорта, дорог; какие имеются мощности и какие дополнительные производственные мощности потребуются и в какие сроки смогут вводиться новые товары.

Этот раздел включает определение объемов сырья, материалов и затрат на них; потребности в производственных мощностях, оборудовании; расчет численности персонала о фонда заработной платы. Дается описание поставщиков и условий поставки необходимого материала.

Инвесторов всегда интересует вопрос, каким образом бизнес будет гарантировать качество своей продукции или услуг? Поэтому необходимо кратко пояснить, как организована система выпуска продукции и как осуществляется контроль над производственными процессами, т.е. наметить *контрольные точки*, которые представляют собой это измерения, позволяющие установить связь между плановыми и текущими результатами деятельности предприятия.

6. ***Организационный план*** – это часть бизнес плана организации, в котором указывается состав участников и партнеров проекта, описывается структура, с помощью которой партнеры организации будут добиваться поставленных целей.

В разделе целесообразно отразить характер отношений с федеральными органами власти и местной администрацией. Желательно привести аргументы, показывающие их заинтересованность в проекте.

В процессе организационного планирования формируется **организационная структура предприятия**.

7. ***Финансовый план*** оценивает денежные ресурсы, необходимые бизнесу для выполнения бизнес-плана, показывает, когда и насколько бизнес станет прибыльным.

Данный этап разработки бизнес-плана является *итоговым и просчитывается по результатам прогноза производства и сбыта продукции.*

В этом разделе отражается система показателей эффективности плана, включающая определение его прибыльности; рентабельности; срока окупаемости.

8. ***Анализ возможных потерь производственной и финансовой деятельности.*** Современная экономическая ситуация в России плохо предсказуема, поэтому при подготовке бизнес-плана учитывают возможные изменения на рынке, для чего и приводят качественный и количественный анализ возможных потерь. С помощью такого анализа выявляются факторы риска и этапы работ, при выполнении которых возникают потери. В результате разрабатываются мероприятия по уменьшению потерь.

9. ***Приложения бизнес-плана*** включают документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане.

**IV. Закрепление. Деловая игра «Капитал».**

**Бизнес-игра «Капитал» для команд в ходе открытого урока.**

**Учитель.** (Алексашин Н.В.) А теперь командам предстоит продемонстрировать свои знания не только в области экономики, но и математики, так как успешный бизнесмен должен уметь хорошо считать. Давайте познакомимся с правилами игры:

1. *Выбор управляющего банка.*
2. *Стартовый капитал (1000 татановок).*
3. *Банк выбирает задание по очереди, стоимость вопроса определяет самостоятельно.*
4. *Штраф: капитал банка уменьшается на стоимость вопроса, по которому дан неверный ответ.*
5. *Победителем объявляется банк, у которого на момент окончания игры больший капитал.*

Сегодня играют 2 команды. В каждой команде по 8 игроков, один из которых управляющий банком. Через 10 секунд выбранные управляющие должны представиться.

 *(представление управляющих банков, названий банков)*

 Уважаемые игроки, вы - финансово-кредитные учреждения, которые осуществляют денежные расчеты и наращивают капитал. Ваша задача: решая экономико-математические вопросы, связанные с деньгами, прибылью, доходами, увеличить свой первоначальный капитал.

 Мы начинаем бизнес-игру. Перед вами прайс–лист, по очереди выбирайте № и стоимость вопроса, ставим вас также в известность, что по ходу игры вас ждут «сюрпризы»:

 ***Прайс-лист***

|  |  |
| --- | --- |
| ***Кот в мешке*** |  |
| *№1**100* | *№2**100* | *№3**100* | *№4**100* | *№5**100* | *№6 100* | *№7 100* |
| *№1**300* | *№2**300* | *№3**300* | *№4**300* | *№5**300* | *№6 300* | *№7 300* |
| *№1**500* | *№2**500* | *№3**500* | *№4**500* | *№5**500* | *№6 500* | *№7 500* |

 Игрокам на обдумывание задания отводится 1 минута. Команде, желающей пополнить капитал своего банка на 1000 татановок, предлагается вопрос «Кот в мешке».

Команды выбрали вопросы, одновременно готовятся к ответу, управляющий представляет тех, кто дает ответ. Заслушиваются ответы, в таблицу результатов вписываются суммы денег, заработанные или потерянные банками.

 **Подведение итогов.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Туры** | **Банк № 1** | **Банк № 2** |
| **Первоначальный капитал** | **1000 татановок** | **1000 татановок** |
| **I тур** |  |  |
| **II тур** |  |  |
| **III тур** |  |  |
| **IV тур** |  |  |
| **V тур** |  |  |
| **«Кот в мешке»** |  |  |
| **Итого** |  |  |

По итогам игры объявляется команда – победитель.

*Приложение 1. Вопросы к турам игры, ответы.*

***№1 100 татановок***

В городе N было открыто предприятие по производству хлебобулочных изделий. Однако вскоре оно вынуждено было закрыться из-за высокой конкуренции и низкого спроса на продукцию этого предприятия. Укажите, какой раздел бизнес-плана был недостаточно разработан.

 *(План маркетинга)*

***№2******Сюрприз***

***№3 100 татановок***

Фармацевтическая компания выпустила биологически активную добавку, оптимизирующую активность ферментных систем. Но в аптеках эта БАД практически не покупалась. Что нужно было сделать компании для продвижения своей продукции на рынке?

*(Провести рекламную компанию, поучаствовать в выставках, конкурсах)*

***№4 100 татановок***

Несколько молодых открыли фирму по производству деревянных окон и дверей. Однако инвесторы сочли, что система контроля произведённой продукции недостаточно разработана. Какой раздел бизнес-плана необходимо доработать владельцам фирмы?

 *(Программу производства)*

***№5 100 татановок***

Парфюмерная фабрика выпустила новую серию женских духов «Экспрессия». Но несмотря на высокий спрос, реализация духов не была чётко налажена. Какие изменения в организационный план необходимо внести руководству фабрики?

 *(В договоры с партнёрами по сбыту).*

***№6 100 татановок***

Фермерское хозяйство, с учётом жаркого лета прошлого года, в этом году увеличило на 15 га земли под посадку огурцов в открытом грунте. Лето этого года было холодным и дождливым, поэтому хозяйство понесло существенные убытки. Какой анализ деятельности хозяйства не был проработан? Как можно было минимизировать потери?

*(Анализ возможных потерь производственной деятельности)*

***№7***  ***100 татановок***

Тепличное хозяйство «Росинка» стало нести убытки из-за того, что его квалифицированные специалисты перешли на работу в хозяйство – конкурент. Какие изменения вы внесли бы в финансовый план «Росинки», чтобы исправить ситуацию?

 *(Увеличить заработную плату специалистам хозяйства выше уровня зарплат на конкурентном предприятии, предоставить им дополнительные социальные льготы)*

***№1 300 татановок***

Два бизнесмена поспорили: кто получил больше прибыли. Один выручил от продажи своих товаров 5000 рублей, а его расходы составили 3000 рублей. Другой наторговал на 1000 рублей меньше, но и затраты его всего 2000 рублей. Кто выиграл в споре?

 *(никто)*

***№2 300 татановок***

Два друга решили заработать. Они купили в киоске 100 газет по 3 рубля за газету и стали продавать их по 5 рублей. Какую прибыль получат ребята, когда продадут все газеты?

 *(200 руб)*

***№3 300 татановок***

Мастерица связала свитер и продала его за 1000 рублей. Какую прибыль она получила, если на свитер пошло три мотка шерсти по 200 рублей за моток, а на украшение свитера понадобился бисер стоимостью 100 рублей.

 *(300 руб)*

***№4 300 татановок***

Лиса купила у пчёл 10 кг мёда за 1000 рублей, а на рынке стала продавать его по 120 рублей за 1 кг. Какой доход получит Лиса, когда продаст весь мёд?  *(200 руб)*

***№5 Сюрприз***

***№ 6 300 татановок***

Есть два мешка монет. В одном монеты настоящие, а в другом – фальшивые. Как одним взвешиванием определить, в каком мешке фальшивые монеты? Почему?

 *(Порча монет – уменьшение их веса, поэтому*

 *фальшивые монеты легче)*

***№7 300 татановок***

В стране 50 миллионов человек хотят и могут работать, а 45 миллионов из них работают. Каков уровень безработицы в % ?

 *(50-40=5млн чел – безработных*

 *5:50\*100%=10%)*

***№1 500 татановок***

Для чего при Петре I на оборотной стороне монеты делались выпуклые точки?

 *(В народе грамотных было мало. Прочитать*

 *не каждый мог, а вот сосчитать- пожалуйста)*

***№2 500 татановок***

Бабушка печёт пирожки и продаёт их на рынке. В первый день она продала 100 пирожков по цене 5 рублей за один пирожок. На следующий день она снизила цену на 10 % и продала 120 пирожков. В какой день она заработала больше денег?

 *( Во второй день)*

***№3 500 татановок***

Бизнесмен положил в банк 100 тысяч рублей. Через год он забрал из банка 150 тысяч рублей, закрыв счёт. Сколько процентов составила прибыль?

 *(50%)*

***№4 500 татановок***

Вы продаёте квас. Затраты на производство и реализацию 1 стакана кваса составляют 2 рубля. По цене 4 рубля за стакан в день можно реализовать 140 стаканов, а при цене 3 рубля за стакан – 250 стаканов.

Какую цену вы должны назначить, если хотите получить больше прибыли?

 *(4 руб)*

***№5 500 татановок***

Кто такой маркетолог?

Какими деловыми качествами он должен обладать?

 *(специалист маркетинговой службы, занимается*

 *изучением рынком сбыта и продвижением товара на*

 *рынок; качества- коммуникативность, мобильность,*

 *владение ИКТ и т.п.)*

***№6 Сюрприз***

***№7 500 татановок***

Кто такой

менеджер по продажам?

Какими деловыми качествами он должны обладать?

 ***Менеджер******по******продажам****— специалист, профессионально занимающийся торговой деятельностью.****Менеджер******по******продажам****призван осуществлять связь между покупателями, и торговыми и производящими организациями. Суть его работы – реализация товара. Качества: умение добиваться поставленных целей, напористость, коммуникативность)*

***«Кот в мешке»***

В парижском ресторане две ноги одной и той же курицы оцениваются по-разному. Какая из них оценивается в меню дороже и почему?

*(Во сне курица стоит на правой ноге, поэтому мясо левой ноги более нежное и вкусное)*

**Вопросы для выводов по теме:**

1. Что такое бизнес-идея?
2. Как можно изначально оценить бизнес-идею?
3. Нужен ли современному предпринимателю, фирме бизнес-план? Почему?

**Вывод:** в ходе урока мы пришли к выводу, что без хорошо обоснованной бизнес-идеи и чётко разработанного бизнес-плана деятельность предпринимателя не может быть успешной.