

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Введение……………………………………………………………………....... | | | 3 |
| 1 | Теоретические основы экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология»…………………………………. | | 7 |
|  | 1.1 | Содержание и сущность педагогических условий экономической подготовки школьников……………………………………………. | 7 |
|  | 1.2 | Экономическая подготовка школьников как педагогическая проблема и её значение в образовательной области «Технология». | 10 |
| 2 | Экспериментальное исследование по экономической подготовке школьников в образовательной области «Технология» …………........... | | 13 |
|  | 2.1 | Организация экспериментального исследования….……………….. | 13 |
|  | 2.2 | Разработка и внедрение программы экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология»…………… | 24 |
|  | 2.3 | Анализ результатов экспериментального исследования…………... | 36 |
| Заключение…………………………………………………………………....... | | | 42 |
| Список использованных источников………………………………………… | | | 44 |
| Приложение А Курс «Элементы домашней экономики» ……………………. | | | 46 |
| Приложение Б Курс «Основы предпринимательства ……………………….. | | | 50 |
| Приложение В Курс «Основы экономических знаний» …………………….. | | | 54 |
| Приложение Г Методические указания к выполнению бизнес – планов…… | | | 56 |
| Приложение Д Планирование проекта………………………………………… | | | 64 |
| Приложение Е «Основы предпринимательства»…………………………….. | | | 66 |
| Приложение Ж Примеры выполнения творческих проектов ………………. | | | 67 |
| Приложение И «Маркетинг в деятельности предпринимателя» …………… | | | 70 |

**ВВЕДЕНИЕ**

*Актуальность исследования.* Важным направлением современного социально экономического развития России является совершенствование экономических знаний. В настоящее время экономика – это наука, включающая в себя комплекс знаний умений и навыков, обеспечивающих успешную жизнедеятельность любого члена общества. Анализ требований, предъявляемых выпускникам школы, определяют необходимость их экономической подготовки. Перед общеобразовательной школой стоит задача – реализовать успешную подготовку обучающихся к существованию в мире, на основе рыночной экономики.

Современные социально – экономические преобразования (внедрение интенсивных технологий, технических средств) кардинально меняют характер и содержание экономической подготовки школьников. В свою очередь это актуализирует экономическую подготовку школьников в образовательной области «Технология», которая представляет собой процесс интеграции, основанный на взаимодействии методической, педагогической, технологической подготовки характерной для межпредметной образовательной области «Технология».

Одним из приоритетных направлений является экономическая подготовка школьников в образовательной области «Технология». Данное приоритетное направление должно служить ориентиром для изучения, разработки и внедрения педагогических условий. Анализ практики, разработки и внедрения педагогических условий экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология», показывает, что комплекс педагогических условий формирования экономической подготовки реализуется не систематически: отсутствуют взаимосвязанные содержательные, педагогические и процессуальные элементы подготовки.

Общепедагогическая, содержательная и процессуальные стороны педагогических условий раскрыты в трудах В.И. Загвязинский, В.П. Беспалько, В.И. Андреев, В.М. Полонский, Н.О. Яковлева. Проблемы экономической подготовки школьников анализируются в трудах Ю.К. Васильев, Б.З. Вульфов, М.Л. Алферова, Т.М. Кондратенко, Е.В. Савина, Е.В. Попова.

Авторы данных исследований рассматривают категорию педагогических условий, как важный элемент структуры экономической подготовки школьников, что позволяет ориентироваться в мере материальной и духовной культуры общества, обеспечивающую мотивацию поведения в жизнедеятельности школьников.

Таким образом, констатируется *противоречие* между:

–  объективной потребностью в экономической подготовке школьников в образовательной области «Технология» и недостаточной теоретической, методической и практической разработанностью формирования предметной области экономической подготовки школьников;

– необходимостью учёта в педагогическом процессе реализации экономической подготовки, приоритета формирования комплекса педагогических условий и отсутствием таковых, в результате чего уроки носят репродуктивный характер;

Неразрешенность данных противоречий определила выбор темы работы и позволила сформулировать ее *проблему*: при каких педагогических условий осуществляется экономическая подготовка школьников в образовательной области «Технология» и практические аспекты реализации данного процесса.

*Цель исследования:* теоретически обосновать и апробировать педагогические условия экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология».

*Объект исследования:* процесс экономической подготовки школьников

*Предмет исследования:* педагогические условия в предметной области экономической подготовки обучающихся в образовательной области «Технология»

*Гипотеза исследования*: экономическая подготовка школьников в образовательной области «Технология» будет обеспечена, если созданы следующие педагогические условия:

1. Определены принципы и критерии отбора содержания экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология»;
2. Выявлены методы, позволяющие в доступной для школьников форме показать роль экономики в познании современного технологического мира, включить школьников в разнообразную по характеру и функциям самостоятельную экономическую деятельность в образовательной области «Технология».

*Задачи работы:*

1. Выявить проблемы экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология».
2. Определить особенности экономической подготовки школьников в образовательной области технолог
3. Определить сущность педагогических условий экономической подготовки школьников.
4. Разработать и апробировать программы экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология».

*Методы исследования*:

- изучение и обобщение педагогического опыта по экономической подготовке;

- опытно-экспериментальная работа, в ходе которой осуществлялась проверка гипотезы и апробация результатов исследования.

- педагогическое наблюдение за учебно-воспитательным процессом;

- беседы, тестирование.

*База исследования:*

МБОУСОШ № 6 станицы Октябрьской Крыловского района.

*Структура исследования:* работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка ис­пользованных источников (20) и приложений (8).

1 Теоретические основы экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология»

* 1. Содержание и сущность педагогических условий экономической подготовки школьников

Рассмотрим вначале содержание образовательной области «Техноло­гия» в свете ее возможностей для организации экономической подготовки школьников [12,с. 15].

Образовательная область «Технология» составляет инвариантную часть базисного учебного пла­на, обязательный структурный компонент содержания обучения учащихся общеобразовательных учреждений любого вида [6, с. 5].

Образовательная область «Технология» является одной из содержа­тельных областей учебного плана общеобразовательных учреждений. Ее введение обусловлено объективно существующей в обществе потребно­стью в трудовом становлении подрастающего поколения. Она имеет осо­бое значение для развития личности обучавшихся, призвана привить им трудолюбие, ввести в мир созидательного труда [17, с. 38].

Область «Технология» обеспечивает формирование политехнических знаний и умений в области технологии, экономики, орга­низации и экологии современного производства, о мире профессий; воспитывает общественно-ценные мотивы выбора профессии и трудолюбие, вооружает опытом самостоятельной практической деятельности; содействует развитию технологического мышления, творческого отношения к действительности, проявлению индивидуальности у каждого школьника.

Область «Технология» обеспечивает передачу общей и технологиче­ской культуры, подготовку школьников к самостоятельной жизни, трудовой деятельности в демократическом гражданском обществе с рыночной эко­номикой [19, с. 102].

Таким образом, педагогические условия экономической подготовки школьников это как один из компонентов педагогической системы, отражающий совокупность возможностей образовательной и материально-пространственной среды, воздействующих на личностный и процессуальный аспекты данной системы и обеспечивающих её эффективное функционирование развитие [10, с. 64].

На основе обобщения отечествен­ного и зарубежного опыта, аналитической деятельности ведущих ученых, опытных учителей трудового обучения, педагогической общест­венности, с целью помощи общеобразовательным учреждениями и их ру­ководству в составлении школьных образовательных программ подготов­лено обязательное минимальное содержание, а также примерные программы по образовательной области «Технология» (5-9 классы).

Обязательное минимальное содержание по образовательной области «Технология» является важным компонентом общего среднего (полного) образования, которое обеспечивает передачу общей и технологической культуры, приобретение умений в прикладной творческой деятельности, частичную социально- трудовую адаптацию школьников [15, с. 19].

Содержание профилей, выбранных школьниками для подготовки, задается соответствующими программами, их наполнение должно быть функционально полным с точки развития личности. В зависимости от уровня подго­товки включаются специальные технологические сведения и упражнения по овладению обучающимися необходимыми знаниями и умениями.

Для этого в ходе уроков по технологии вводятся эпизодические «моменты» отдельных экономических проблем, чаще всего с иллюстративными целями. Отсутствует перечень экономических понятий, которыми могут овладеть школьники в образова­тельной области «Технология». Нет специальных разделов (курсов), обес­печивающих целостное освоение школьниками экономической грамотно­сти. Используемые в образовательной области «Технология» формы и ме­тоды подготовки не позволяют в полной мере включить учащихся в само­стоятельную экономическую деятельность [13, с. 82].

Отсюда следует необходимость выявления педагогических условий осуществления экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология» [18, с. 12].

Выработка современного экономического мышления, адекватного рыночным отношениям, предполагает глубокое осознание существа всего качественно нового в рыночной экономике. Политическая экономия почти полностью игнорировала личностный фактор и его роль в развитии общества, ограничившись кон­статацией роли и места человека в системе общественного производства. Складывается впечатление, что это безличные категории встают друг с другом противоречия, совершенствуются, выполняют (или не выполняют) свои функции [7, с. 10].

В исследованиях многих авторов просматривается определенная взаимосвязь экономической деятельности с интересами и потребностями. Экономические интересы определенным образом воздействуют на форми­рование экономического мышления, которое, в свою очередь, видоизменя­ет экономические интересы [11, с. 52].

Экономические интересы и экономические потребности с точки зре­ния логики характеризуют аспекты поведения. В экономических интересах отражаются те потребности, которые могут существовать объективно. В интересах они не формируются, а отражаются в них.

Таким образом, основными направлениями экономической подго­товки в образовательной области «Технология» должны стать специ­альные экономические курсы, связанные общей идеей целенаправленного формирования экономического мышления.

**1.2 Экономическая подготовка школьников как педагогическая проблема и её значение в образовательной области «Технология»**

В настоящее время в нашей стране идет процесс совершенствования системы образования, стандартизации образовательных программ, созда­ния культурно-насыщенных образовательных сред, которые позволяют каждому ученику выстраивать свою индивидуальную траекторию образо­вания [16, с. 17].

Для общеобразовательной школы в настоящих социально-экономических условиях особая роль в обучении отводится школьному экономическому образованию, по сути «призванному сформировать экономическое мышление у обучающихся и привить навыки рационального экономического поведения». Это создает предпосылки для последующего профессионального обучения школьников и их эффективной практической деятельности. Для этого создано большое количество программ экономического обучения. Однако для эффективности их использования необходимо иметь научную обоснованность и концепции экономического образования в общеобразовательной школе [3, с. 85].

Одной из основных проблем экономической подготовки школьника для учителя является выработка мотивации к изучению этого предмета для школьников разного возраста, сделать уроки интересными и полезными и в 5 и в 10 классе. Дело в том, что, преподавание экономики строится по принципу спирали: на каждой ступени возвращаемся к изученным вопросам, расширяя и углубляя их, а также добавляем новые проблемы. Поэтому главной задачей преподавателя будет умение грамотно возвращаться к уже когда-то частично оговоренному материалу, не повторятся, а раскрывать перед учеником всю глубину предмета, умение ставить новые вопросы и т.д. Таким образом, успех обучения во многом зависит от методов обучения. На степень сложности излагаемых экономических концепций чаще всего влияют методические факторы, такие как определенная взаимосвязь выбранных для изучения вопросов, используемый материал, скорость и качество изложения [1, с. 85].

Педагогические функции экономического образования учащихся на современном этапе развития общества и школы включают [5, с. 15]:

– развивающую функцию, смысл которой в расширении диапазона социальных и экономических представлений, учащихся о производстве, распределении, обмене и потреблении в условиях рыночной экономики;

– обучающую функцию, направленную на углубление и расширение социально-экономических знаний и умений, формирование экономическо­го мышления и способов поведения, направленных на повышение эффек­тивности всех видов деятельности;

– воспитательную функцию, предусматривающую сочетание взаи­мосвязи экономического, и нравственного воспита­ния, формирование предприимчивости, расчетливости, деловитости и других экономически значимых качеств личности;

– функцию профессионального самоопределения личности, на­правленную на раскрытие возможности получения начальной профессио­нальной подготовки, позволяющей после окончания учебного учреждения работать в организациях экономического профиля (банки, биржи, финан­совые учреждения, налоговые инспекции) или на предприятиях в экономи­ческих подразделениях (бухгалтерия, финансовый и плановый отделы, подразделение маркетинга), либо участвовать в предпринимательской дея­тельности [20,с. 2].

Целью экономического образования школьников является посто­янное развитие их как субъектов современной жизнедеятельности, освое­ние новых экономических условий, повышение настоящей и будущей жиз­неспособности.

Данная цель достигается решением следующих задач:

1. подготовка выпускника школы как субъекта экономических от­ношений, умеющего рассчитывать и прогнозировать свою деятельность, оценивать свое положение в обществе, свои возможности и действия с точки зрения экономической целесообразности и результатив­ности;
2. воспитание чувства собственника и хозяина, формирование куль­туры деловых отношений, делового этикета;
3. профессиональное самоопределение школьников как основное ус­ловие реализации полученного в школе экономического образования [2, с.24].

В соответствии с рассматриваемой концепцией, содержание эконо­мического образования в школе должно быть целостной системой, преду­сматривающей непрерывное совершенствование. Оно должно опираться на знания по истории, математике и другим общеобразова­тельным дисциплинам, реализуя интегративный подход [8, с. 150].

В предложенной концепции образовательная область «Технология» содержит следующие содержательные линии по экономике:

1. экономика  се­мейного хозяйства;
2. основы предпринимательской деятельности;
3. создает предметную основу для практического применения экономических знаний и умений [4, с. 102].

Поэтому обучение по курсу «Экономика» включено в компонент базового учебного плана общеобразовательных школ. Использование этих часов, а также часов из школьного компонента в образовательной области «Технология» позволяет, на наш взгляд, постро­ить полноценные образовательные курсы экономической подготовки школьников.

**2 Экспериментальное исследование по экономической подготовке школьников в образовательной области «Технология»**

**2.1 Организация экспериментального исследования**

В первой главе нашего исследования мы рассмотрели теоретическую основу экономической подготовки школьников и аспекты проблемы формирования данной готовности будущих учителей технологии и предпринимательства, описали содержание компонентов готовности школьников; обозначили и теоретически обосновали комплекс педагогических условий эффективного формирования экономической подготовки обучающихся в образовательной области «Технология».

В качестве концептуальной основы для отбора и систематизации учебного материала мы использовали Концепцию развития социально – экономического образования и воспитания в общеобразовательной школе и учебные стандарты школ России (раздел «Экономика»).

С целью определения оптимального содержания и эффективной ме­тодики экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология» на базе межшкольного учебного процесса нами были про­ведены серии экспериментов, результатом которых явилась разработка и апробация курсов «Элементы домашней экономики», «Основы предпри­нимательства» и «Основы экономических знаний». Программы перечис­ленных курсов представлены в Приложениях А-В. При конструировании общих подходов и содержания курсов мы учитывали опыт авторского коллектива под руководством И.А. Сасовой.

Первый этап является подготовительной частью. Он предполагает проведение основных процедур, необходимых для последующего успешного функционирования класса:

1. постановка целей и задач работы;
2. ознакомление с основными понятиями, используемыми в ходе занятий;
3. обсуждение правил и принципов работы класса;
4. формирование умения работать в команде, создание положительной мотивации на предстоящую работу.

Программы курсов направлены на реализацию следующих функций: развивающую, адаптивную и компенсаторную. В иерархии на­званных функций на первое место ставится развивающая, поскольку она предполагает непрерывное обогащение творческого потенциала личности.

Адаптивная функция способствует быстрому и адекватному при­способлению к изменяющимся внешним условиям. Динамичность окру­жающего мира, существенное изменение экономических подходов во всех сферах нашего общества делает роль этой функции на сегодняшний день весьма значимой.

Компенсаторную функцию мы рассматриваем как позитивную пе­рестройку психики учащегося, изменение его установки, мобилизацию внутренних ресурсов личности.

Предлагаемые курсы рассматриваются нами как минимум необходи­мые для учеников школы знаний, умений и навыков для решения ос­новных задач экономической подготовки. Исходя из дидактических и пси­холого-философских взглядов на методику преподавания экономических дисциплин данные задачи решались в процессе преподавания кур­сов на теоретических занятиях при органическом сочетании их с практиче­скими упражнениями, деловыми играми, проектами, закрепляющими по­лученные знания и умения при изучении учебного материала курсов.

При выборе содержания курса мы опирались, во-первых, на обще­методологические принципы формирования содержания общего среднего образования, а во-вторых, на результаты проведенного анализа роли эко­номической подготовки в образовательной области «Технология».

Исходя из первого принципа, содержание курсов должно сформировать следующие задачи содержания курсов:

1. Общеобразовательный характер учебного материала. Это озна­чает, что включаемый в содержание курсов учебный материал должен расширять знания школьников, способствовать повышению социальной ориентации, оказывать влияние на формирование нравственных основ че­ловеческой личности, вырабатывать способность самостоятельного подхо­да к оценке явлений действительности, активную жизненную позицию, во­влекать в экономическую и управленческую деятельность творческие силы и задатки.
2. Гражданскую гуманистическую направленность курсов. Со­держание курсов должно включать изучение передового опыта и прогрес­сивных направлений экономической мысли. Формируя на их основе свои взгляды и убеждения, школьник учится обоснованно оценивать явления действительности и делать сознательный выбор поведения. Это способст­вует формированию предпринимателя, основывающего свою деятельность на научных, цивилизованных подходах к экономике.
3. Системообразующий характер подбора содержания курсов. Учебный материал курсов должен содержать базисные положения эконо­мической науки, располагая их в рамках единой логической системы, что позволило бы использовать полученные знания и умения в реальной эко­номической деятельности, а также обеспечило бы возможность непрерыв­ного самосовершенствования.
4. Интегративность изучаемых курсов. Эффективность экономи­ческой подготовки школьников выдвигает потребность в изучении ими различных областей знаний: экономики, психологии, менеджмента, марке­тинга, а также использование полученных знаний на практике.

Поставленные цели и задачи курсов обусловили следующие исход­ные положения, на которые мы опирались:

1. формирование практических знаний и умений осуществляется в форме «от абстрактного к конкретному», «от простого к сложному», «от части к целому»;
2. в содержании курсов делается упор лишь на базовые экономические категории и понятия;
3. принцип наглядности реализуется посредством иллюстрирования учебного материала моделями, схемами, таблицами, а также метода проек­тов.

Для достижения результата и решения задач исследования были применены следующие методы:

1. Теоретический анализ и обобщение данных научно-методической литературы.
2. Социологические и социально-психологические методы (опрос, анкетирование, тестирование).
3. Педагогическое наблюдение. (Это непосредственное восприятие, познание педагогического процесса в естественных условиях).
4. Педагогическое тестирование. (Это форма измерения знаний учащихся, основанная на применении педагогических тестов).
5. Педагогический эксперимент. (Это специально организуемое исследование, проводимое с целью выяснения эффективности применения тех или иных методов, средств, форм).

Экспериментальная проверка курсов показала, что уровень экономи­ческих знаний школьников и их умения применять экономические знания на практике значительно возросли. Отметим особо, что уме­ния применять экономические знания на практике мы оценивали с точки зрения сформировавшихся у учащихся умений применять экономические знания для решения технологических проблем.

В своей экспериментальной работе по определению наиболее эффек­тивных форм и методов экономической подготовки школьников в процес­се технологического образования мы использовали: деловые и ролевые иг­ры, дискуссии, обсуждения экономических проблем при изготовлении конкретных изделий, инструктаж небольших групп, обучение навыкам ра­боты в группах.

Уделяя особое внимание практической деятельности школьников в овладении экономическими знаниями в образовательной области, «Технология» мы пришли к выводу о том, что большие возможности в этом плане предоставляются курсом «Основы предпринимательства». Кроме рабочей тетради для учащихся по данному курсу (Приложение И) нами была разра­ботана специальная методика составления бизнес-плана (Приложение Г), которая, как мы убедились в ходе занятий с учащимися, позволяет сущест­венно повысить уровень и качество конкретно-практических знаний обучающихся.

Второй этап «Основной». На данном этапе происходит воплощение основных факторов овладения экономическими знаниями в образовательной области «Технология», применение эффективных форм и методов экономической подготовки школьников.

В методике приводятся структура и порядок разработки бизнес – плана предприятия с краткими комментариями.

Рассмотрим в качестве примера работу учащегося по некоторым из разделов указанной методики.

Так, например, при проектировании конечного продукта плана не­обходимо составить описание продукта или услуги, которую предполага­ется предложить будущим покупателям. Для этого учащимся предлагается ответить на следующие вопросы:

* 1. Какие потребности призван удовлетворить проектируемый к производству продукт (услуга).
  2. Его особенности и отличительные качества, которые позволят предпочесть его товарам (услугам) конкурентов.
  3. Наличие патентов или авторских свидетельств, защищающих особенности проектируемого товара (услуги), технологии.
  4. Имеется ли наглядное изображение товара, изделий полученных с помощью новых технологий (фотографии, рисунки).
  5. Какова примерная оценка реализационной цены товара (услуги) и затрат, которых потребует его производство.
  6. Примерная величина прибыли, которую будет приносить каждая единица товара.
  7. Характеристика качества товара, преимущества его дизайна, упаковки.
  8. Организация сервиса товара (если это техническое изделие).

Далее, весьма важным является оценка рынка сбыта. Для проведе­ния качественной оценки рынка сбыта учащимся предлагается оценить следующие компоненты:

– условия снабжения, производства и сбыта продукции;

– потенциал своих возможных конкурентов; источник получения информации.

Следующим важным шагом является анализ данных по потенциаль­ным покупателям и определение примерной реализационной цены собст­венной продукции в условиях конкуренции. После этого можно приступать к реализации на практике мероприятий, позволяющих использовать эти данные на пользу предприятию.

Большое место в теоретической и практической работе занимает стратегия маркетинга. Для ее определения необходимо описать схему распространения товаров, методику определения цен на товары, ожидае­мый уровень рентабельности на вложенные средства, методы организации рекламы, методы стимулирования продаж.

Особое место в рассматриваемой методике принадлежит разделу «План производства». Данный раздел напрямую связан с изучаемым в об­разовательной области «Технология» материалом по производству той или иной продукции, поэтому методика работы в этом разделе имеет большое значение для формирования общетехнологической культуры обучающихся.

При работе по данному разделу учащимся необходимо изучить место производства товаров на предприятии, необходимые для этого производ­ственные мощности, характеристику поставщиков и необходимого обору­дования. Данные этого раздела приводятся в перспективе на 2-3 года впе­ред, а для крупных предприятий и на 4-5 лет. При этом рекомендуется со­ставить схему производственных потоков непосредственно на предпри­ятии, на котором должно быть наглядно показано:

– откуда и как будут поступать на предприятие все виды сырья и комплектующих изделий;

– в каких цехах и как они будут перерабатываться в продукцию;

–  как и куда эта продукция будет поставляться с предприятия.

Рекомендуется включить в бизнес-план специальные расчеты, даю­щие возможность определить срок окупаемости вложений. Формулы этих расчетов можно найти в соответствующих справочных пособиях.

Приведенная выше методика работы по составлению бизнес-плана помогает учащимся не только научиться составлять такой план, но и овла­деть в ходе данного составления достаточно значительным объемом эко­номических знаний и умений. Мы попробовали оценить эффект использо­вания вышеуказанной методики как в плане усвоения школьниками учеб­ного материала, так и в плане формирования у них навыков практической работы в экономической области. Для определения такого эффекта мы провели специальное исследование. Суть его заключалась в выявлении степени приращения знаний и умений, учащихся при использовании разра­ботанной нами методики составления бизнес-плана по сравнению с тради­ционным обучением.

Основные этапы экспериментального исследования:

* 1. Подготовительный этап экспериментальной работы включал:

– теоретический анализ философской, исторической, психолого-педагогической и научно-методической литературы по исследуемой проблеме;

– разработку целей, гипотезы и задач исследования;

– определение задач и плана экспериментальной работы.

2. Констатирующий этап эксперимента. В опытно-экспериментальной работе принимали участие учащиеся 10х классов, всего – 45 человек.

По плану эксперимента были выделены две группы школьников, соответствующие двум уровням изучения предпринимательства:

1. КГ – контрольная группа учащихся 10-х классов школы № 6 ст. Октябрьской осваивала основы предпринимательства, но без использования указанной методики (21 человека);
2. ЭГ – экспериментальная группа – учащиеся 10-х классов школы 6 ст. Октябрьской осваивала основы предпринимательства с использованием приведенной выше методики (24 человек).

Таким образом, было сделано сравнение двух параллельных классов (10-е классы) по результатам обучения за год. В экспериментальном классе осуществлялось изучение основ предпринимательства с использованием приведенной выше методики. В контрольном классе осуществлялось то же самое обучение, но без использования указанной методики.

В начале и в конце учебного года были сделаны «срезы» по уровню экономических знаний, учащихся обоих классов (использовались разрабо­танные нами контрольные задания (Приложение Е), а также в конце учебного года мы отдельно оценили степень развития практических навы­ков по выполненными учащимися проектами. Полученные результаты мы приводим ниже в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 – Результаты применения методики составления бизнес-плана на рост усвоения учебного материала, учащихся в 10-м классе

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | В начале учебного года | В конце учебного года |
| Уровень знаний (в % правильных ответов) | | |
| Контрольный класс (21 уч-ся) | 52,3% | 61,9% |
| Эксперименталь­ный класс (24 уч- ся) | 50,0% | 66,7% |

Таблица 2 – Результаты применения методики составления бизнес-плана на развитие промышленных навыков, учащихся в 10-м классе

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Уровни развития навыков | | |
| Низкий | Средний | Высокий |
|  | Количество учащихся в % | | |
| Контрольный класс (21 уч-ся) | 14,3% | 57,1% | 28,6% |
| Экспериментальный класс (24 уч-ся) | 8,3% | 37,5% | 54,2% |

Низкий уровень. Представления, школьников об экономической подготовке, об особенностях протекания процесса воспитания у учащихся экономического понимания и его организации в педагогической практике отсутствуют или весьма ограниченны и поверхностны. Они не осознают или частично осознают необходимость освоения соответствующих аспектов содержания экономических знаний. Они действуют обычно по аналогии или по жестко выработанным традиционно используемым схемам.

Средний уровень. У школьников имеются достоверные знания о сущностных особенностях ценностного отношения учащихся к экономике, но процессуальные аспекты педагогической работы по воспитанию у учащихся к экономическим знаниям не систематизированы. Обучающиеся самостоятельно ставят цели. Обучающиеся способны творчески применять в педагогической практике усвоенные знания по экономике, они обладают достаточно большим количеством умений и навыков, выполняют многие действия осознанно, но их последовательность до конца не продумана. Проявляется инициативность при планировании педагогической работы по воспитанию у учащихся ценностного отношения к труду.

Высокий уровень. Знания, школьников об экономической подготовке характеризуются точностью, глубиной, полным объемом и системностью. У учеников хорошо сформированы умения и навыки организации воспитательной работы. Они осознанно выполняют все действия, при этом соблюдается последовательность их выполнения. Ученики ощущают внутреннюю потребность в получении знаний. Имеют свою точку зрения относительно воспитания у учащихся ценностного отношения к труду, логично и корректно ее обосновывают. Ученики проявляют высокую инициативность и творческий подход в применении полученных знаний на педагогической практике.

Как видно из таблицы 1, уровень экономических знаний в начале учебного года был практически одинаков в экспериментальном и кон­трольном классе. В конце учебного года в обоих классах произошло по­вышение уровня знаний, однако, по-разному. Если в контрольном классе такое повышение составило 9,6%, то в экспериментальном оно же состави­ло 16,7%, что почти в два раза выше. Проведенный дополнительно стати­стический анализ значимости различий в зафиксированных уровнях зна­ний по непараметрическому критерию Вилкоксона-Манна-Уитни показы­вает, что различие в повышении уровня знаний в контрольной и экспери­ментальных группах достоверно на 0,1% уровне значимости (максималь­ном по стандартным таблицам).

Далее, анализ полученных данных по таблице 2 приводит нас к вы­воду о том, что большой сдвиг нам удалось достичь в области развития практических навыков учащихся.

Результаты оценки уровня практических навыков в экспериментальной и контрольной группе не только сильно раз­личаются - они принципиально различны. Если в контрольном классе их развитие у большинства учащихся остается на среднем уровне, то в экспе­риментальном, то же большинство демонстрирует высокий уровень разви­тия практических навыков.

Таким образом, можно констатировать, что сконструированное нами содержание курсов позволило реализовать поставленные задачи экономи­ческой подготовки в образовательной области «Технология». Данное ут­верждение основано на том, что результаты проведенных экспериментов однозначно показывают значительное повышение экономических знаний и умений применять экономические знания на практике, которые мы оце­нивали с точки зрения сформировавшихся у учащихся умений применять экономические знания для решения технологических проблем. Кроме того, использование разработанной нами методики работы по составлению биз­нес-плана помогает учащимся не только научиться составлять такой план, но и овладеть в ходе данного составления достаточно значительным объе­мом экономических знаний и умений, что доказывает проведенное нами экспериментальное исследование.

2.2 Разработка и внедрение программы экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология»

Констатирующий эксперимент показал, что предложенные нами программы экономической подготовки школьников в образовательной об­ласти «Технология» позволяют полноценно усвоить содержание данных курсов при использовании традиционных методов обучения.

Однако, используя на практике выполнение метода проектов с уча­щимися, мы столкнулись с достаточно серьезной проблемой, связанной с отсутствием опыта учителей в использовании данного метода в учебном процессе, и, как следствие этого, – с небольшой эффективностью проектно­го метода для усвоения предложенного материала.

В связи с этим, нами было проведено исследование сущности метода проектов и разработаны специальные методические средства, позволяю­щие значительно повысить его эффективность при использовании в учеб­ном процессе. Содержание данного исследования мы излагаем ниже.

Метод проектов – это система обучения, гибкая модель организации учебного процесса, ориентированная на творческую самореализацию раз­вивающейся личности учащегося.

Достижение положительных результатов в использовании метода проектов в преподавании образовательной области «Технология» возмож­но при условии качественной методической подготовки учителя, которая включает изучение и использование в работе:

1. функций творческих проектов;
2. принципов и требований к подбору объектов проектной деятель­ности учащихся;
3. методики организации учебного проектирования;
4. методики планирования деятельности, учащихся в ходе работы над проектом;

В результате выполнения проекта, учащиеся приобретают следующие умения и навыки:

1. интегрировать и применять ранее полученные знания по разным учебным предметам;
2. самостоятельно мыслить и принимать решения, проявлять изобре­тательность;
3. овладевать исследовательскими методами и коммуникативными навыками;

В процессе работы над проектом школьники последовательно реша­ют следующие проблемы:

1. выбора объекта;
2. разработки его конструкции и технологии сначала на уровне идеи, а затем воплощение идеи в виде графического документа;
3. оценки технологических возможностей, экономической, экологи­ческой и социальной целесообразности;
4. изготовления изделия, его контроля и оценки качества;

Функции учителя при выполнении проекта учащимися состоят в сле­дующем:

1. помощь в подборе проектов;
2. наблюдение за ходом работы учащихся;
3. оказание помощи отдельным учащимся и стимулирование их учебно-трудовой деятельности;
4. поддержание рабочей обстановки в классе;
5. оценка учебно-трудовой деятельности на каждом этапе;

В результате обучения методом проектов удается достичь таких важ­ных составляющих обучения в образовательной области «Технология», как:

1. Адаптация к современным социально-экономическим условиям жизни.

2. Профессиональное самоопределение.

* 1. Развитие разносторонних качеств личности.

Рассмотрим далее более детально этапы выполнение творческого проекта.

Поисковый:

* + 1. Поиск и анализ проблемы.
    2. Выбор темы проекта.
    3. Планирование проектной деятельности по этапам.

Конструкторский:

1. Поиск оптимального решения задачи проекта.
2. Исследование вариантов конструкции с учетом требований ди­зайна.
3. Выбор технологии изготовления.

Аналитический:

1. Составление плана практической реализации проекта, подбор не­обходимых материалов, инструмента и оборудования.
2. Выполнение запланированных технологических операций.

Заключительный:

* 1. Оценка качества выполнения проекта.
  2. Анализ результатов выполнения проекта.
  3. Изучение возможностей использования результатов проектирова­ния (выставка, продажа, включение в банк проектов, публикация).

В процессе изучения выполнения различных проектов мы пришли к выводу о том, что основополагающим моментом в проектной деятельности является совместная деятельность учителя и учащихся. Исходя из этого, в качестве основного элемента предлагаемой нами методики мы выделяем модель совместной творческой деятельности учителя и учащихся. Она представлена ниже, в таблице 3.

Таблица 3 – Деятельность учителя и учащихся

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| п/п | Стадии вы­полнения  про­ектов | | Деятельность учащихся | Деятельность учителя |
| * + - 1. Организационно-подготовительный этап | | | | |
| 1. | Поиск проблемы | | Слушает учителя, анализирует услышан­ное | Ставит перед учащимися проблему; предлагает банк проектов: раскрывает требования к проектам, технологию их выполнения и критерии оценивания. |
| 2. | Выбор и обоснова­ние про­екта | | Осуществляет марке­тинговые исследова­ния, выявляет потреб­ности, интеллектуаль­ные и материальные возможности самого, и школы | Наблюдает за учащимися консультирует, участвует в принятии решения |
| 3. | Анализ предстоящей деятельности | | Анализирует предстоящую деятельность;  Разрабатывает «звездочку обдумывания» | Наблюдает за обучающимися, консультирует, оказывает помощь. |
| 4. | Разработ­ка раз­личных вариантов выполне­ния про­екта | | История проекта;  ри­сунки и схемы различ­ных вариантов, определение их достоинст­в и недостатков | Наблюдает за учащимися  консультирует, оказывает  помощь, обобщает. |
| 5. | Выбор опти­мального варианта | | Выбирает из многих  вариантов наиболее  подходящий | Наблюдает за учащимися консультирует оказывает помощь, обобщает. |
| 6. | Подбор материала | | Разрабатывает звёздочки обдумывания «Материалы», «Оборудование» | Наблюдает за учащимися консультирует оказывает помощь, обобщает. |
| п/п  Продолжение таблицы 3 | Стадии вы­полнения  про­ектов | | Деятельность учащихся | Деятельность учителя |
| 7. | Разработ­ка техно­логиче­ского процесса и конст­рукторско-  техноло­гической докумен­тации | | Выбирает, анализирует рациональную Технологию; составляет технологические карты, чертежи, эскизы; осуществляет конструирование и моделирование; определяет режимы работы и запасы времени; уточняет критерии контроля | Наблюдает за учащимися консультирует оказывает помощь, обобщает. |
| 8. | Органи­зация рабочего места | | Подбирает и размечает на рабочем месте ма­териалы, инструменты и приспособления. | Наблюдает за учащимися консультирует оказывает помощь, обобщает. |
| 2.Технологический этап | | | | |
| 1. | | Выполне­ние технологиче­ских операций | Подбирает режимы обработки; осуществ­ляет контроль качества обработки деталей | Наблюдает за учащимися консультирует оказывает помощь, обобщает. |
| 2. | | Самоконтроль сво­ей деятельно­сти. | Осуществляет  само­контроль своей  дея­тельности;  вносит из­менения в технологический процесс. | Наблюдает за учащимися консультирует оказывает помощь, обобщает. |
| 3. | | Корректирование  технологического  процесса | Корректирует последовательность операций,  режимы обработки | Наблюдает за учащимися консультирует оказывает помощь, обобщает. |
| 4. | | Соблюдение  технологической, трудовой дисциплины,  культуры груда Соблюдение  технологической, | Контролирует технологический  процесс;  соблюдает технологическую  и трудовую  дисциплину, контролирует | Наблюдает за учащимися консультирует оказывает помощь, обобщает. |

Продолжение таблицы 3

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Стадии вы­полнения  про­ектов | Деятельность учащихся | Деятельность учителя |
| 24. | трудовой  дисциплины,  культуры груда | организацию  рабочего места. |  |
| 3.Заключительный этап | | | |
| 1. | Контроль и испытание изделия (услуги) | Осуществляет контроль и корректировку  параметров  изделия, проводит  испытание изделия | Наблюдает за учащимися консультирует оказывает помощь, обобщает. |
| 2. | Корректирование  документации | Подготовка документации  к защите, проектирование (проект чертежи, рисунки, эскизы,  технологические  карты). | Наблюдает за учащимися  консультирует, оказывает  помощь, обобщает. |
| 3. | Экономико-экологическое  обоснование | Рассчитывает себестоимость  Изделия (услуги); разрабатывает  (при необходимости)  бизнес план; проводит  экологическую экспертизу | Наблюдает за учащимися  консультирует, оказывает помощь, обобщает |
| 4. | Мини  маркетинговые  исследования | Разрабатывает рекламу,  товарный знак изделия  (услуги); осуществляет  поиск предложений,  возможностей  реализовать изделие  (услуги). | Наблюдает за учащимися  консультирует, оказывает  помощь, обобщает |

Окончание таблицы 3

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Стадии выполнения проектов | Деятельность учащихся | Деятельность учителя |
| 5. | Подведение итогов | Самоанализ достоинств и недостатков  проекта; самооценка  результатов; перспек­тива реализации. | Наблюдает за учащимися консультирует оказывает помощь, обобщает. |
| 6. | Защита проекта | Доклад и демонстра­ция; ответы на вопро­сы. | Слушает, участвует в оценке. |

Для подведения итогов проектной работы нам необходимо было вы­деление критериев оценивания выполненных проектов. В результате изу­чения литературы и проведения практической работы по оценке проектов мы выделили следующие критерии:

1. Аргументированность выбора темы, обоснование потребности, практическая направленность проекта и значимость выполненной работы.
2. Объем и полнота разработок, выполнение принятых этапов проек­тирования, самостоятельность, законченность, подготовленность к воспри­ятию проекта другими людьми, материальное воплощение проекта.
3. Аргументированность предлагаемых решений, подходов, выводов, полнота библиографии, цитаты.
4. Уровень творчества, оригинальность темы, подходов, найденных решений, предлагаемых аргументов, оригинальность материального во­площения и представления проекта.
5. Качество пояснительной записки: оформление, соответствие стан­дартным требованиям, рубрицирование и структура текста, качество эски­зов, схем рисунков; качество и полнота рецензий.
6. Качество изделия, соответствие стандартам, оригинальность.

Кроме указанных выше критериев, большое значение имеет также, и процедура защиты проекта. Именно на защите авторы проекта добиваются воплощения своего замысла в конкретную идею, понятную другим людям. Поэтому нам кажется необходимым выделить также и критерии оценива­ния защиты выполненного проекта, а именно:

1. качество доклада: композиция, полнота представления работы, подходов, результатов; аргументированность, объем тезауруса, убедитель­ность и убежденность;
2. объем и глубина знаний по теме (или предмету), эрудиция, меж­предметные связи;
3. педагогическая ориентация: культура речи, манера, использова­ние наглядных средств, чувство времени, импровизированное начало, удержание внимания аудитории; ответы на вопросы: полнота, аргументированность, убедитель­ность и убежденность, дружелюбие, стремление использовать ответы для успешного раскрытия темы и сильных сторон проекта;
4. деловые и волевые качества докладчика: ответственное отноше­ние, стремление к достижению высоких результатов, готовность к дискус­сии, способность работать с перегрузкой, доброжелательность, контакт­ность.

Изложенные выше критерии оценивания проекта могут служить оп­ределенным идеальным образом его осуществления и являться ориентиром для планирования проектов. Для облегчения планирования проектной дея­тельности мы разработали специальную форму планирования для учителя по содержанию проекта. Используя эту форму, учитель может заложить в методику выполнения проекта все основные содержательные разделы. Практика показала, что это весьма удобный способ планирования и оценки проектов (Приложение Д).

Организация процесса обучения при выполнении проектов.

При выполнении проектной деятельности важно не замкнуться на получаемых результатах, на готовых проектах. Как уже говорилось, цен­ность метода проектов, прежде всего, в его учебных возможностях. Рас­смотрим конкретно организацию учебной деятельности при выполнении проектов. Для удобства она представлена в виде таблицы 4.

Таблица 4 – Организация учебной деятельности при выполнении проектов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Обучение сфокусировано  на: | Исследовательская  деятельность,  дизайн-анализ | Понедельное  планирование | Критерии оценки |
| Навыки проектирования,  дизайн-  спецификации;  изучение предварительных  Материалов; | Изучение особенностей фирмы, традиций, направлений  деятельности,  перспективных  планов, | 1 неделя – знакомство с фирмой  и постановка задачи; | 1 этап Удовлетворение  пожеланий  заказчика; |
| Разработка 4-5  проектных эскизов | Мониторинг рынка, изучение  рекламы  конкурентов, маркетинг | 2 неделя – создание  проблемной  ситуации; | 2 этап Увеличение  продаж, оказываемых  услуг |
| Навыки изготовления | Упражнения:  Работа в графической  оболочке Windows; | 3 неделя –Мониторинг  рынка; маркетинг | Удовлетворение  пожеланий  заказчика; |
| Работа с текстовыми  редакторами;  работа  с графическими  редакторами;  работа с  компьютером,  принтером. | Работа с графическим  редактором  Corel Draw. | 4 неделя –разработка  эскизных  проектов (проектных идей); | Увеличение  продаж, оказываемых  услуг; |
| Разработка идей | Мониторинг рынка, изучение  рекламы  конкурентов,  маркетинг | 5 неделя – работа  с заказчиком,  выбор лучшей  идеи | Удовлетворение  пожеланий  заказчика; |
| Знания и ценности:  Текстовый редактор,  графический  редактор;  дизайн, единство стиля, символика,  фирменный знак; | Мониторинг рынка, изучение  рекламы  конкурентов,  маркетинг;  Работа с графическим  редактором  Corel Draw | 6 неделя - создание  рекламного  проспекта; | Удовлетворение  пожеланий  заказчика; |

Окончание таблицы 4

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Знания и ценности:  Текстовый редактор,  графический  редактор;  дизайн, стиль, единство стиля, символика,  фирменный знак; | Мониторинг рынка, изучение  рекламы  конкурентов,  маркетинг;  Работа с графическим  редактором  Corel Draw | 7 неделя -  создание  рекламного проспекта; | Удовлетворение  пожеланий  заказчика; |
| Маркетинг,  реклама, рекламная  кампания,  конкуренция | Мониторинг рынка, изучение  рекламы  конкурентов,  маркетинг; | 8 неделя - самооценка,  оценка  возможности использования  компьютера.  Использование  компьютера  на всех этапах  проекта |  |

Формирующий этап эксперимента был направлен на сравнение двух классов по результатом включения их в проектную деятельность.

Для адекватного включения школьников в деятельность по подготовке проекта, необходимо (по крайней мере, при выполнении первых проектов) постоянное руководство со стороны учителя. Мы разработали примерную схему такого руководства и предлагаем ее ниже, в таблице 5.

Таблица 5 – Руководство проектной деятельности школьников

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ­Неделя | Деятельность учителя | Деятельность учащихся |
| Первая | Подбор фирмы заказчика, достижение  договоренности о сотрудничестве.  Посещение фирмы учениками, оказание помощи в знакомстве с фирмой.  Постановка задачи на  проект:  - цель проекта;  - этапы проектной работы  и решаемые вопросы;  - акцентирование внимания  на отдельных  вопросах;  - используемые материал и оборудование;  - выделяемое на работу  время;  форма отчетности;  критерии оценки. | Участие в работе:  Общее знакомство с фирмой;  уяснение поставленной задачи. Участие в работе:  Общее знакомство с фирмой; уяснение поставленной задачи. |
| Вторая | Оказание помощи в  «запуске» проекта, уяснение задач, поставленной  Заказчиком (пожелания заказчика). | Знакомство с историей фирмы, ее традициями, условиями и  направлениями деятельности,  перспективными планами, изучение пожеланий заказчика. |
| Третья | Контроль хода выполнения  проекта; оказание помощи в проведении мониторинга  рынка и маркетинговых  исследований. | Проведение мониторинга  рынка; (какие фирмы работают на рынке в этом направлении). Проведение  маркетинговых  исследований (исследование  спроса и предложения на  рынке, поиск |

Окончание таблицы 5

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ­Неделя | Деятельность учителя | Деятельность учащихся |
| Третья | Контроль хода выполнения  проекта; оказание помощи в проведении мониторинга  рынка и маркетинговых  исследований. | «неудовлетворенного  спроса» и «незаполненных ниш») по направлениям деятельности  фирмы. |
| Четвертая | Контроль хода выполнения  проекта; оказание  помощи в разработке эскизных  проектов (проектных идей). | Разработка эскизных проектов (проектных идей). |
| Пятая | Контроль хода выполнения  проекта; оказание помощи в выборе лучшей идеи | Работа с заказчиком по выбору  лучшей идеи. |
| Шестая | Контроль хода выполнения  проекта; консультации  по вопросам разработки рекламного  проспекта | Создание рекламного проспекта  на основе эскизного проекта  (проектной идеи), согласованного  с заказчиком |
| Седьмая | Контроль хода выполнения  проекта; консультации  по вопросам оформления рекламного проспекта | Оформление рекламного проспекта.  Выполнение дополнительных  работ |
| Итоговая работа | Выяснение у заказчика  планов по использованию  созданного рекламного  проспекта в  своей рекламной  деятельности. В случае использования – выяснение влияния использованных  материалов на увеличение продаж, контроль за выполнением  условий договора с заказчиком (в том числе по вопросам  оформления и защите авторских прав). | Участие в работе |

Использованная нами вышеприведенная схема руководства проектной деятельностью учащихся позволила существенно повысить эффективность данной деятельности, качество выполняемых проектов и, самое главное, эффективность обучения с помощью метода проектов. Данное положение мы выводим на основе проведенной экспериментальной работы по изучению влияния включения в проектную деятельность указанных выше элементов контроля и планирования. Она будет изложена в следующей главе.

**2.3 Анализ результатов экспериментального исследования**

Для определения эффективности предложенных педагогических условий экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология» нами были выявлены и применены следующие критерии:

1. владение знаниями по экономике;
2. владение простейшими приемами экономической деятельности;
3. формирование экономически значимых качеств личности, элементов экономической и управленческой культуры.

В качестве показателей, характеризующих экономическую готовность, использовались:

1. уровень знаний в области экономики и предпринимательства;
2. уровень сформированности экономических умений;
3. самостоятельность применения знаний;
4. осознанность и качество выполнения проектов;

Для определения уровня экономических знаний, учащихся в нашем исследовании выделены три уровня: высокий, средний и низкий. При отнесении уровня знаний, учащихся к определенным уровням мы воспользовались подходом, предложенным В.П. Беспалько. Уровень усвоения знаний мы устанавливали с использованием коэффициента усвоения (Ка), который определяли по формуле: Ка = а/р, где а – число правильно выполненных учащимися заданий; р – общее число заданий.

Высокому уровню экономических знаний соответствует свободное владение объемом терминов и категорий в интервале 0,9-1,0; для среднего уровня 0,5-0,8; для низкого менее 0,5 эталонного понятийного объема.

Уровень сформированности простейших экономических умений мы устанавливали, используя показатели владения основными приемами экономической деятельности.

Самостоятельность применения знаний, осознанность и качество выполнения практических заданий отражалась на отнесении учащихся к тому или иному уровню готовности следующим образом.

Высокому уровню готовности соответствуют:

1. быстрое и безошибочное решений задач, выполнение упражнений и заданий, проектов;
2. умение самостоятельно делать выводы;

Среднему уровню готовности соответствуют:

1. в основном верное решение задач и выполнение заданий, но с незначительными ошибками и неточностями;
2. овладение умениями и перенесение их на новые ситуации;

Низкому уровню готовности соответствует:

1. часто неверное решение задач и выполнение заданий;
2. усвоение учебного материала лишь после длительной тренировки;

Указанные выше критерии и показатели использовались в описанных нами ранее экспериментах по изучению эффективности сконструированных нами учебных курсов в формировании экономических знаний и практических умений (см. таблицы 1-5). На заключительном этапе работы мы оценили эффективность разработанной нами схемы руководства проектной деятельностью учащихся в плане ее влияния на эффективность обучения.

Суть работы заключалась в сравнении двух параллельных классов (10-е классы) по результатам обучения за год. В контрольном классе осуществлялось преподавание экономики по приведенным выше программам, а выполнение проектов проводилось под руководством учителя. В экспериментальном классе осуществлялось то же самое обучение, но выполнение проектов проводилось с использованием учителем разработанных нами методик.

В конце учебного года мы отдельно оценили по указанным выше параметрам качество выполненных ими проектов. Полученные результаты мы приводим ниже, в таблицах 6 и 7.

Контрольный этап экспериментальной работы позволил обобщить результаты педагогического эксперимента. Уровни сформированности развития экономических знаний у обучающихся путем влияния на них проектной деятельности, которые диагностировались такими методами как тестирование, решение задач, письменные контрольные работы.

Таблица 6 – Влияние руководства проектной деятельностью учащихся на уровень развития экономических знаний

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | В начале учебного года | В конце учебного года |
| Уровень знаний (в % правильных ответов) | | |
| Контрольный класс (23 уч-ся) | 52,3% | 67,6% |
| Экспериментальный класс (25 уч-ся) | 52,0% | 84,0% |

Таблица 7 – Влияние руководства проектной деятельностью учащихся на уровень качества проектов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Уровни качества проектов | | |
| Низкий | Средний | Высокий |
|  | Количество учащихся | | |
| Контрольный класс (23 уч-ся) | 17,4 | 65,2 | 17,4 |
| Экспериментальный  класс (25 уч-ся) | 0 | 36,0 | 64,0 |

Как видно из таблицы 6, уровень экономических знаний в начале учебного года был практически одинаков в экспериментальном и контрольном классе. В конце учебного года в обоих классах произошло повышение уровня знаний, однако, по-разному. Если в контрольном классе такое повышение составило 14,7%, то в экспериментальном оно же составило 27,6%, что практически в два раза выше. Проведенный дополнительно статистический анализ значимости различий в зафиксированных уровнях знаний по непараметрическому критерию Вилкоксона-Манна-Уитни показывает, что различие в повышении уровня знаний в контрольной и экспериментальных группах достоверно на 0,1 % уровне значимости (максимальном по стандартным таблицам).

Далее, анализ полученных данных по таблице 7 приводит нас к выводу о том, что наибольшего сдвига (как и следовало ожидать), нам удалось достичь в области выполнения самих проектов. Результаты оценки качества проектов в экспериментальной и контрольной группе не только сильно различаются – они принципиально различны.

Таким образом, использованная нами вышеприведенная схема руководства проектной деятельностью учащихся позволила существенно повысить эффективность данной деятельности, качество выполняемых проектов и, самое главное, эффективность обучения с помощью метода проектов.

Подводя итог можно констатировать, что нами получены следующие результаты:

1. Опытно-экспериментальная работа по апробации курсов «Элементы домашней экономики», «Основы предпринимательства» и «Основы экономических знаний» показала значительную эффективность данных курсов для экономической подготовки учащихся.

2. Педагогический эксперимент подтвердил высокую эффективность метода проектов как формы экономической подготовки, школьников в образовательной области «Технология» на базе межшкольного учебного кабинета. Экспериментальная работа проводилась в соответствии моделью совместной творческой деятельности учителя и учащихся. Выявлено, что обучение проектным методом развивает социальный аспект личности учащегося за счет включения его в различные виды деятельности в реальных социальных и производственных отношениях, помогает адаптироваться в условиях конкуренции, прививает учащимся жизненно необходимые знания и умения в сфере ведения домашнего хозяйства и экономики семьи.

3. Предложенные нами педагогические условия экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология» показали высокую эффективность в повышении уровня экономических знаний. В ходе опытно-экспериментальной работы в МБОУСОШ № 6 станицы Октябрьской Крыловского района мы сравнивали уровень владения экономическими знаниями и умениями у учащихся контрольных и экспериментальных групп, уровень успеваемости, учебный процесс по основным предметам.

Таким образом, сконструированные нами курсы «Элементы домашней экономики», «Основы предпринимательства» и «Основы экономических знаний» позволяют осуществить эффективную экономическую подготовку в условиях межшкольного учебного учреждения за счет следующих условий:

1. Содержание курсов опирается на общеметодологические принципы содержания общего среднего образования, а также на результаты проведенного нами педагогического эксперимента.

2. Содержание и построение курсов дает возможность учащимся получить общие представления об экономических взаимосвязях в окружающем мире в простой и доступной форме.

3. Разработаны программы вышеуказанных курсов, углубляющие и обогащающие образовательную область «Технология» (внедрение осуществлено за счет школьного компонента учебного плана).

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Результаты проведенного нами исследования подтвердили правильность выдвинутой гипотезы и позволили решить поставленные задачи.

Сделанный нами анализ современного состояния экономической подготовки школьников показал недостаточную методическую готовность учебных заведений и педагогических коллективов к эффективной деятельности по осуществлению экономической подготовки старших подростков.

Проведенная научная и экспериментальная работа позволила выделить педагогические условия осуществления эффективной экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология». К ним относятся:

1. Определение принципов и критериев отбора экономического содержания в образовательной области «Технология», позволивших выделить перечень экономических терминов и понятий, которые можно сформировать в процессе экономической подготовки школьников в образовательной области «Технология». Выделены принципы (доступности, системности и преемственности обучения; соответствия содержания образования требованиям развития общества; гуманитаризации образования) и критерии (доступность, заинтересованность, значимость и осознанность) отбора содержания экономической подготовки в образовательной области «Технология».

2. Разработка курсов, входящих в образовательную область «Технология» с программами и учебными планами, дидактическими материалами.

Так, разработаны следующие курсы:

«Элементы домашней экономики» (7 класс – 8 ч) (разделы: Домашняя экономика; Бюджет семьи; Расходы семьи; Менеджмент в семейной экономике).

 «Основы предпринимательства» (8 класс – 10 ч. и 10 класс – 18 ч.) (разделы: Предпринимательство: сущность, цели, задачи; Принципы и формы предпринимательства; Основные документы деятельности предпринимателя; Технология создания предприятия; Источники финансирования предпринимательства; Менеджмент в деятельности предпринимателя; Трудовой коллектив; Производительность и оплата труда; Маркетинг в деятельности предпринимателя; Себестоимость производства товаров и услуг; Цены товаров и услуг; Финансовая деятельность предпринимателя; Прибыль и налоговая служба; Бухгалтерский учет в деятельности предпринимателя)».

Основы экономических знаний» (10 класс - 24 ч и 11 класс – 24ч.) (разделы: Экономика и производство; Экономические интересы как проявление экономических отношений; Понятие о рыночной экономике; Рынок товаров и услуг; Спрос и предложение; Ресурсы; Альтернативная стоимость; Типы экономических систем; Выполнение проектов; Начала маркетинга; Деньги и финансовые институты. Инфляция; Государство и бизнес; Внутренняя и международная торговля; Выполнение проектов).

3. Разработка методики по составлению бизнес-плана в процессе предпринимательской подготовки учащихся в образовательной области «Технология». Уделяя особое внимание практической деятельности школьников в овладении экономическими знаниями в образовательной области «Технология» мы пришли к выводу о том, что большие возможности в этом плане предоставляются курсом «Основы предпринимательства».

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Алиева, С.В. Социальная педагогика: Учебное пособие / А.В. Иванов, С.В. Алиева . - М.: Дашков и К, 2017. - 424 c.
2. Аронова, Т.В. Педагогика физической культуры: Учебник для студентов высших учебных заведений / С.Д. Неверкович, Т.В. Аронова, А.Р. Баймурзин . - М.: ИЦ Академия, 2018. - 368 c.
3. Бабаев, В.С. Педагогика и репетиторство в классической хореографии: Учебник / В.С. Бабаев, Ф.Ф. Легуша. - СПб.: Планета Музыки, 2015. - 256 c.
4. Вайндорф-Сысоева, М.Е. Педагогика: Краткий курс лекций / М.Е. Вайндорф-Сысоева. - М.: Юрайт, 2017. - 197 c.
5. Виноградова, Н.А. Дошкольная педагогика. Обзорные лекции по подготовке студентов к итоговому междисциплинарному экзамен / Н.А. Виноградова. - М.: Форум, 2017. - 256 c.
6. Грабарь, М.И. Измерение и оценка результатов обучения. М.: ИОСО РАО, 2000. - 93 с.
7. Дадаян, B.C., Тавадян, А.А. Системология экономических категорий.-М., 1992.- 106 с.
8. Землянская, Е.Н. Формирование профессиональных интересов старшеклассников к экономической сфере на основе интегративного подхода: Автореф. дис. . канд. пед. наук.- М., 1995.- 19 с.
9. Клемантович, И. Социальная адаптация школьников к жизни в рыночных условиях //Воспитание школьников.- 1995.- № 6.- С. 9-11.
10. Курбатов, А. Проблемы школьной экономики : Образование или разрушение?// Экономика в школе. 1997.- № 1.- С. 42-45.
11. Липсиц, И.В. Преподавание курса «Введение в экономику и бизнес»: Пособие для преподавателя.- М.: Вита-Пресс, 1997.- 143 с.
12. Любимов, Л.Л. Проблемы экономического образования в России: Сред, шк.// Школ. экон. журн.- 1997.- № 1.- С. 55-61.
13. Малин, С.В. Педагогическое руководство экономической подготовкой учащихся в общеобразовательной школе: Автореф. дис. . канд. пед. наук.- М., 1997.- 18 с.
14. Новиков, A.M., Новикова Н.Е. Универсальный экономический словарь.- М.: Наука, 1994.- 134 с.
15. Поляков, В.А., Сасова И.А. Непрерывное экономическое образование молодежи. // Педагогика. 1994. - № 4. - с. 19-26.
16. Равичев, С.А. Педагогические основы мониторинга экономических знаний учащихся: Автореф. дис. . канд. пед. наук. М., 1997.- 22 с.
17. Шамова, Т.Н. Активизация учения школьников. М.: Педагогика, 1982.-208 с.
18. Экономическое образование: теория и практика: Сб. науч. тр. /- Челябинск: Факел, 1997.- 101с.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

**Курс «Элементы домашней экономики».**

Пояснительная записка.

Как известно, первоначальные понятия о домашней экономике школьники осваивают в семье, школе, окружающей среде, при выполнении проектов. Семья – это общество в миниатюре, она развивается по тем же экономическим законам, что и общество, а поэтому, освоив домашнюю экономику, учащиеся осознанно будут изучать другие составляющие экономики, а также основы предпринимательства.

Изучение раздела преследует следующие цели:

1. вооружить учащихся знаниями о домашней экономике, сформировать навыки ведения домашней финансовой документации;
2. воспитать уважение к собственности, ответственность, экономность, сформировать экономическое мышление, культуру потребления;
3. подготовить школьников к выполнению роли потребителя, производителя, гражданина;
4. сформировать знания о предпринимательстве как сфере человеческой деятельности и первоначальные умения применения этих знаний в повседневной деятельности.

Изучение раздела решает следующие задачи:

1. познакомить школьников с экономической жизнью семьи, правилами ведения домашнего хозяйства, семейным бюджетом, источниками дохода, рациональным расходованием средств;
2. развить целостность взглядов на семью, ее роль в обществе, ее экономические, социальные и нравственные устои и традиции;
3. раскрыть взаимосвязь семьи, общества и государства;
4. научить осуществлять несложные экономические расчеты и в первую очередь определять затраты на услуги (воду, газ, тепло, канализацию, уборку), продукты питания, одежду и др.;
5. подготовить к жизни в условиях ограниченности ресурсов и роста потребностей, целесообразного выбора;
6. сформировать качества рачительного хозяина и покупателя;
7. раскрыть цели, задачи, функции, сущность предпринимательства и его роль в экономической жизни общества, вооружить знаниями о предпринимательстве;
8. сформировать первоначальные умения участия в предпринимательской деятельности;
9. освоить некоторые методики и приемы выбора своего дела, принятия решений, умения анализировать и оценивать экономическую ситуацию;
10. сформировать экономическую культуру, экономическое мышление;
11. воспитать у школьников бережное отношение к ресурсам, трудолюбие, гуманность, порядочность.

Следует иметь в виду, что сплав знаний и умений по основам предпринимательства, а также по обработке различных материалов и оказанию услуг будет способствовать формированию настоящих российских предпринимателей. Поэтому одна из важных задач раздела – научить школьников честно производить и реализовывать товары и услуги; осуществлять смелые, важные и трудные проекты; сформировать готовность добровольно брать на себя трудные дела, идти на риск, связанный с реализацией новых, дерзких идей; придумывать новые или улучшать существующие товары и услуги.

Из форм обучения рекомендуется применять рассказ, объяснение, беседу, диспут, деловые игры, самостоятельную работу школьников. Особое внимание следует уделить ЭВМ, моделирующим различные этапы предпринимательской деятельности и производственные ситуации.

Перечень знаний и умений, формируемых у школьников

Школьники должны знать:

1. цели и значение домашней экономики;
2. общие правила ведения домашнего хозяйства;
3. составляющие семейного бюджета и источники его доходной и расходной частей;
4. возможность рационального использования средств и пути их увеличения;
5. экономические связи семьи с рыночными структурами общества;
6. элементы семейного маркетинга и самоменеджмента;
7. роль членов семьи в формировании семейного бюджета;
8. экономическую взаимосвязь семьи, предприятий, государства и общества; необходимость производства товаров и услуг как условие жизни общества в целом и каждого его члена;
9. цели и задачи экономики, место предпринимательства в экономической структуре общества; принципы и формы предпринимательства, источники его финансирования;
10. порядок создания предприятий малого бизнеса;
11. условия прибыльного производства;
12. роль менеджмента и маркетинга в деятельности предпринимателей.

Учащиеся должны уметь:

1. анализировать семейный бюджет;
2. определять прожиточный минимум семьи, расходы на учащегося;
3. анализировать рекламу потребительских товаров;
4. осуществлять самоанализ своей семейной экономической деятельности;
5. выдвигать деловые идеи;
6. изучать конъюнктуру рынка, определять себестоимость произведенной продукции разрабатывать бизнес-план.

1. Домашняя экономика – 2 ч.

2. Бюджет семьи – 2 ч.

3. Расходы семьи 2 ч.

4. Менеджмент в домашней экономике – 2 ч.

Всего 8 часов.

Программа курса:

1. Домашняя экономика (2 ч)

Цели и задачи экономики.

Семья – первичная социально-экономическая ячейка общества. Состав семьи. Недвижимость, личная и коллективная собственность, распределительные отношения в семье. Экономические связи семьи.

Семейное хозяйство, его составляющие. Финансовая документация семьи. Ресурсы семьи (земля, капитал, люди, технологии и т. д.). Личное предпринимательство. Цели и задачи экономики семьи.

2. Бюджет семьи – (2 ч).

Понятие о бюджете семьи. Анализ и планирование семейного бюджета. Источники дохода бюджета семьи: заработная плата, пенсия, ценные бумаги, предпринимательской деятельности и т.п. Забота государства о семье и ее бюджете. Роль школьника в увеличении доходной части семейного бюджета и его законном использовании. Деловая игра «Бюджет семьи».

3. Расходы семьи – (2 ч).

Постоянные и переменные расходы. Экономия средств. Ограниченность ресурсов семьи, рост потребностей. Распределение бюджета.

Расходы на энергоносители: газ, уголь, дрова и т. д. Расчет потребностей в энергоносителях средней семьи.

Расходы на услуги: отопление, водоснабжение, телефон и другие средства информации и телекоммуникации, квартплата, платные образовательные услуги и медицинские услуги. Расходы на питание. Физиологически обоснованные нормы расхода продуктов питания на человека, семью. Меню семьи. Учет биологических требований к питанию семьи и ее экономических возможностей. Затраты на питание. Составление меню семьи на день, неделю и его экономическое обоснование.

Расходы на одежду и отдых. Непредвиденные расходы. Прожиточный минимум семьи. Расчет потребительской корзины. Черта бедности. Бюджет школьника. Анализ ежедневных, еженедельных, месячных и годовых расходов. Лицевой счет школьника.

4. Менеджмент в семейной экономике – (2 ч).

Осуществление учета, планирования, организации и контроля в семейной экономике. Самоменеджмент каждого члена семьи - залог его успеха в жизни.

Производство товаров и услуг в условиях семьи. Рациональное использование ресурсов семьи. Физический и интеллектуальный труд. Забота каждого члена семьи о благополучии всех.

Экономические возможности и экономические потребности семьи. Покупка товаров и услуг. Правила покупки товаров и услуг. Анализ рекламы. Изучение конъюнктуры рынка. Реклама товаров на упаковках. Защита прав потребителей. Инструкции пользования товарами и услугами. Вложение семейных средств в банки, ценные бумаги и т. п.

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

**Курс «Основы предпринимательства».**

*Тематический план (8 класс):*

1. Предпринимательство: сущность, цели, задачи – 2 ч.

2. Принципы и формы предпринимательства – 2 ч.

3. Основные документы деятельности предпринимателя – 2 ч.

4. Технология создания предприятия – 2 ч.

5. Источники финансирования предпринимательства – 2 ч.

*Всего 10 часов*

*Тематический план (10) класс:*

1. Менеджмент в деятельности предпринимателя – 2 ч.
2. Трудовой коллектив – 2 ч.
3. Производительность и оплата труда – 2 ч.
4. Маркетинг в деятельности предпринимателя – 2 ч.
5. Себестоимость производства товаров и услуг – 2 ч.
6. Цены товаров и услуг – 2 ч.
7. Финансовая деятельность предпринимателя – 2 ч.
8. Прибыль и налоговая служба – 2 ч.
9. Бухгалтерский учет в деятельности предпринимателя – 2 ч.

*Всего 18 часов*

ПРОГРАММА

1*. Предпринимательство: сущность, цели, задачи – 2 ч.*

История предпринимательства в России. Поиск своего дела. Предприниматели – творцы бизнеса, организаторы и производители товаров и услуг. Предпринимательство как вид деятельности.

2*. Принципы и формы предпринимательства – 2 ч.*

Нравственные и деловые качества предпринимателя. Стратегия предпринимательства. Тесты на выявление и оценку предрасположенности к предпринимательской деятельности. Организационно-правовые формы предпринимательства в России: индивидуальное частное предпринимательство с ограниченной ответственностью, акционерные общества закрытого и открытого типов.

*Деловая игра. «Прибыльная идея».*

*3. Основные документы деятельности предпринимателя – 2 ч.*

Устав и учредительный договор и их разработка.

*4. Технология создания предприятия – 2 ч.*

Основные сферы предпринимательской деятельности: финансы, торговля, производство, услуги. Деловая игра. «Поиск».

*5. Источники финансирования предпринимательства – 2 ч.*

*Деловая игра. «Уставной капитал».*

*6. Менеджмент в деятельности предпринимателя – 2 ч.*

Понятие о менеджменте, его целях и задачах. Ресурсы предприятия. Внутренняя и внешняя среда. Коммуникации. Предпринимательская этика и предпринимательский климат.

*Деловая игра. «Предприниматель-руководитель фирмы».*

*7. Трудовой коллектив – 2 ч.*

Понятие о трудовом коллективе. Условия найма. Контрактная форма найма. Рабочий день и его использование. Деловая игра «Контракт».

*8. Производительность и оплата труда – 2 ч.*

Понятие о производительности труда. Пути повышения индивидуальной и коллективной производительности труда. Понятие об оплате труда. Системы оплаты труда: повременная и сдельная, договорная.

*9. Маркетинг в деятельности предпринимателя – 2 ч.*

Понятие о маркетинге. Методика поиска рынков сбыта товаров и услуг. Прямые и косвенные затраты.

*10. Себестоимость производства товаров и услуг – 2 ч*.

Понятие о себестоимости товаров и услуг. Пути снижения себестоимости продукции. Прямые и косвенные затраты. Деловая игра. «Деловой план».

*11. Цены товаров и услуг – 2 ч.*

Цены у производителя и у продавца. Соотношение цены и стоимости. Сущность понятия цены товаров и услуг. Стратегия цен.

12. *Финансовая деятельность предпринимателя (2ч)*

Понятие о финансовой деятельности. Прибыль как источник расширения производства, оплаты труда и риска предпринимателя. Кредит и его цена. Отношения с банками.

13. *Прибыль и налоговая служба – 2 ч.*

Предприниматель и налоговая служба.

Понятие о налогах. Их значение в развитии государства. Виды налогов. Льготы по налогообложению. Ответственность налогоплательщика.

14*. Бухгалтерский учет в деятельности предпринимателя – 2 ч.*

Основные принципы бухгалтерского учета. Примеры расчета форм учета.

*Деловая игра. «Анализ хозяйственной деятельности предприятий».*

**ПРИЛОЖЕНИЕ В**

**Курс «Основы экономических знаний».**

*Тематический план для учащихся 10 классов.*

1. Экономика и производство – 2 ч.

2. Экономические интересы как проявление экономических отношений – 2 ч.

3. Понятие о рыночной экономике – 2 ч.

4. Рынок товаров и услуг – 2 ч.

5. Спрос и предложение – 2 ч.

6. Ресурсы – 2 ч.

7. Альтернативная стоимость – 2 ч.

8. Типы экономических систем – 2 ч.

9. Выполнение проектов 8 ч для учащихся 11 классов.

10. Начала маркетинга – 4 ч.

11. Деньги и финансовые институты. Инфляция – 2 ч.

12. Государство и бизнес – 2 ч.

13. Внутренняя, международная торговля– 2 ч.

14. Выполнение проектов – 14 ч.

Всего 24 часа.

ПРОГРАММА КУРСА

*Экономика и производство.*

Зачем изучать экономику. Почему в современных условиях экономические знания нужны каждому? Что делают экономисты. Зачем люди сотрудничают.

*Экономические интересы как проявление экономических отношений.*

Экономические интересы отдельных людей, социальных групп, классов, общества, государства. Что кормит человечество. Есть ли предел у зарплаты. Потребности и возможности.

*Понятие о рыночной экономике.*

Упрощенная модель рынка. День рождения рынка». Развитие рыночных отношений.

*Рынок товаров и услуг.*

Анализ спроса и предложения. Процесс принятия решения о покупке. Факторы, влияющие на покупательское поведение.

*Спрос и предложение.*

Как спрос договаривается с предложением. Обобщение знаний.

*Ресурсы. Ограниченность и проблема выбора.*

*Альтернативная стоимость.*

Основные экономические проблемы. Что? Как? Кто?

*Типы экономических систем. Зачет.*

Проект (комплексный: производство и окружающая среда, информационные технологии, техническое творчество.) Начала маркетинга.

Главная и вспомогательная цели маркетинга. Элементы маркетинга.

*Практикум:* «Роль общественных организаций». Структура маркетинга. Схема «5 р.»: Люди, товары, продвижение, цена, место. Продвижение товаров на рынке. Цена. Сбыт товаров (торговля). Сегментация рынка. Практическая работа.

*Деньги и финансовые институты.*

Инфляция. Деньги и их функции. История возникновения денег. Банковская система. Биржи. Рынок и инфляция. Причины инфляции. Социальное последствие инфляции. Антиинфляционная стратегия и тактика.

*Государство и бизнес.*

Экономическая политика государства. Границы вмешательства государства в экономику и бизнес. Методы государственного регулирования. Научные подходы к проблеме занятости. Регулирование рынка труда. Формы безработицы.

*Внутренняя, международная торговля.*

Понятие о внутренней торговле. Экономические функции. Место торговли в структуре народного хозяйства. Функции оптовой торговли. Развитие и перспективы. Торговые посредники. Розничная торговля. Удельный вес розничной торговли. Разнообразие форм, структура, методы. Мелкая и средняя торговля. Торговые предприятия. Ассоциированная торговля. Франшиза. Эффективность торговли. Обобщение знаний. Внешняя (международная) торговля. Экономические функции. Зачет.

*Выполнение проектов.*

**ПРИЛОЖЕНИЕ Г**

**Методические указания к выполнению бизнес - планов**

В методических указаниях приводятся структура и порядок разработки бизнес-плана промышленного предприятия с краткими комментариями.

Последовательность работы над составлением бизнес-плана выглядит следующим образом:

1. Резюме.

2. Проектируемый продукт или вид услуг.

3. Оценка рынка сбыта.

4. Конкуренция.

5. Стратегия, маркетинга.

6. План производства.

7. Организационный план.

8. Юридический план.

9. Оценка риска и страхование.

10. Финансовый план.

11. Стратегия финансирования.

Список литературы.

Резюме.

Данный раздел бизнес-плана готовится в самом конце работы по завершении и готовности всех остальных разделов, т.е. при достижении полной ясности всех аспектов разрабатываемого проекта.

Объем резюме не должен превышать 2-х страниц машинописного текста. На первой странице даются ответы на вопросы, какой именно и за счет чего будет производиться проектируемый продукт, его отличительные черты по отношению к продукции конкурентов, почему для потребителя предпочтительнее именно этот продукт?

Вторая страница должна отражать ожидаемые основные финансовые результаты от отрабатываемого проекта, где приводятся сведения:

1. прогноз объема продажи;
2. выручка от продаж;
3. затраты на производство;
4. срок возврата банковского кредита.

*Проектируемый продукт или вид услуг*

Основная часть бизнес-плана состоит:

1.Описание продукта или услуги, которую предполагается предложить будущим покупателям, ради которых задумывался весь проект. В этом случае необходимо четко и лаконично ответить на вопросы:

а) какие потребности призван удовлетворить проектируемый к производству продукт (услуга);

б) его особенности и отличительные качества, которые позволят предпочесть его товарам (услугам) конкурентов;

в) наличие патентов или авторских свидетельств, защищающих особенности проектируемого товара (услуги), технологии;

г) имеется ли наглядное изображение товара, изделий полученных с помощью новых технологий (фотографии, рисунки);

д) какова примерная оценка реализационной цены товара (услуги) и затрат, которых потребует его производство;

е) примерная величина прибыли, которую будет приносить каждая единица товара;

ж) характеристика качества товара, преимущества его дизайна, упаковки;

з) организация сервиса товара (если это техническое изделие);

Оценка рынка сбыта:

Объем данного раздела должен содержать не более 5-6 страниц машинописного текста.

Типичный процесс исследования рынка включает в себя 4 этапа:

Определение данных, которые позволяют:

а) условия снабжения, производства и сбыта продукции;

б) потенциал своих возможных конкурентов

– их товары

– качество продукции

– примерные цены

– условия продаж

2. *Источник получения информации*:

а) собственные исследования;

б) местные (региональные, территориальные) торговые палаты (ассоциации предпринимателей) своих отраслевых и торговых ассоциаций.

*3. Анализ данных:*

а) кто, почему, сколько, когда будет готов купить товара (продукцию) в близлежащей и долгосрочной перспективе;

б) определение примерной реализационной цены собственной продукции в условиях конкуренции.

4. *Реализация мероприятий, позволяющих использовать эти данные на пользу предприятию.*

Конкуренция, прежде всего, следует объективно ответить на вопросы:

1. Кто является крупнейшим производителем аналогичных товаров.

2. Как обстоят их дела:

а) с объектами продаж;

б) с доходами;

в) с внедрением новых моделей;

г) с техническим сервисом (если речь идет о машинах или оборудовании);

д) много ли внимания и средств уделяют они рекламе своих изделий;

3. Что собой представляет продукция конкурентов:

а) основные характеристики;

б) уровень качества;

в) дизайн;

г) мнение покупателей.

4. *Каков уровень цен на продукцию конкурентов.* В общих чертах (ориентировочно) их политика цен.

Однако следует оценивать конкурентов предельно трезво, в противном случае велик риск, оказаться с репутацией плохого предпринимателя.

Стратегия маркетинга

Объем раздела составляет 3-4 страницы машинописного текста. К основным элементам плана маркетинга относятся:

1. Схема распространения товаров:

а) через собственные фирменные магазины;

б) через оптовые организации.

2. Ценообразование:

а) методика определения цен на товары;

б) ожидаемый уровень рентабельности на вложенные средства.

3. Реклама:

а) методы организации рекламы;

б) величина средств, необходимых для реализации рекламы.

4. Методы стимулирования продаж:

а) за счет расширения сбыта;

б) за счет новых форм привлечения покупателей.

5. Организация послепродажного обслуживания клиентов (для технических товаров):

а) методы организации службы сервиса;

б) величина необходимых для этого финансовых ресурсов.

6. Формирование общественного мнения о фирме и товарах: разработка методик, позволяющих добиваться хорошей репутации своих товаров и самой фирмы в глазах общественности.

7. В случае реализации товара за рубежом желательно привести сведения об оценке патентоведами патентной чистоты этих товаров в странах их реализации.

*План производства:*

Необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Место производства товаров на действующем или на вновь создаваемом предприятии.

2. Необходимые для этого производственные мощности и их рост из года в год.

3. Где и у кого, на каких условиях будет закупаться сырье, материалы и комплектующие. Какова репутация этих поставщиков и есть ли опыт работы с ними.

4. Предполагается ли производственная кооперация и с кем.

5. Возможно ли какое-либо имитирование объемов производства или поставок ресурсов.

6. Какое оборудование потребуется и где намечается его приобрести. Возможны ли проблемы и какого рода.

Данные этого раздела приводятся в перспективе на 2-3 года вперед, а для крупных предприятий и на 4-5 лет. При этом рекомендуется составить схему производственных потоков непосредственно на предприятии, на которой должно быть наглядно показано:

а) откуда и как будут поступать на предприятие все виды сырья и комплектующих изделий;

б) в каких цехах и как они будут перерабатываться в продукцию;

в) как и куда эта продукция будет поставляться с предприятия.

На этой схеме должны быть отражены процессы контроля качества, где сообщается:

а) на каких стадиях, и какими методами будет производиться контроль качества;

б) какие стандарты будут при этом использованы.

Завершает данный раздел бизнес-плана оценка возможных издержек производства и ее динамика на перспективу.

*Организационный план.*

В разделе необходимо отметить, с кем предстоит организация нового дела и как планируется налаживание с ним работы. При этом отправной точкой должны быть квалифицированные требования, где указывается:

а) какие именно специалисты (какого профиля, образования, опыта) и с какой заработной платой необходимы для успешного ведения дел;

б) на каких условиях принимаются на работу специалисты (постоянная работа, совместители (внешние эксперты));

в) есть ли возможность воспользоваться услугами какой-либо организации по найму такого рода профессионалов;

г) в случае, если часть персонала уже нанята, необходимо дать о своих сотрудниках краткие биографические данные:

– квалификация;

– прежний опыт работы и его полезность для предприятия.

Так же в этом разделе приводится и организационная структура предприятия, которая отражает:

а) кто и чем будет заниматься;

б) взаимодействие всех служб друг с другом;

в) координация и контроль их деятельности.

Целесообразно оговорить в этом разделе и вопросы оплаты труда руководящего персонала и его стимулирования.

*Юридический план:*

Конкретное наполнение раздела зависит от выбранной формы организации, которую необходимо указать:

а) частное владение;

б) кооператив;

в) государственное владение;

г) совместное предприятие и так далее.

*Оценка риска и страхование.*

Раздел разбит на две части:

В первой предугадываются все типы рисков, с которыми авторы бизнес-плана могут столкнуться: пожары и землетрясения, забастовки и межнациональные конфликты, изменения в налоговом регулировании и колебания валютных курсов, а также источники и момент их возникновения.

Во второй части дается ответ на вопрос: как уменьшить риски и потери. Ответ должен состоять из двух пунктов:

1. Указываются организационные меры профилактики рисков, разрабатываются меры по сокращению этих рисков и потерь.

2. Приводится программа страхования от рисков.

В случае создания современной системы коммерческого страхования в бизнес-планах указываются типы страховых полисов (может страховаться любой шаг от покупки оборудования до обеспечения валютных средств из-за спекулятивных колебаний курсов валют) и на какие суммы их планируется приобрести.

*Финансовый план.*

Раздел призван обобщить материалы, полученные в результате всей предыдущей работы и представить их в стоимостном выражении. В данном случае необходимо подготовить сразу несколько стандартных для мировой практики документов:

*Прогноз объемов реализации.*

Основная задача дать представление о той доле рынка, которую предполагается завоевать новой продукцией. Рекомендуется составлять такой прогноз на три года вперед с разбивкой по годам:

– первый год – данные приводятся помесячно;

– второй год – данные приводятся поквартально;

– третий год – приводится общей суммой продаж за 12 месяцев.

*Баланс денежных расходов и поступлений.*

*Главная задача* - проверить синхронность поступления и расходования денежных средств, а значит, и будущую ликвидность предприятия при реализации данного проекта. Полученная таким образом информация служит основой для определения общей стоимости всего проекта.

Баланс денежных расходов и поступлений требует тщательной проработки его при составлении, где статьи и суммы вложения средств и их поступления от реализации продукции отражаются: первый год - помесячно второй год - поквартально третий год - в целом за 12 месяцев

*Таблицу доходов и затрат.*

Задача данного документа показать, как будет формироваться, и изменяться прибыль: первый год – помесячно второй год – поквартально третий год – в целом за 12 месяцев.

Среди анализируемых показателей выделяются:

а) доходы от продаж товаров;

б) издержки производства товаров;

в) суммарная прибыль от продаж;

г) общепроизводственные расходы (по видам);

д) чистая прибыль (строка в) минус строка г).

*Сводный баланс активов и пассивов предприятия.*

Назначение – главным образом для специалистов коммерческих банков в оценке тех сумм, которые намечается вложить в активы разных типов и за счет каких пассивов предприниматель собирается финансировать создание или приобретение этих активов, рекомендуется составлять на начало и конец первого года реализации продукции.

*График достижения безубыточности.*

Это схема, показывающая влияние на прибыль объемов производства, продажной цены и себестоимости продукции (в разбивке на условно- постоянные и условно-временные издержки). С помощью этого графика можно найти так называемую точку безубыточности, то есть тот объем производства, при котором кривая, показывающая изменение выручки от реализации (при заданном уровне цен), пересечется с кривой, показывающей изменение себестоимости продукции.

Допускается несколько вариантов такого графика, соответствующих разным уровням цен на продукцию.

СТРАТЕГИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

В разделе излагается план получения средств для создания или расширения предприятия. При этом необходимо ответить на вопросы:

1. *Сколько требуется средств для реализации данного проекта.*

Ответ на данный вопрос можно получить из предыдущего раздела бизнес-плана «Финансовый план».

*2.Источники финансовых ресурсов и форма их получения.*

Источниками могут служить:

а) собственные средства;

б) кредиты банков;

в) привлечение средств партнеров;

г) привлечение средств акционеров и так далее.

З. *Срок ожидаемого полного возврата вложенных средств и получения инвесторами дохода на них.*

Рекомендуется включить в бизнес-план специальные расчеты, дающие возможность определить срок окупаемости вложений. Формулы этих расчетов можно найти в соответствующих справочных пособиях.

**ПРИЛОЖЕНИЕ Д**

**Планирование проекта.**

1. Название, рекламный проспект.
2. Количество часов/недель 16/8 класс.
3. Виды деятельности школьников.
4. «Запуск» проекта.

Индивидуальная посещение фирмы, знакомство с историей фирмы, ее традициями, условиями деятельности, видами деятельности, перспективными планами, изучение пожеланий заказчика; мониторинг рынка; изучение рекламы конкурентов.

Дополнительные виды деятельности для учащихся, выполнивших работу быстрее других (Разработать фирменный – предпринимательство; знак компании. Разработать план реклам – графика; рекламная компания, рекламный проспект; дизайн).

Материалы и оборудование (един – Компьютер IBM, принтер EPSON).

**ПРИЛОЖЕНИЕ Е**

**«Основы предпринимательства».**

* 1. *Формы предпринимательства.*

Кто есть, кто на рынке? Необходимо различать несколько понятий: Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основании закрепленного за ним имущества производит и реализует продукцию, выполняет работу и оказывает услуги. Юридическая форма предприятия – это право собственности, источники финансирования, ответственность владельцев фирмы.

*2. Виды фирм. Классификация.*

По правовому положению: Единоличное владение; Объединение владельцев; Товарищества.

По характеру собственности:

1. Частные.

2. Государственные.

3. Муниципальные.

4. Кооперативные.

По принадлежности капитала:

1. национальные;
2. иностранные;
3. смешанные (совместные);
4. полное (открытое).

По виду хозяйственной деятельности:

1. Промышленные.

2. Аграрные.

3. Торговые.

4. Строительные.

5. Транспортные.

6. Страховые.

7. Туристические.

8. Бытового обслуживания.

*3. Приватизация и ее формы в России.*

Существуют три способа приватизации:

1. Продажа на аукционе – приобретение физическими или юридическими лицами в частную собственность на открытых торгах объектов приватизации в случаях, когда от покупателей не требуется выполнение каких-либо условий по отношению к объекту приватизации. Право собственности передается предложившему в ходе торга максимальную цену.
2. Продажа на конкурсе – приобретение физическими или юридическими лицами в частную собственность объектов приватизации в случаях, когда от покупателей требуется выполнение каких-либо условий по отношению к объекту приватизации (сохранение профиля предприятия, числа сотрудников и др.).
3. Инвестиционный конкурс – продается государственная и муниципальная собственность (предприятие), когда от покупателя требуется осуществление инвестиционных программ. При этом право собственности передается инвестору, предложившему максимальный объем инвестиций.

Тип фирмы: единоличное владение; партнерство совместное владение и ведение дела в основе объединения капиталов.

**ПРИЛОЖЕНИЕ Ж**

**Примеры выполнения творческих проектов.**

При выполнении творческих проектов учащимся предлагается выполнить бизнес – план, основной тематикой которого может являться предпринимательская идея по организации собственного дела. Таким образом, учащиеся, объединяясь в группы, анализируют основные пункты выполнения бизнес-планов и для лучшей результативности проделанной работы привлекают одноклассников с различных профилей, выполняя интегрированные проекты.

*Примеры проектных работ, учащихся по профилям:*

* + 1. *«Дизайн» + «Экономика и основы предпринимательства»:*

*Тема «Организация цветочного салона «Престиж-букет».*

В результате анализа пунктов бизнес – плана учащиеся использовали в своей работе следующие разделы:

1. Описание салона и предоставляемых им услуг. В этом разделе делается обоснование выбранной идеи, приводятся примеры украшения растениями интерьера с помощью многовековых исторических фактов.
2. Прогноз конъюнктуры рынка.
3. Стратегия маркетинга. В работе описан комплекс мероприятий маркетинговой деятельности и приводится перечень сильнейших конкурентов, чей опыт учитывается для применения и совершенствования.
4. Анализ рынка. В данном разделе описываются возможные виды риска, возникающие на рынке и их вероятные последствия, влияющие на увеличение или сокращение покупательской способности и прибыльности работы.
5. Организация работ и финансирование строительства.
6. Определение затрат и доходов.
7. Оценка экономической эффективности инвестиций.

Три последних раздела вызвали особые затруднения, все расчеты предоставлены в таблицах приложения. По результатам расчетов предполагается, что работа цветочного салона будет прибыльной (рентабельной) через 2,5 года.

*2. «Экономика и основы предпринимательства» + «Младшая медицинская сестра».*

*Тема «Анализ существующей фирмы «Вита+».*

Проект содержит большую исследовательскую часть, в которой анализируется последовательность деятельности аптеки от стадии ее появления до открытия 15 филиалов и представительств в регионах России. В работе довольно полно рассмотрены составные части системы управленческого учета; реклама; тенденция роста; ценообразование; стимулирование персонала; описание потребителей, в том числе оптовых.

*3. «Экономика и основы предпринимательства» + «Информационные технологии».*

*Тема «Организация фирмы «АРУС». Данный бизнес-план содержит основные разделы:*

*1. Сведения о фирме и предлагаемом товаре*. На странице 5 данного проекта описана история создания фирмы «АРУС» поставляющей компьютерную технику. Рассматривается структура администрации акционерного общества закрытого типа.

*2. Предлагаемый товар (характеристика товара, круг потребителей, прогноз цен).* Отличительной чертой этого раздела является то, что продукция фирмы рассчитана в первую очередь на потребителей с достатком выше среднего. Потенциальные потребители товара - правительственные учреждения, частные компании, издательства и телестудии, промышленные предприятия, общественные организации и частные лица.

3. *Конкурентоспособность.* Раздел содержит анализ конкурентоспособности исходя из учета деятельности наиболее сильных конкурентов и стратегии сбыта товара.

4. *Маркетинговая деятельность.* Особое внимание уделяется партнерам при совместной деятельности. В результате выполнения проекта, учащиеся изучили опыт работы транспортных фирм, фирм Intel, Novell поставляющих комплектующие части...

4. ***«****Экономика и основы предпринимательства».*

*Тема «Интернет* – *клуб».* Работа содержит материал, посвященный организации Интернет – клуба на базе МУК №1. Изучена имеющаяся материальная база, специфика помещений и возможные перспективы развития клуба.

Работа содержит три части: Проект - описание идеи реализации деятельности по различным направлениям: обучающее, игровое, пользовательское. Заложен возможный вариант работы с детьми инвалидами. Бизнес-план – содержащий финансовую часть организации деятельности с расчетом всех затрат, возникающих на разных стадиях планирования деятельности.

5. *«Экономика и основы предпринимательства» + «ГПД»+ «Р1нформационные технологии».*

*Тема «Создание элитного клуба досуга молодежи».*

При рассмотрении идеи организации компьютерного клуба учащиеся остановили свой выбор на такой форме предпринимательской деятельности как общество с ограниченной ответственностью. На этапе поиска рынка обращается внимание на необходимость бесперебойного питания, следовательно, подбирается помещение, гарантирующее электроснабжение. Интерес вызывает раздел, посвященный предпринимательской тайне и корпоративной культуре (лояльности, дисциплине, корпоративная гордость).

**ПРИЛОЖЕНИЕ И**

**«Маркетинг в деятельности предпринимателя».**

При изучении раздела «Маркетинг в деятельности предпринимателя» учащиеся изучают тему «Правила создания новых товаров», так как маркетинговая деятельность включает в себя разработку жизненного цикла товара на рынке от этапа его разработки до конечной реализации и его потребления.

После самостоятельного изучения и обсуждения прочитанного материала школьники выполняют задание, учитывая правила создания новых товаров:

1. Найти идею нового товара.

2. Свести число идей до минимума, произведя отбор до реальности реализации.

При выполнении второго пункта задания учащимся предлагается ряд критериев оценки идей:

*Конструктивный критерий:*

1. Прочность, надежность.
2. Удобство использования.
3. Соответствие назначению.

*Технологический критерий:*

1. Сложность и объем выполняемых работ.
2. Стандартность технологии и необходимого оборудования.

*Экологический критерий:*

1. Загрязнение окружающей среды при производстве.
2. Возможности использования отходов производства.
3. Возможность повторного использования деталей изделия после окончания срока службы.

*Эстетический критерий:*

1. оригинальность формы;
2. композиционная завершенность;
3. цветовое решение;
4. стиль.

*Экономический и маркетинговый критерий:*

1. потребность в данном изделии на рынке;
2. возможность массового (эксклюзивного) производства;
3. финансовые затраты;
4. предполагаемый уровень продажной цены;
5. целесообразный вид рекламы.

Результатом работы является то, что в процессе разработки идей товаров новинок учащиеся используют знания, полученные при изучении различных модулей ОО «Технология»; «Основы художественного конструирования»; «Основы предпринимательства».

*Правила создания новых товаров.*

«Душой» маркетинга являются потребности людей. Выявление потребностей, дотошный анализ их структуры, изменений – ключевой пункт коммерческого поведения предприятия. Функция маркетинга, заключается в способности создавать такие новые товары, которые удовлетворяют новые потребности и дают возможность выиграть в условиях конкуренции.

*Обстоятельства, изменяющие предпочтения людей:*

1. экономические;
2. социальные;
3. национальные;
4. природные.

*Классификация товаров:*

1. Товар, не имеющий аналогов на рынке, являющийся оригинальным итогом HOBbDC открытий и изобретений, НТП. Таких товаров очень мало. Например, среди продукции наиболее крупных американских фирм подобных товаров около 10%. Их классическими образцами являются аппарат факсимильной связи, ЭВМ.

2. Товар, который имеет весомое качественное усовершенствование по отношению к товарам – аналогам, имеющимся на рынке. Например, на рынок выпускаются лазерные звуковоспроизводящие диски, которые замещают традиционные грампластинки.

3. Товар, который уже был на рынке, после чего был усовершенствован так, что его свойства принципиально не изменились. Фотоаппараты с автоматической системой выдержки, телевизоры на батарейках.

4. Товар рыночной новизны, т. е. новый, только для этого рынка.

5. Старый товар, успешно нашедший себе новую сферу применения. Валенки, забытые в условиях жизни большого города, хороши на рыбалке зимой, охоте, зимней даче.

По утверждению специалистов, из 80-100 идей новых товаров в жизнь воплощается всего лишь одна. Выйдя на рынок, многие товары – новинки терпят поражение. Среди неудачников – до 40% товаров широкого потребления, до 20% товаров производственного назначения, до 18% услуг. Производитель находится в положении «между двух огней». Без новинок не обойтись, но и каждый новый товар - новый коммерческий риск без страховки от провала.

*Правило 1.* Найдите идею нового товара. Источник новых идей сам потребитель, надо уметь СЛЫШАТЬ и СЛУШАТЬ. Задание: опрос потребителей. Второй источник – ученые, которые могут подсказать идею. А также представители торговли, ближе всех стоящие к потребителю. Производитель должен учитывать информацию с ярмарок и выставок, статистических данных.

*Правило 2.* Сведите число идей до минимума, произведя отбор до реальности реализации.

*Критерии оценки идей:*

*Конструктивный критерий:*

1. прочность, надежность;
2. удобство использования;
3. соответствие назначению.

*Технологический критерий:*

1. сложность и объем выполняемых работ;
2. стандартность технологии и необходимого оборудования;
3. оригинальность применяемых материалов, их дефицитность.

*Экологический критерий:*

1. загрязнение окружающей среды при производстве;
2. возможности использования отходов производства;
3. возможность повторного использования деталей изделия после окончания срока службы.

*Эстетический критерий:*

1. оригинальность формы;
2. композиционная завершенность;
3. цветовое решение;
4. стиль.

*Экономический и маркетинговый критерий:*

1. потребность в данном изделии на рынке;
2. возможность массового (эксклюзивного) производства;
3. финансовые затраты;
4. предполагаемый уровень продажной цены.

*Целесообразный вид рекламы*. Оценку критериев 1-4 произвести по пятибалльной шкале. Критерий 5 кратко описать в рабочей тетради.