**Тема:** «**Підприємництво**».

**Мета:**

**Навчальна:** дати учням поняття підприємницького хисту та ризику, ознайомити з основами законотворчої бази для підприємців; головні принципи написання бізнес-плану;

**Розвиваюча:** формувати вміння логічно та нестандартно мислити,з’ясувати права і обов’язки підприємця та його відповідальність перед суспільством, виділяти головне та робити висновки; усвідомити важливість гармонійного збалансування певних особистісних якостей успішного підприємця; визначати якості, які перешкоджають у бізнесі;

**Виховна:** виховувати зацікавленість у вивченні основ підприємницької діяльності, самосвідомість і громадську гідність, ; виховувати культуру спілкування; стимулювати розвиток умінь учнів аргументувати свою відповідь.

**Тип уроку:** комбінований.

**Форма проведення**: урок з використанням евристичної бесіди.

**Обладнання і матеріали:** мультимедійна дошка, презентація, ресурси для гри, цінник речей, скриньки, паперові гроші, роздатковий матеріал.

**Вікова категорія:** 10 клас.

**Хід уроку:**

**І. Вступна частина.**

**1. Привітання.**

**2. Актуалізація опорних знань.**

Перевірка домашнього завдання із використанням мобільного додатка PLICKERS. Учням видаються спеціальні бланки з варіантами відповідей (A, B, C і D) - почувши запитання, вони піднімають потрібні картки, які вчитель сканує камерою смартфону.

1. Частина сімейного доходу, що залишилась після здійснення витрат – це

А) невикористані доходи

Б) непередбачувані витрати

В) пенсія

***Г)******заощадження***

2. Cукупність грошових і матеріальних активів всіх членів сім’ї - це

А) зарплата

Б) витрати

***В) доходи***

Г) заощадження

3. У випадку, коли витрати перевищують доходи бюджету, це:

А) кредит

Б) борг

***В) дефіцит***

Г) профіцит

4. Укажіть, що із зазначеного нижче не входить до видів доходів домашніх господарств:

 А) зарплата

 Б) рента

 В) трансфертні платежі

  ***Г) податки***

5. Що таке бюджет сім’ї:

А) сукупність отриманих коштів в грошових та не грошових формах;

***Б) план, де враховуються де враховуються доходи та плануються витрати родини***

В)використання коштів на їжу, одяг, розваги та інше.

Г) щомісячна допомога, яку суспільство надає громадянину.

6. Хто повинен слідкувати за витратами сімейного бюджету:

 А) мати або батько

 Б) той член родини,що приносить більше доходу до бюджету родини

 ***В) всі члени родини***

 Г) держава

7. Бюджет у перекладі з англійської:

 А) добробут

 Б) кошти

 ***В) грошова сумка***

 Г) довгі гроші

8. Бюджет, у якому доходи дорівнюють витратам, називають:

 ***А) збалансованим***

 Б) дефіцитним

 В) надлишковим

 Г) чистим прибутком

9. Витрати сім’ї це:

 А) позика в товарній або грошовій формі

  ***Б) сукупність платежів, які здійснює родина для забезпечення життєдіяльності***

 В) необхідність у товарах та послугах

 Г) дарування певної суми членам родини

10. Яким є сукупний дохід сім’ї, якщо мама отримала заробітну плату в розмірі 3000 грн. , батько - 2500.Також сім’я має дохід від оренди в розмірі 2000 грн.

  ***А) 7500 грн.***

 Б) 5500 грн.

 В) 3500 грн.

 Г) 9500 грн.

11. Визначити сукупні витрати родини, якщо сім’я за місять витратила 1200 грн. на харчування, 50 грн. на лікування, 200 грн. на екскурсію та відпочинок. Отримала дохід в розмірі 3000 грн.

  ***А) 1550 грн.***

 Б) 2550 грн.

 В)3550 грн.

 Г) 4550 грн.

12. За допомогою чого можна додатково наповнити бюджет та раціонально економити витрати.

 А) не купувати одяг

 Б) купувати тільки хліб та воду

  ***В) знайти додатковий підробіток для членів родини***

 Г) не їздити на роботу, а ходити пішки

**3.Мотивація до вивчення нової теми уроку.**

Ринкова економіка передбачає, що кожна людина, дбаючи про свій добробут, про добробут своєї родини, щоденно, протягом усього життя робить економічний вибір, приймає економічні рішення та відповідає за їх наслідки, покладаючись на власні зусилля та власний хист. Економічні знання потрібні усім – і тим, хто має власну справу, і тим, хто наймається на роботу, і тим, хто продає, і тим, хто купує. Вони часто бувають необхідними навіть у родинних стосунках і взаєминах між людьми.

Ринкові відносини неможливі без підприємництва. Сьогодні багатьом молодим людям в Україні здається, що підприємцем можна стати і без спеціальних знань. Це хибні уявлення, породжені нерозвинутістю і примітивністю. Прийде час , коли саме життя, ринковий відбір залишать у підприємництві не просто кмітливих і впевнених у собі людей, а тих, хто володіє теоретичними і практичними економічними знаннями.

**4. Повідомлення теми та мети уроку.**

Отож, темою сьогоднішнього уроку буде «Підприємництво».

**ІІ . Основна частина.**

1. **Виклад нового матеріалу.**

***Підприємництво, або підприємницька діяльність*** – специфічний фактор виробництва, який передбачає ініціативу, кмітливість і ризик в організації виробництва. Підприємництво – неодмінний атрибут ринкової економіки, але лише в 20 столітті воно стало розглядатися фактором виробництва.

У загальному плані ***підприємництво*** можна охарактеризувати як ***господарську діяльність***, спрямовану на одержання вигоди і пов’язану із використанням виробничих ресурсів самостійного підприємства.

Підприємництво можна розглядати як метод господарювання і як економічну категорію.

Як ***метод господарювання*** підприємництво ґрунтується на економічній і юридичній самостійності господарських суб’єктів, їх особистій відповідальності, господарському ризику, опирається на принципи самоокупності, саморегулювання, матеріальної зацікавленості, творчої, новаторської діяльності.

Як ***економічна категорія*** підприємництво відбиває певні економічні відносини і зв’язки між господарюючими суб’єктами з приводу одержання і розподілу доходів на основі економічної конкуренції.

**Об’єктом підприємництва** є господарська діяльність, а ***суб’єктами підприємництва*** – підприємці і підприємства в цілому.

***Підприємець*** – особа , яка професійно здійснює підприємницьку діяльність – приватним виробництвом, торгівлею, посередництвом, наданням послуг.

**а) Види підприємницької діяльності.**

Отже основними видами підприємницької діяльності є: виробнича, комерційна, фінансова, посередницька, страхова.

( Демонстрація презентації „ Види підприємницької діяльності”.)



**б) Якості підприємців**

Сьогодні підприємець є центральною постаттю в бізнесі.

Для того щоб здійснювати постійний пошук нових способів комбінації ресурсів, підприємець повинен мати відповідні якості. (Демонстрація презентації „ Якості підприємця”)

**Воля і здібності**

**Здатність до точного розрахунку**

**Місце здоров’я**

**Почуття господарського ризику й особистої відповідальності**

**Лідерство й уміння об’єднати людей для досягнення єдиної мети**

**Наполегливість і гнучкість**

Особливого значення набувають підприємницькі здібності – здатність певної частини людей до професійних, енергійних цілеспрямованих дій, пов’язаних з організацією виробництва, ризиком, керівництвом для досягнення поставленої мети.

**в) Якості, притаманні людині бізнесу.**

*Учні об’єднуються у чотири групи.*

 Аналіз особистісних якостей найбільш успішних бізнесменів показує, що притаманні їм якості можна об’єднати в пари, які на перший погляд здаються взаємно виключними:

1. Амбітність – скромність.

2. Стратегічне мислення – увага до дрібниць.

3. Ентузіазм – внутрішній спокій.

4. Здатність до ризику – уміння отримувати користь із помилок.

Цікаво, що кожна із зазначених якостей може стати недоліком. Тобто важливим є певний баланс між ними.

 (Кожна група отримує окреме завдання – одну пару якостей.)

Завдання групам: поясніть, як правильно збалансувати якості пари, відповідно до отриманих завдань.

**Проміжний висновок:**

 **Амбітність** - є важливою якістю, яка допомагає бізнесменові-початківцю долати будь-які перешкоди на його шляху до успіху. Цікаво відзначити, що ставлення людей до цієї особистісної якості значно відрізняється в різних культурах. У США воно оцінюється як позитивна риса, а в Україні – частіше як недолік, принаймні, про таких людей нерідко говорять з осудом. Тим не менш, амбітність – тобто підвищена самооцінка і віра в успіх - додає людині додаткові сили і допомагає справлятися з труднощами. У той же час скромність лідера проявляється в тому, що він не буде приписувати собі всі досягнення фірми, в іншому випадку в його підлеглих може виникнути відчуття, що керівник просто використовує їх.

 **Вдала стратегічна ідея** – це те, що відрізняє успішну компанію від посередньої, видатного лідерства – від наслідувача чужих ідей. Головна стратегічна ідея багатьох успішних бізнесменів полягала в тому, що вони відштовхувалися не від своїх бажань, а від потреб людей, які платили за виконання своїх бажань. У той же час, намагаючись мислити масштабно, керівник має розуміти, що іноді прикра дрібна помилка може згубити грандіозне підприємство. Тому мудрий керівник думає і про дрібниці.

 **Ентузіазм** – це те, що емоційно заражає, що змушує діяти. Жодний великий проект не був виконаний тільки на підгрунті холодного розрахунку.

 **Без ризику та віри** в успіх неможливі нові досягнення. Важливо аналізувати досвід, отримувати з нього користь, щоб не повторювати своїх помилок.

**г) Якості протипоказані підприємцю.**

*Учні об’єднуються у групи.*

Запитання:

Розгляньте список якостей, що перешкоджають успіху в бізнесі. Поясніть, чому до цього списку потрапили деякі цілком позитивні риси людини? Чому вони вважаються небажаними для людини бізнесу?

* емоційна неврівноваженість,
* лінь,
* пасивність,
* вразливість до нав’язування чужої волі,
* надмірна старанність і пунктуальність,
* сталість;
* раціональність;
* авторитарність;
* пунктуальність;
* підвищена тривожність;
* недовірливість;
* зарозумілість;
* нетерплячість;
* жадібність.

 **Дискусія за методикою „ Займи позицію”**

**Проміжний висновок:**

Якості ,які протипоказані підприємцю: емоційна неврівноваженість, лінь, пасивність,вразливість до нав’язування чужої волі, надмірна старанність,зарозумілість, нетерплячість,жадібність і пунктуальність, підвищена тривожність. Надмірну старанність та пунктуальність у цьому списку традиційно відносять до позитивних властивостей людини, однак те, що добре у найманого працівника, є мінусом для підприємця, який повинен сам давати собі завдання, а не чекати, поки хтось скаже йому, що потрібно робити.

Всі підприємці початківці стикаються, як правило, з одними і тими ж проблемами. Більшість підприємців на старті свого бізнесу не мають можливості постійно звертатися за порадою до більш досвідчених людей, хоча б тому, що самих підприємців не так вже й багато, досвідчених ще менше.

Якщо у підприємця вже є готова бізнес ідея, важливо задокументувати покроково усі дії для її реалізації – скласти бізнес-план.

Бі́знес-план (англ. Business plan) — це техніко-економічне обґрунтування діяльності підприємств у ринкових умовах, програма його діяльності; він характеризує модель підприємства в майбутньому. Він складається для діючого підприємства, нового виду діяльності або продукції, для нового підприємства. Він потрібен керівникові фірми, акціонерам, інвесторам. Бізнес-план частіше складається на рік, два роки, зрідка на більший період.

Написання бізнес-плану – справа не проста, але і не така незрозуміла, як може здатися спочатку. Плюси від його наявності з лишком окуплять час і сили, витрачені на його створення, внесення проміжних коректив і остаточне доопрацювання. Важливо тільки поставитися до написання гранично уважно. Бізнес-план дозволяє заздалегідь продумати майбутні дії по реалізації проекту чи бізнес-ідеї.

***Перші два розділи – «Резюме» (основні тези) і «Головна ідея проекту»*** – це, по суті, найважливіша частина бізнес-плану! Обумовлено це тим, що партнери та інвестори саме ці дві частини будуть читати в першу чергу.

***Розділ маркетингу*** є одним з найбільш важливих розділів бізнес-плану. Від його реалізації залежить, як споживач сприйме товар або послугу, для якої розробляється увесь бізнес-план. Тому план маркетингу повинен переконливо доводити, що описуваний комплекс маркетингу виявиться дієвим і товар або послуга буде користуватися попитом.

***Ринок збуту***. Мета даного розділу – показати, як Ви зможете реалізувати Ваш товар або послугу, довести їх до кінцевого споживача.

У ***розділі конкуренти*** потрібно описати Ваших потенційних конкурентів. Почати слід з аналізу слабких і сильних сторін Ваших конкурентів.

***Прогнозований об’єм продаж.*** Прогноз повинен бути складений з помісячною розбивкою. При цьому обов’язково слід враховувати фактор сезонності (якщо такий присутній у вашому сегменті ринку).

***Маркетингова підтримка***. План просування товарів (послуг) або маркетингової підтримки повинен описати програму дій по доведенню товарів (послуг) до покупців і розрахувати, скільки для цього буде потрібно фінансових вкладень. Тут необхідно відобразити:

Як Клієнти дізнаються про запуск Вашої продукції або послуги? Скільки грошей Ви плануєте виділити на просування?

Як саме Ви будете продавати свій товар чи послугу?

***Обгрунтування необхідних фінансових вкладень.***  Мета даного розділу – довести, що майбутній бізнес проект зможе виготовляти та реалізовувати потрібний об’єм товарів чи надавати необхідну кількість послуг в зазначені терміни, з необхідною якістю і що для забезпечення цього дійсно необхідні запитувані кошти.

***Нормативно-правові нюанси.*** У цьому розділі необхідно надати всю інформацію, яка стосується правового забезпечення господарської діяльності проекту, а також обгрунтувати вибір його організаційно-правової форми.

***Складання фінансового бюджету***. Для якісного наповнення цього розділу необхідно буде звести воєдино всі відомості про фінансову сторону питання. По суті, вся ця інформація вже представлена в попередніх розділах бізнес-плану. Фінансовий план проекту допоможе визначити, коли і скільки коштів буде потрібно при створенні і розвитку прибуткового проекту.

***План руху грошових коштів***. У цій частині бізнес-плану потрібно визначити, коли, скільки і з яких джерел будуть отримані фінансові кошти на розрахунковий рахунок або іншим способом.

***Оцінка можливих ризиків підприємства***. Цей розділ вимагає аналізу і опису ризиків, з якими може зіткнутися ваш бізнес.

***Оформлення бізнес-плану***. Це одна з найважливіших етапів складання бізнес-плану! Відомі випадки, коли відмінно пророблена робота з включенням достовірних даних і якісною аналітикою з тріском провалюється на етапі оцінки або презентації її результатів. Як правило, це відбувається через відсутність достатньої уваги, приділеної текстовому оформленню, візуальному ряду, який супроводжує роботу, тощо.

**ІІІ. Практичне заняття**.

А зараз коротко складіть свій бізнес-план.

**ІV. Підбиття підсумків уроку. Рефлексія навчальної діяльності.**

В умовах ринку практично всі люди мають бути підприємливими, але це не означає, що всі повинні й можуть бути підприємцями. Як засвідчує світовий досвід, лише п’ять–вісім відсотків населення є представниками підприємницьких кіл.

 Всесвітньо відомі успішні підприємці:

 Стів Джобс (компанія «Apple» );

Білл Гейтс (компанія «Microsoft»);

Джон Рокфеллер (нафтова компанія «Standart Oil» );

Уолт Дісней ( мультиплікація, фільмографія);

Рей Крок (мережа McDonalds );

Генрі Форд ( автомобілебудування);

Терещенки ( династія українських підприємців ХХ століття).

Учням пропонується пройти тестування на здатність займатися бізнесом (кожен учень отримує картки з тестом та відповідає на запитання).

**Чи можеш ти стати підприємцем – міліонером**

1.У який спосіб легше за все заробляти гроші?

А) багато працювати, бути добре проінформованим, ризикувати, і, звісно ж, вкладати існуючі гроші у справу;

Б) сподіватися на спадщину, намагатися виграти в лотерею;

В) поступово робити кар’єру і пройти всі сходинки до найвищої, або ж спробувати свої сили у політиці.

2. Який персонаж Уолта Діснея викликає у Вас посмішку?

 А) Дональд Дак;

 Б) Устав Дак;

 В) Догоберт Дак.

3. Який розмір прибутку може, на Вашу думку, спонукати найбагатших людей світу укласти угоду?

 А) від пів мільйона до мільйона;

 Б) до десяти мільйонів;

 В) десятки мільйонів і вище.

4. З яким висловлюванням Ви згодні?

 А) чим більше грошей, тим більше задоволення;

 Б) мати гроші означає мати владу;

 В)гроші викликають чимало заздрощів.

5. Чи відома Вам так звана гра «за листуванням»? Ви вкладаєте в конверт невелику суму, шукаєте жертву, яка теж платить, і в результаті Ваше капіталовкладення повертається до Вас у багатократному розмірі. Яку роль у цій грі Ви готові грати?

 А) не брати участі;

 Б) брати участь та заробляти при цьому;

 В) бути ініціатором гри.

6. Чи приділяєте Ви увагу тому, щоб про Вас згадували в розділі «світське життя» у різноманітних газетах?

 А) я був би дуже задоволений;

 Б) ні;

 В) про мене і так часто пишуть.

7. Яким чином можна вигравати на перегонах?

 А) ризикувати високими ставками;

 Б) економити гроші, обмежуючись лише присутністю на перегонах;

 В) купити коня – переможця.

8. Хто, на Вашу думку,має найбільші шанси швидко та надійно стати багатієм?

 А) режисер, актор, письменник,художник, спортсмен – рекордсмен;

 Б) адвокат, лікар, маклер, політик;

 В) директор фірми, видавець.

9. Як Ви ставитеся до бізнесу між приятелями?

 А) я готовий позичати своїм приятелям, колись і вони позичать мені;

 Б) гроші та дружба несумісні;

 В) я готовий позичати у друзів, але не давати гроші їм.

10. Будьте відвертими. Якби Вам вдалося стати мільйонером, чи отримували б Ви від цього відчуття насолоду?

 А) звісно, я насолоджувався б цим відчуттям;

 Б) я б продемонстрував свою насолоду усім тим, хто не мав до мене довіри або поводився зверхньо;

 В) ні.

11. Куди б Ви вклали свої мільйони?

 А) у нерухомість, майно,зібрання предметів мистецтва;

 Б) в акції та інші цінні папери;

 В) я зроблю так, як вирішить моя майбутня дружина, чоловік.

12. Якщо у Вас уже є пара мільйонів, чи будете Ви намагатися заробити додатково ще?

 А) не обов’язково дріб’язкову суму, але від великої не відмовлюся;

 Б) звичайно;

 В) ні, оскільки мені вистачає.

Якщо Ви вже обрали правильну на Вашу думку відповідь, порахуйте отримані бали.

|  |  |
| --- | --- |
| Запитання | Відповіді |
| А | Б | В |
| 1 | 6 | 0 | 3 |
| 2 | 3 | 0 | 6 |
| 3 | 0 | 3 | 6 |
| 4 | 6 | 3 | 0 |
| 5 | 3 | 0 | 6 |
| 6 | 0 | 6 | 3 |
| 7 | 0 | 3 | 6 |
| 8 | 0 | 3 | 6 |
| 9 | 3 | 6 | 0 |
| 10 | 0 | 3 | 6 |
| 11 | 3 | 6 | 0 |
| 12 | 3 | 6 | 0 |

Якщо у вас **від 0 до 23 балів**, це означає, що найкращий спосіб розбагатіти для Вас особисто – це або успішно одружитися, або отримати спадок, або грати в лотерею.

**Від 24 до 48 балів**. Гроші для Вас пов’язані із працею. Уникайте фінансових спекуляцій. Найкраще за все – робіть кар’єру та займайте місце шефа Навіть якщо це і не принесе Вам бажаних мільйонів,ь Ваше життя все одно буде забезпеченим у матеріальному аспекті.

**Від 49 до 72 балів**. У Вас найвищі шанси стати коли – небудь мільйонером. Ви розділяєте гроші та роботу. Ви не збираєтеся хвалитися своїм способом життя, а схильні терпляче примножувати своє багатство.

**V. Виставлення оцінок**

**VI. Домашнє завдання.**

Опрацюйте тему. Проаналізуйте напрями соціальної відповідальності підприємців, які здійснюють свою діяльність у місцевості, де ви проживаєте. Занотуйте відповіді.