

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

**краевое государственное бюджетное образовательное учреждение дополнительного
профессионального образования
«Алтайский краевой институт повышения квалификации
работников образования»**

**Региональный методический центр по финансовой грамотности системы общего и
среднего профессионального образования**

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА

**Тема разработки: Проект: Создания своего бизнеса.
Моя фирма.**

Авторы составители:

**Корсакова Ж.Н.
Борзенко О.А.
Коханец А.Л.
Павлова М.А.
Иванова И.В.
Скоморохова Ю.Н.
Руденко Ю.А.**

Барнаул

2017
ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Методическая разработка составлена для проведения учебного занятия по теме: «Моя фирма. Разработка проектного задания» раздела «Создание нового бизнеса» учебного курса «Финансовая грамотность».

Учебное занятие проводится со студентами 1 курса при изучении раздела «Общеобразовательные дисциплины», дисциплины по выбору.

Для улучшения восприятия учебного материала используется мультимедийная презентация. Методическая разработка содержит методическую карту учебного занятия, план - конспект занятия и приложения: распечатку мультимедийной презентации, задание для самостоятельной работы. В методической карте отражены тип и вид занятия, цели занятия, ожидаемый результат, методы и формы обучения, формы организации обучения и контроля, средства обучения.

Работа по теме занимает 5 часов аудиторной занятости состоит из следующих этапов:

1 этап: (1-2 урок) Изучение экономической природы фирмы и видов фирм по способам их организации.

Лекция с элементами игры.

2 этап: (3 урок) Разработка проектного задания.

3 этап: (4 урок) Оценка результатов

Задачи:

- сбор и уточнение информации;
- обсуждение альтернатив и выбор оптимального варианта;
- уточнение планов деятельности и выполнение проекта;
- обсуждение достигнутых результатов и выводов,
- анализ полноты достижения поставленной темы.

Учитель: Наблюдает, консультирует, советует. Оценка промежуточных результатов.

Ученики: Групповая работа с информацией, анализ, обобщение, синтез идей, работа над проектом. Участвуют в коллективном самоанализе. Оформление проекта происходит во внеурочное время (самостоятельная работа)

4 этап : (5 урок) Защита проекта

Задачи:

- подготовка мультимедийного проекта,
- обоснование процесса проектирования,
- объяснение полученных результатов,
- коллективная защита проекта.

Учитель: участвует в коллективном анализе и оценке результатов проекта.

Ученики: защищают проект, участвуют в коллективной оценке результатов проекта.

Тема: Организация нового бизнеса

Тип проекта: экономический

Возраст обучающихся: 16 лет, 1 курс

Проектом предусмотрено создание пяти групп, работающих по созданию собственных фирм.

Обучающиеся в ходе работы над проектом выступают в двух качествах: 1 – владелец и создатель фирмы и 2 – эксперт (оценка фирмы конкурента).

Планируемый результат:

1. Сбор информации и документальное оформление проекта собственной фирмы;
2. Создание компьютерной презентации своей фирмы;
3. Усвоение темы проекта, экономических терминов, элементарное понимание деятельности в сфере бизнеса;
4. Овладение умениями и навыками проектной деятельности.

Цель: рассказать обучающимся о возможности повышения своего благосостояния путём организации собственного бизнеса, а также о трудностях, которые необходимо преодолеть при выборе такого варианта жизненной карьеры.

Личностные (личностные характеристики и установки)	Метапредметные		Предметные (базовые знания)
	Умения	Компетенции	
- навыки сотрудничества со сверстниками при реализации групповых проектов; • готовность и способность вести диалог с другими людьми в проектной деятельности, достигать в нём взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения; • способность к творческой и ответственной деятельности при разработке проекта; • ответственное отношение к своей семье, связанное с пониманием рискованности занятия бизнесом и возможности	• отличать предпринимательскую деятельность от работы по найму; • развивать в себе необходимые качества для предпринимательской деятельности и приобретать недостающие навыки; • рассчитывать простейшие финансовые показатели деятельности фирмы и анализировать их; • сравнивать бизнес-проекты; • формулировать	• организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК-2); • принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК-3); • осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач,	• что такое предпринимательство; • каковы преимущества и недостатки предпринимательской деятельности; • каковы основные показатели эффективности фирмы; • какие факторы влияют на прибыль компании; • чему равна справедливая стоимость компании; • как можно повысить эффективность бизнеса путём устранения

<p>потерпеть неудачу;</p> <ul style="list-style-type: none"> • осознанный выбор будущей профессии и возможностей реализации собственных жизненных планов через понимание сложности и ответственности занятия бизнесом; • гражданская позиция как активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства; • готовность к труду и образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни как условию успешной предпринимательской деятельности; • осознание необходимости продуманного начала своей бизнес-деятельности. 	<p>бизнес-идею;</p> <ul style="list-style-type: none"> • определять необходимые ресурсы для создания бизнеса; • оценить издержки производства товара (услуги); • различать потенциальные источники финансирования на этапе создания бизнеса; • оценить, как быстро могут окупиться вложения, сделанные на начальном этапе создания бизнеса; • различать организационно-правовые формы предприятия с точки зрения их преимуществ и недостатков для ведения бизнеса; • находить актуальную информацию по стартапам и ведению бизнеса; 	<p>профессионального и личностного развития (ОК-4);</p> <ul style="list-style-type: none"> • использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности (ОК-5); • работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями (ОК-6); • брать на себя ответственность за работу членов команды (подчинённых), результат выполнения заданий (ОК-7); • находить идеи для собственного дела; • выделять круг вопросов, которые надо обдумать при создании своего бизнеса, а также типы рисков, такому бизнесу угрожающие; • придумывать нестандартные решения для бизнеса; • оценивать предложения по созданию и ведению бизнеса; • владеть языковыми средствами — ясно, логично и точно излагать свою точку зрения, использовать адекватные языковые средства; 	<p>потерь на производстве;</p> <ul style="list-style-type: none"> • каковы типичные ошибки начинающих предпринимателей; • каковы основные этапы создания собственного бизнеса; • каковы основные правила создания нового бизнеса; • какие бывают источники денежных средств для создания бизнеса; • каковы основные правовые аспекты ведения бизнеса; • каковы преимущества и недостатки различных организационно-правовых форм предприятия; • что такое бизнес-план и зачем он нужен; • что создание собственного бизнеса связано с большими рисками; • какие существуют программы (регионе, городе), направленные на поддержку и развитие молодых предпринимателей;
---	---	--	--

Информационно-методическое обеспечение занятия

1. компьютер
2. мультимедийная доска
3. проектор

Литература

1. Боголюбов Л.Н. Школьный словарь по обществознанию- М., Просвещение, 2009г. – 288с.
2. Липсиц И.В. Экономика. Учебник 10-11 кл.-М, Вита-пресс, 2010. – 311с.
3. Моисеев А.В. Экономический словарь-справочник-М, Просвещение, 2005.- 375с.
4. Савицкая Е. В., Серегина С. Ф. Уроки экономики в школе. - М.: Вита- пресс, 2011. – 205 с.
5. Савицкая Е.В. Уроки экономики в школе. В двух частях-М, Вита-пресс, 2005
6. Симоненко В.Д. Основы предпринимательства: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2005. – 176с.
7. Фрейнкман Е.Ю. Экономика и бизнес. Начальный курс: Учебное пособие. – М.: Начало-Пресс, 1995. – 160с.

Интернет-ресурсы

1. Архив учебных программ и презентаций. –Режим доступа: <http://www.rusedu.ru>
2. Единая коллекция Цифровых Образовательных Ресурсов. –Режим доступа: <http://schoolcollection.edu.ru>
3. Интернет-портал «Pro школу.ru». –Режим доступа: <http://www.proshkolu.ru>
4. <http://economicus.ru>
5. ido.rudn.ru
6. ecsocman.edu.ru-федеральный образовательный портал "Экономика, Социология, Менеджмент.
8. <http://www.finansy.ru>

Структура занятия

<i>Этапы занятия</i>	<i>Деятельность обучающихся</i>	<i>Деятельность преподавателя</i>
<p>Мотивационный</p> <p>2 мин</p>	<p>Студенты предлагают способы разбогатеть:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Много трудиться 2. Выйти замуж за богатого человека 3. Криминальный способ 4. Организовать свое дело 	<p>Все мы мечтаем о том, чтобы быть материально обеспеченным человеком. Какие, на ваш взгляд, есть способы стать «богатым»?</p> <p>Я вам предлагаю, каким путем идти не надо, а вы мне предложите правильный на ваш взгляд путь.</p> <p>Презентация Слайд 9</p>
<p>Предъявление практической задачи</p> <p>3 мин</p>	<p>Студенты могут предложить сначала поработать по найму: набить руку, больше узнать о работе салона, приобрести постоянных клиентов, а тем, при наличии стартового капитала организовать свое дело.</p>	<p>Давайте разберем с вами 4 вариант: Создание своего дела (бизнеса).</p> <p>Жизненная ситуация: Девушка Настя в 2017 году закончила АПТ, полностью овладела профессией, продемонстрировала отличные профессиональные навыки и имеет страстное желание работать по профессии. У нее есть 2 варианта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Работать по найму 2. Открыть свое дело <p>Что вы посоветуете Насте?</p>
<p>Постановка учебной задачи</p> <p>3 мин</p>	<p>Студентам раздается Проект: Создание фирмы, с этапами работы. На изучение дается 2 мин.</p> <p>Задают вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что значит - форма организации фирмы, и какие они бывают? 2. Что такое издержки фирмы? 3. Что такое уставной капитал? 4. Что такое срок окупаемости фирмы? И т.п. 	<p>Давайте поможем Насте организовать свой бизнес и заодно поучимся сами разрабатывать основы своей будущей фирмы. Данная работа будет основой для будущего бизнес-плана.</p> <p>Преподаватель предлагает назвать пункты проекта, которые не понятны, тем самым в последующем объяснении даст более подробную характеристику именно этому пункту.</p>
<p>Планирование</p> <p>1 мин</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Усвоение основных понятий посредством презентации преподавателя и изучение дополнительного раздаточного материала. 2. Распределение на 5 групп по желанию и психологической совместимости. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Объяснение основных понятий 2. Преподаватель рассказывает об основах построения фирмы 3. Деление группы на 5 подгрупп 4. Постановка задач перед группами для самостоятельной

	<p>3. Усвоение задач (фиксация на бумаге) задач для самостоятельной работы.</p> <p>4. Решение теста и определение наличия у себя предпринимательских способностей.</p> <p>5. Рефлексия</p>	<p>работы (презентация и ее оценка)</p> <p>5. тест-анкета «Наличие предпринимательских способностей»</p> <p>6. Рефлексия</p>
<p>Освоение учебного материала</p> <p>20 мин</p>	<p>Ученики: Делятся на пять групп. Каждая из групп начинает разработку проекта по созданию фирмы. Используется лекционный материал предыдущего урока, материалы учебника, собственный (семейный) опыт.</p> <p>В группе выделяется лидер - курирующий всю разработку проекта, ответственные за отдельные вопросы по созданию фирмы и ответственные за создание мультимедийной презентации проекта.</p>	<p>Презентация преподавателя</p> <p>Задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определение темы и уточнение целей и задач исходя из актуальности проблемы; - выбор рабочих групп и распределение ролей, - определение источников информации. <p>Учитель: Объясняет цели проекта, представляет план работы, используя компьютерные технологии, мотивирует учащихся, помогает в анализе, оговаривает сроки выполнения задания, наблюдает, консультирует, советует.</p>
<p>Решение практической задачи</p>	<p>Наработки презентации приносятся на следующий урок, идет корректировка с помощью преподавателя. Должным образом оформляется, чтобы соответствовала всем требованиям для защиты презентации.</p>	<p>Преподаватель раздает требования для защиты презентации и просит ее учитывать при работе над проектом «Создание фирмы»</p>
<p>Презентация решения</p>	<p>Обучающиеся работают с анкетой, отмечая те пункты, которые наиболее их характеризуют. А затем подсчитывают результат.</p> <p>По итогам теста делают вывод о наличии или отсутствии у себя предпринимательских способностей.</p>	<p>Преподаватель предлагает исследовать самих себя на наличие предпринимательских способностей. Для этого предлагается ответить на вопросы анкеты и произвести несложные расчеты.</p> <p>Итоги выводятся на экран. У обучающихся не спрашивается, кто, сколько набрал баллов. Предлагается проверить правильность этого теста на практике и принять активное участие в работе над проектом.</p>
<p>Рефлексия занятия</p>	<p>Обучающиеся рисуют, тот смайлик, который отвечает их внутреннему настрою на работу.</p>	<p>Нарисуйте на бумаге смайлик, соответствующий вашему настроению для участия в данном проекте.</p>

Учебно-методические раздаточные материалы

Вид фирмы	Достоинства	Недостатки
<u>Индивидуальная фирма</u>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Легко создать. 2. Легко контролировать. 3. Свобода действий. 4. Меньшее регулирование со стороны государства. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Трудно найти средства для расширения фирмы. 2. Меньшая стабильность фирмы. 3. Владелец должен вести всю работу по управлению фирмой.
<u>Товарищество</u>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Легко создать. 2. Можно разделить работу по управлению. 3. Легче собирать более крупные суммы денег для развитая фирмы, чем в индивидуальной фирме. 4. Регулирование со стороны государства не особенно жесткое. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможны конфликты между партнерами. 2. Смерть или выход из дела одного из партнеров требуют переоформления документов фирмы. 3. Полные товарищи несут ответственность имуществом. 4. Для крупных проектов средства собрать крайне трудно.
<u>Акционерное общество (корпорация, компания)</u>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Можно собирать огромный капитал путем продажи акций. 2. Ответственность акционеров минимальна. 3. Максимальная стабильность фирмы при смене ее совладельцев. 4. Возможность найма профессиональных менеджеров. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Можно потерять контроль над фирмой, если кто-то купит большое количество акций. 2. Работа с акционерами требует больших усилий (надо вести реестр акционеров, организовывать выплату дивидендов и т. д.). 3. Владельцы фирмы подлежат двойному обложению налогом (на прибыль фирмы и на личные доходы, сформированные из прибыли, оставшейся после уплаты налога на прибыль).

Издержки фирм

Все издержки (затраты) фирм делятся на три категории.

Постоянные издержки	Переменные издержки	Амортизация
Те виды затрат, которые практически не зависят от количества выпущенной продукции: арендная плата за помещение или оборудование, выплаты в погашение ранее полученных ссуд, административные и накладные расходы.	Те виды расходов, которые изменяются прямо пропорционально объемам выпущенной продукции: затраты на материалы, энергию, комплектующие изделия, заработная плата.	То есть постепенное накопление средств на замену используемого оборудования или погашения взятых ссуд.

Проект: Создание фирмы

Этапы работы (Алгоритм)

1. Название фирмы
2. Владельцы фирмы
3. Форма организации фирмы (индивидуальная, товарищество, ООО, АО)
4. Цель создания фирмы
5. Размер уставного капитала
6. **ЧТО?**

Какие товары и услуги будет производить фирма? Обосновать свой выбор товара или услуги, выявить потенциального потребителя (будет ли спрос на данный товар).

7. **СКОЛЬКО?**

- А) Каким будет объем производимых товаров и услуг?
- Б) Каковы размеры основного капитала (оборудование, здания, станки, компьютеры, проф. инструменты,)?
- В) Сколько наемных рабочих – затраты на заработную плату?
- Г) Предполагаемые затраты?

8. **ГДЕ?**

Какие факторы принимаются во внимание, решая задачу размещения производства (объяснить выбор места):

- транспортные издержки
- аренда или постройка нового здания
- центр города, окраина или сельская местность?

9. Предполагаемая прибыль фирмы: месяц, год?

10. Срок окупаемости фирмы?

Наличие предпринимательских способностей свидетельствует о том, что у человека есть шанс быть успешным в жизни. Предпринимательские качества помогают организовать свое дело, его раскрутить, добиться хороших результатов, заработать денег. Как показывает практика, к сожалению, не все люди наделены таким даром.

Вопрос первый. Любите ли Вы рисковать?

А - «Кто не рискует, тот не пьет шампанское». Б - «Тише едешь, дальше будешь». В - «Иногда бывает».

Вопрос второй. Что для Вас значат деньги?

А - «Их без конца не хватает. Это одна головная боль».
Б - «Деньги любят счет и обожают тех, кто их любит». В - «Я живу от зарплаты до зарплаты».

Вопрос третий. Можете ли Вы про себя сказать, что Вы – активный человек?

А - «Могу с уверенностью утверждать, что это так».
Б - «Сомневаюсь, что я такой». В - «Временами я гиперактивный, а иногда – сплошной пассив».

Вопрос четвертый. Умеете ли Вы увлечь людей за собой?

А - «Все дело случая. Иногда мне удается увлечь людей за собой, в некоторых случаях - нет»
Б - «Нет. Вообще я от природы человек – скромный и не люблю быть в центре внимания».
В - «Люди уважают мое мнение и легко идут за мной».

Вопрос пятый. Считаете ли Вы себя организованным человеком?

А - «Да. Я – очень организованный человек». Б - «Я не очень-то организованный человек».
В - «Вообще не люблю порядки. Моя жизнь – сплошная хаотичность, а не порядок».

Вопрос шестой. На Ваш взгляд, обладаете ли Вы даром убеждения?

А - «Нет. Я абсолютно не умею общаться с людьми, тем более, в чем-то их убеждать».
Б - «Я думаю, что у меня это неплохо получается».
В - «Мне кажется, что иногда люди прислушиваются к моему мнению».

Вопрос седьмой. Как Вы считаете, выйдет ли из Вас хороший продавец?

А - «Думаю, что из меня получился бы неплохой продавец»
Б - «Нет. Уверен, что продажи – это не про меня». В - «Безусловно, прилавок просто плачет без меня».

Вопрос восьмой. Умеете ли Вы брать на себя ответственность?

А - «Не боюсь ответственности и легко ее беру на себя».
Б - «Смотря что предлагают. Но по возможности откажусь, нежели чем соглашусь».
В - «Что Вы! Мне не нужно никакой ответственности»

Вопрос девятый. Любите ли Вы обучаться чему-нибудь новому, полезному?

А - «Да, учеба – свет, а не учеба – тьма». Б - «Уже обучился всему, что мне надо».
В - «От случая к случаю, когда иногда появляется желание».

Вопрос десятый. Готовы ли Вы изменить свои условия жизни, ради открытия своего дела (переехать на новое место жительства, уволиться с работы и т.д.)?

А - «Нет. Ни за что на такое не решусь!» Б - «Да. А почему бы и нет. Надо все в этой жизни попробовать».
В - «Как-то сомнительно все это выглядит. Зачем нужны такие жертвы?».

Теперь посчитаем общее количество баллов, расставив их согласно этой схеме:

Если в первом вопросе Вы ответили "А", ставьте себе 2 балла, если "Б" - 0 баллов, если "В" = 1 балл.

За ответ "А" во втором вопросе ставьте 0 баллов, за ответ "Б" - 2 балла, а за "В" - 1 балл.

Третий вопрос. Ответ "А" принес Вам 2 балла, ответ "Б" - 0 баллов, а "В" - 1 балл.

В 4 вопросе шкала выглядит следующим образом: ответ "А" равен 1 баллу, ответ "Б" - 0 баллов, ответ "В" - 2 балла.

Ставьте себе 2 балла в пятом вопросе, если Вы ответили "А", 1 балл за ответ "Б", и 0 баллов за ответ "В".

Шестой вопрос. Ноль баллов за ответ "А", 2 балла за ответ "Б" и 1 балл за ответ "В".

В седьмом вопросе за ответ "А" ставим себе 1 балл, за ответ "Б" - 0 баллов и за "В" - 2 балла.

Ответ "А" в восьмом вопросе приносит Вам 2 балла, ответ "Б" - 1 балл и "В" - 0 баллов.

Девятый вопрос определяет 2 балла за ответ "А", 0 баллов за ответ "Б" и 1 балл за ответ "В".

И заключительный десятый вопрос. Здесь за ответ "А" получаем 0 баллов, за "Б" - 2 балла и за "В" - 1 балл.

Итоги теста.

Если Вы набрали от **0 до 12 баллов**. Предпринимательство, к сожалению, не для Вас. Может, стоит себя попробовать в других сферах. Или же все-таки, наконец, перестать всего бояться и научиться рисковать, чтобы изменить свою жизнь к лучшему.

Если Вы набрали **от 13 до 17 баллов**. У Вас неплохие результаты. Задатки предпринимательства у Вас есть однозначно. Если Вы наметите себе заманчивую коммерческую цель, Вы непременно должны попробовать ее осуществить. Может, сделав трудный первый шаг, дальше все «пойдет по маслу»?

Если Вы набрали от **18 до 20 баллов**. У Вас отличные предпринимательские способности. Есть все шансы заняться собственным бизнесом. Дерзайте и Вы добьетесь хороших результатов! Непременно используйте свои таланты.

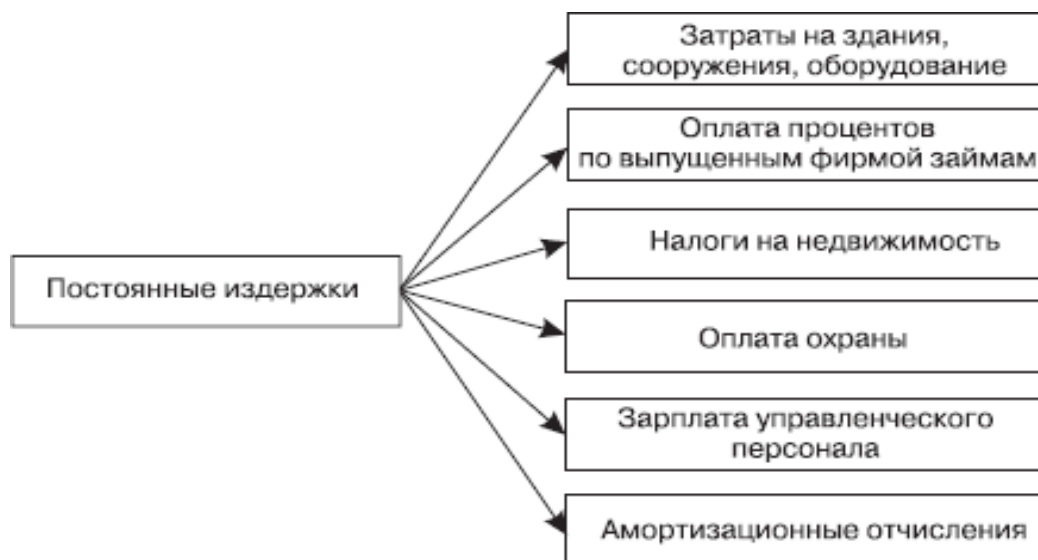


Рис. 11.1. Структура постоянных издержек



Рис. 11.2. Структура переменных издержек

ПРОВЕДЕНИЕ ЗАНЯТИЙ С ПРЕЗЕНТАЦИЯМИ

Для презентаций «Собственного бизнеса» целесообразно отвести два занятия, чтобы у каждой команды была возможность выступить. Студенты работают в командах по 3—5 человек. Таким образом, они могут проанализировать большой объём информации и подготовить более качественный материал, а также развить навыки командной работы, что очень полезно в современных условиях.

Команды выступают с презентацией в формате PowerPoint или Keynote, которую показывают на проекторе; если такой технической возможности нет, приносят презентацию в распечатанном виде, по одной копии на двоих студентов группы.

В презентации участвуют все члены команды. Предлагаем следующий формат: сначала команда презентует свою идею и план её реализации (в это время презентующих никто не перебивает); затем дополнительные вопросы задают одногруппники, а после них — преподаватель.

ОЦЕНКА ПРЕЗЕНТАЦИЙ

Для проставления оценки обратите внимание на следующие факторы:

- Презентация должна освещать все пункты бизнес-плана, описанные в материалах для обучающихся.
 - В презентации должны принимать участие все члены команды. (Например, они могут по очереди освещать разные пункты бизнес-плана.) Это необходимо для развития у студентов презентационных навыков.
 - Все презентации должны укладываться в определённое преподавателем время. Это не только удобно преподавателю, но и развивает у обучающихся навыки самодисциплины и управления временем («тайм-менеджмента»). Вы должны будете рассчитать максимальное время на одну презентацию в зависимости от количества команд так, чтобы уложиться в два занятия и в конце иметь время на подведение итогов и выбор лучшего проекта.
 - Оценивайте глубину проработки бизнес-идеи. Знает ли команда на самом деле больше, чем показывает в презентации? В этом вам помогут дополнительные вопросы в конце каждой презентации. Вы сразу увидите, являются эти вопросы для членов команды неожиданными или студенты принимают их с таким видом, как будто они уже несколько раз обсуждали ответ вместе.
 - Проверьте точность и аккуратность расчётов. Попросите команды принести не только презентации в PowerPoint, но и таблицы Excel с расчётами финансовой составляющей бизнес-плана.
 - Добавляйте бонусные полбалла за хорошее оформление презентации: как визуальное и текстовое (на слайдах), так и устное.
 - При проставлении оценки обязательно учтите, как команды отвечали на дополнительные вопросы.
 - Поощряйте студентов, активно участвующих в обсуждении проектов других команд.
- Вы можете объявить все эти критерии студентам заранее.