**Деловая игра по основам предпринимательства:**

**внеклассное мероприятие  для учащихся старших классов**

**Цели мероприятия:**

- расширение знаний учащихся в вопросах рыночной экономики (предпринимательская деятельность, конкуренция, реклама - двигатель торговли), подготовка к итоговой аттестации;

- формирование у учащихся финансовой грамотности;

- расширение социального опыта учащихся, повышение интереса к  предмету (обществознание, экономика);

- формирование у ребят умения  аргументировано высказывать свои взгляды и вести дискуссию.

   Игра проводится между двумя командами учащихся. Команды могут состоять из любого равного количества человек, возглавляет команду капитан. Мероприятие удобнее проводить в актовом зале школы, соответственно оформленном. Желательно предусмотреть возможность использования   в мероприятии мультимедийного проектора. Для проведения игры также должны быть предусмотрены  места для команд, болельщиков, членов жюри. Игра предполагает чередование задач и рекламных пауз. Жизненные задачи представляют собой задания (в т.ч. задания части 2 контрольно-измерительных материалов ЕГЭ по обществознанию), требующие развернутого ответа. На решение задач отводится определенное время, по истечению которого команды по очереди предлагают свои варианты решения (первой отвечает команда, верно выполнившая задание разминки). Команда-победительница определяется по совокупным результатам всей игры. Рекламные паузы предполагают знакомство ребят с историей рекламы и ее ролью в жизни современного общества, готовятся заранее командами (или болельщиками) и, по договоренности, могут учитываться при определении победителя.

Также у каждой команды на столе находится набор карточек «Мысли мудрых» (см. ниже), которыми команды подводят итог каждому этапу (в зависимости от решаемой проблемы), при необходимости, поясняя свой выбор.

**1 этап**

**Формирование команд**

Школьники находятся на своих местах. На слайде - названия экономических систем:

- командная экономика;

- рыночная экономика;

- смешанная экономика.

Учитель показывает  ребятам изображения трех кораблей (на слайде) и предлагает им увидеть связь между названиями экономических систем и изображениями на слайде:

- корабль, на котором есть только руль;

- корабль, на котором есть только парус;

- корабль, на котором есть и руль, и парус.

Учащиеся должны прийти к следующему выводу:

- корабль, на котором есть только руль - командная экономика (жесткое государственное управление экономическими процессами);

- корабль, на котором есть только парус - рыночная экономика (корабль набирает скорость и выбирает направление в зависимости от того, какие рыночные «ветра»  дуют в его паруса;

- корабль, на котором есть и руль, и парус - смешанная экономика (сочетание государственного управления и направления «ветра»).

Учитель размещает на столах, за которыми будут работать команды, изображения двух корабликов (корабль, на котором есть только руль; корабль, на котором есть только парус) и раздает всем ребятам карточки, на каждой из которых написано по одной характеристике какой-либо (командной или рыночной) экономической системы. Учащиеся, ознакомившись с записями на своей карточке, рассаживаются на соответствующие места. Когда все займут свои места, каждый учащийся вслух зачитывает свою карточку, что позволяет не только услышать одну из характеристик данной экономической системы всем, но и, при необходимости, обсудить  возможные противоречия, а также выяснить, все ли старшеклассники имеют верное представление о разных экономических системах.

«Мысли мудрых»

Лучшая хозяйственная система та, которая не убивает свойственного предпринимательству оптимизма и не показывает ему сугубой расчетливости.

Г. Гинс

Логическим завершением  данного этапа может стать высказывание В. Леонтьева «Частная инициатива, как ветер в парусах, сообщает экономике свой импульс, планирование же наподобие руля направляет экономику в нужную сторону», которое подытожит озвученные характеристики экономических систем и подчеркнет наглядность и точность символов-кораблей.

Данный этап занятия можно также завершить возвращением внимания ребят к кораблику с рулем и парусом,  который символизирует смешанную экономическую систему, сочетающую в себе рыночное и государственное регулирование:  «парус» и «руль» могут быть большими и маленькими, и от этого будет зависеть степень свободы рынка и доля государственного регулирования, зависящие от ряда факторов (менталитета нации, хода исторического развития, геополитического положения, уровня развития и характера материально-технической базы и др.).

**2 этап**

**Разминка**

К нескольким представленным характеристикам необходимо подобрать одно слово (один термин), желательно дать правильный ответ при меньшем количестве озвученных характеристик. Команда, давшая ответ первой, получает право озвучивать первой свои ответы на все задания, предусмотренные ходом игры.

а) это помогает быстрее продать товар;

б) она приносит известность и успех фирме;

в) она требует значительных затрат, которые ложатся на плечи покупателя.

Ответ: реклама.

Это интересно

Информация о рекламе может быть представлена частично или полностью

(желательно сопровождение слайдами)

      Реклама - процесс донесения информации от рекламодателя до целевой аудитории; коммерческое средство массовой информации, созданное для того, чтобы стимулировать сбыт продукта или услуги, или же информационное сообщение.

      Цель рекламы - донесение информации от рекламодателя до целевой аудитории. Задача рекламы - побудить представителей целевой аудитории к действию (выбору товара или услуги, осуществлению покупки и т. п.

      Реклама попадает к нам в квартиру через телевизор и радио, ждет нас в почтовом ящике, подстерегает на улице и в транспорте. Реклама имеет огромное значение для любого бизнеса. Производите ли вы товары или предоставляете какие-то услуги населению, вы неизбежно сталкиваетесь с необходимостью рекламы.

      История рекламы тесно связана с процессом развития человечества и экономической жизнью общества. Значительное развитие получает реклама с появлением товарообмена и торговли. Среди рекламных обращений, дошедших, благодаря археологам, до нас, - египетский папирус, в котором сообщается о продаже раба. Глиняные пластины извещают жителей древних финикийских городов о реализации различных товаров, услугах и развлечениях. Выбеленные известкой стены на улицах Древнего Рима – «альбумусы» - были расчерчены на квадраты, в которые ростовщики и торговцы углем или пурпурной краской вписывали свои объявления.

       Звуковая атмосфера античного города была насыщена выкриками зазывал, торговцев, официальных глашатаев. Потребность привлекать зрителей на различные зрелища или собрания приводит к зарождению новых форм рекламы, Афиша, например, рекламирует гладиаторские бои и собрания. Владельцы различных таверн, бань, кузниц и харчевен используют вывески с изображениями основных символов своей деятельности.  Древние ремесленники начинают ставить специальное клеймо на свои изделия, заботясь, таким образом, о своей репутации и рекламируя качественную продукцию. Постепенно на передний план выходят профессионалы информирования, ими становятся городские глашатаи.  
      Без глашатаев не обходилось ни одно многолюдное поселение городского типа. Можно предположить, что как раз их зычные «выкрики» относительно важнейших событий текущего дня стали основой названия самого явления – «реклама»: латинский глагол «reclamare» означает «выкрикивать». Глашатаи незамедлительно оповещали жителей многолюдного города о важных политических, религиозных, коммерческих и зрелищных событиях. Это могло быть объявление войны, заключение мира, открытие ярмарки, начало ритуальных шествий или освящение выстроенного храма.

        Пройдя долгий путь вместе с самим человечеством, сегодня реклама превратилась в яркое и многогранное явление. В настоящее время наибольший поток информации излучают  радио, телевидение, книгопечатание и Интернет. Конечно, нельзя забывать и о такой разновидности рекламы, как наружная реклама. Жизнь в современном обществе насыщена информацией до предела и борьба за внимание потенциальных потребителей товаров и услуг заставляет рекламодателей искать все более эффективные методы рекламы.

«Мысли мудрых»

Ни одно, даже самое верное дело не двигается без рекламы...  Обычно думают, что надо рекламировать только дрянь, - хорошая вещь и так пойдет. Это самое неверное мнение. Реклама - это имя вещи...  
                                                                                                                                                                                                                                        В.В. Маяковский

**3 этап**

**Решение жизненных задач**

Задача. Ты – бизнесмен «средней руки». Вложенный тобой в банк капитал составляет 300 тысяч рублей. В банке он приносит годовой доход 30 тысяч рублей. При этом ты имеешь постоянную работу с годовым доходом 10 тысяч рублей. Тебе предлагают купить малое предприятие за 300 тысяч рублей с возможным годовым доходом 40 тысяч рублей. Какое решение ты примешь?   Возможные варианты решения:

- Я не покупаю предприятие и мой годовой доход составляет \_\_\_\_\_.

- Я покупаю малое предприятие, оставляю постоянную работу и занимаюсь только бизнесом. При хорошем повороте дел мой годовой доход составляет \_\_\_\_\_\_\_.

- Я покупаю малое предприятие и остаюсь на  постоянной работе. Мой годовой доход составляет \_\_\_\_\_\_.

Просчитайте все предложенные варианты и выберите один.

При принятии решения учитывай следующее:

1)      может случиться, что бизнес будет неудачным, тогда в случае варианта № 2 ты останешься без дохода.

2)      в случае варианта № 3 ты можешь не успевать работать на двух работах: либо пострадает бизнес, либо начнутся неприятности на постоянной работе

Возможные варианты решения: 1) Я не покупаю предприятие и мой годовой доход составляет 30 тыс. + 10 тыс. = 40 тыс. 2) Я покупаю предприятие, оставляю постоянную работу и занимаюсь только бизнесом. При хорошем повороте дел мой годовой доход составляет  40 тыс. 3) Я покупаю предприятие и остаюсь на  постоянной работе. Мой годовой доход составляет 10 тыс. + 40 тыс. = 50 тыс.

«Мысли мудрых»

 «Нажить много денег - храбрость; сохранить их - мудрость,  а умело расходовать их - искусство».                                                                                                                                                       Б. Ауэрбах                                 Рекламная пауза «За» и «против» рекламы

Команды по очереди называют плюсы и минусы рекламы, побеждает команда, доводы которой были убедительнее.

**4 этап**

**Решение жизненных задач**

Задача (по материалам ЕГЭ). Одним из направлений предпринимательской деятельности является минимизация затрат на производство товаров и услуг. Проиллюстрируйте примерами его реализацию в деятельности предпринимателя.

Возможные примеры:

1. фирма заменила станки на менее энергоемкое оборудование;
2. при производстве товаров в качестве сырья стали использоваться более дешевые аналоги;
3. предприятие по выпуску хлебобулочной продукции, освоило производство из сэкономленного сырья;
4. фирма сократила нескольких сотрудников, расширив обязанности оставшихся работников.

«Мысли мудрых»

Богатые люди денег на ветер на бросают - так ведут себя только бедняки.

П. Коэльо

                                                                    Рекламная пауза

Конкурс фантазеров «Необычная реклама»

Обычно предприятия и организации тратят уйму средств на рекламу по телевидению, радио и Интернету, но, как показывает практика, а также непосредственные опросы населения, наибольшей популярностью пользуются не нудные рекламные ролики по ТВ, часто предсказуемые и не всегда оригинальные, а креативная реклама с творческим подходом, которая удивляет и радует зрителей и впоследствии запоминается на долгое время.

Задание командам – предложить вариант рекламы, которая удивит, порадует и запомнится надолго (см. пример). Желательно заранее  оговорить рекламируемый объект, чтобы команды были в равных условиях.

Побеждает команда, представившая более яркий вариант рекламы.

Пример: для демонстрации рекламного слогана шампуня, укрепляющего волосы,  рекламодатели «выбросили» из окна косу огромных размеров.

Примечание: после этого конкурса можно предложить ребятам посмотреть заранее подготовленную подборку самой необычной рекламы.

**5 этап**

**Решение жизненных задач**

Задача (по материалам ЕГЭ). Приведите примеры, отражающие различные источники  финансирования бизнеса.

Возможные примеры:

1. хозяин автомастерской направил часть полученной прибыли на приобретение нового оборудования;
2. владелец сети продовольственных магазинов взял в банке кредит и использовал его для покупки современной холодильной установки;
3. фермер получил средства из государственного фонда поддержки малого бизнеса для закупки дополнительной партии кормов.

Задача (по материалам ЕГЭ). В теледебатах обсуждалась проблема социальной ответственности бизнеса. Среди участников возник спор о том, правильно ли предоставлять фирмам, занимающимся благотворительностью, налоговые льготы. Приведите аргументы сторонников и аргументы противников подобных льгот.

Возможные аргументы:

сторонников:

1. фирма тратит деньги, а значит, происходит перераспределение доходов, являющееся одной из функций налогов;
2. благотворительная деятельность в некоторой степени уменьшает расходы государственного бюджета, поэтому ее надо поощрять;

противников:

1. благотворительность должна быть добровольной и бескорыстной;
2. объемы благотворительных пожертвований форм зачастую существенно меньше, чем суммы потерянных государством налоговых поступлений.

«Мысли мудрых»

Предпринимательская деятельность служит не только интересам индивидуума, но и общества в целом.

                                                                                                            С. Канарейкин

Умное государство не мешает своим гражданам зарабатывать деньги, только наблюдает за этим, получая прибыль в виде налогов.

Дж. Фейлан

                                                                       Рекламная пауза

               О силе рекламы

Инсценировка русской сказки «КАК СТАРИК КОРОВУ ПРОДАВАЛ»

1 покупатель - Хозяин, продашь нам корову свою?

Старик - Продам. Я с утра с ней на рынке стою!

1 покупатель  - Не много ли просишь, старик, за неё?

Старик  - Да где наживаться! Вернуть бы своё!

1 покупатель  - Уж больно твоя коровёнка худа!

Старик  - Болеет, проклятая. Прямо беда!

1 покупатель  - А много ль корова даёт молока?

Старик  - Да мы молока не видали пока...

Автор - Весь день на базаре старик торговал,

Автор  - Никто за корову цены не давал.

Автор - Один паренёк пожалел старика:

Паренек - Папаша, рука у тебя нелегка!

Паренек - Я возле коровы твоей постою,

Паренек - Авось продадим мы скотину твою.

Автор - Идёт покупатель с тугим кошельком,

Автор - И вот уж торгуется он с пареньком;

2 покупатель  - Корову продашь?

Паренек  - Покупай, коль богат.

Паренек - Корова, гляди, не корова, а клад!

2 покупатель - Да так ли! Уж выглядит больно худой!

Паренек  - Не очень жирна, но хороший удой.

2 покупатель - А много ль корова даёт молока?

Паренек  - Не выдоишь за день - устанет рука.

Автор - Старик посмотрел на корову свою:

Старик  - Зачем я, Бурёнка, тебя продаю?

Старик - Корову свою не продам никому -

Старик - Такая скотина нужна самому!

«Мысли мудрых»

 Реклама - ценный экономический фактор, потому что это самый дешёвый способ продажи товаров, особенно когда последние бесполезны.

С. Левис

**6 этап**

**Решение жизненных задач**

Задача (по материалам ЕГЭ). Одним из важнейших отличий рыночной экономики является конкурентная борьба. Приведите  положительные и отрицательные проявления конкуренции, каждое из которых проиллюстрировав конкретным примером.

Возможные проявления конкуренции:

положительные:

1. конкуренция создает возможности выбора для потребителя;
2. конкуренция способствует внедрению новейших достижений и технологий в производство;
3. конкуренция вынуждает производителя быстро реагировать на изменение экономической обстановки.

отрицательные:

1. в результате конкуренции некоторые производители могут разориться и уволить работников;
2. в ходе конкурентной борьбы могут быть использованы нечестные методы;
3. конкурентная борьба вынуждает производителей неоправданно большие средства затрачивать на рекламу.

«Мысли мудрых»

Наиболее эффективное средство для достижения и обеспечения благосостояния – конкуренция.

Л. Эрхард

                                                                 Рекламная пауза

Конкурс «Рекламный слоган»

Слоган - термин, пришедший в русский язык из английского, первоначально был распространен среди американских рекламистов. Слоган  - рекламный девиз, который в сжатом виде передает рекламное сообщение. Слоган должен легко читаться, быть оригинальными, вызывать любопытство. Удачные слоганы не только легко запоминаются и становятся частью языковой среды, но и активно её изменяют.

Команды по очереди называют известные рекламные слоганы. Побеждает команда, назвавшая слоган последней.

**7 этап**

**Решение жизненных задач**

Задача (по материалам ЕГЭ). Покажите на примерах влияние конкуренции на деятельность фирмы.

Возможные примеры:

1. улучшение потребительских качеств товаров и услуг;
2. рациональное использование ресурсов;
3. расширение ассортимента товаров и услуг;
4. более эффективная организация производства и реализации товаров.

Задача. Предложите меры для того, чтобы ослабить давление конкурента на вашу фирму.

Возможные ответы:

1. разорить конкурирующую фирму путем снижения цены (но это принесет определенные потери и для себя (этот метод эффективен, когда ваши издержки ниже издержек конкурента);
2. привлечь покупателя дополнительными услугами при продаже товара;
3. увеличить расходы на рекламу;
4. использовать промышленный шпионаж, «подбросив» конкуренту своего человека, чтобы выведать его секреты;
5. можно стать партнером конкурента;
6. можно организовать антирекламу, с помощью которой конкурент потеряет своих покупателей.

«Мысли мудрых»

Свободная конкуренция больше соответствует интересам народного хозяйства, чем монополия.

Л.Б. Кафенгауз

                                                                Рекламная пауза

Конкурс рекламодателей - поэтов

Команды по очереди представляют свою рекламу (например, школьного предмета, канцтовара, блюда из школьной столовой и др.) в стихотворной форме. Возможно сопровождение рекламы показом слайдов или инсценировкой. Побеждает команда, представившая более убедительную и яркую рекламу

**8 этап**

**Решение жизненных задач**

Задача. В Германии в 20-е годы 20 века людям на фабриках платили 2, а то и 3 раза в день. Жены рабочих ожидали своих мужей у проходной, забирали деньги и тут же бежали в магазин. Объясните, как инфляция связана с таким поведением?

Задача. Деньги выполняют различные функции, такие как средство сбережения, средство отсроченного платежа и др. Покажите влияние инфляции на эти функции денег.

Задача. При каком годовом темпе инфляции не стоит вкладывать свои сбережения в банк, если известно, что вложив в банк 1000 рублей, через год можно получить 1080 рублей?

«Мысли мудрых»

Инфляция - золотое время для возврата долгов.

 К. Мелихан

Заключительный этап

Притча «Счастливый рыбак»

О смысле жизни, умению радоваться каждому дню и о том, что не в деньгах счастье…

Капиталист был шокирован, увидев, что какой-то рыболов разлегся возле лодки и курит трубку.

– Почему ты не ловишь рыбу? – спросил богач.

– На сегодня я уже наловил достаточно.

– А почему бы тебе не наловить еще больше?

– А что я буду делать с лишней рыбой?

– Заработаешь больше денег. Ты сможешь купить себе мотор для лодки, чтобы заплывать дальше в море и ловить еще больше рыбы. Затем ты сможешь купить себе нейлоновую сеть, поймать еще больше рыбы, заработать еще больше денег. Потом у тебя будет возможность купить уже две лодки и даже целую армаду лодок.  Ты станешь таким же богатым, как и я.

– А что будет потом?

– А потом ты по-настоящему начнешь наслаждаться жизнью.

– А чем, по-твоему, я занимаюсь сейчас?..

                                                      Рекламная пауза

«Разноголосая ярмарка»  
Представим себе на минуту разноголосый шум российской ярмарки. И на ней без конца раздается…  
Команды по очереди инсценировкой рекламируют свой товар или услугу (см. пример).

Побеждает команда, убедившая жюри «приобрести» ее товар или услугу.

1. К нам, к нам, к нам!

Ко горячим ко блинам!  
2. Вот мех - пушистый - золотистый!  
Вот нежный - белоснежный!  
Вот темный - скромный!  
3. Это кольцо от жару, от пожару,  
От чахотки, от чесотки,  
От работы, от заботы  
и от болезни,  
И чтобы черти в тебя не лезли.  
4. Одно кончается -  
Другое начинается!  
Пожалуйста, заходите,  
Петрушку поглядите,  
А денег, если хотите,  
Так хоть и не несите.  
И так пустим посмотреть.  
Не отдадите в кассе -  
Отдадите в балагане...  
Как-нибудь помиримся с вами!  
Пять копеек - деньги небольшие,  
А удовольствия - три короба.  
Заходите! Заходите!  
5. Покупайте плюшки,  
Крендели, ватрушки,  
Пряники, печенье...  
Ой да наслаждение!  
Хлеб душистый, беляши -  
Угощайся от души!

6. Продаю! Продаю! Продаю!  
Поспешайте, господа хорошие!  
Золотой товар продаю,  
Чистый товар, не ношеный.  
Не сквозной, не крашеный -  
Не запрашиваю. (Марина Цветаева)

Примечание: Этим конкурсом можно закончить мероприятие, возможно плавно переведя его в чаепитие с «рекламируемым товаром» и награждением команды-победительницы.