

Тема: «Малый бизнес – путь к большим деньгам»

Тип урока – вводный практикум

Цели урока:

1. Дать учащимся представление о малом бизнесе, его преимуществах и недостатках;
2. Подвести учащихся к выводу о реальной значимости малого бизнеса;
3. Развить умения анализировать экономическую ситуацию, проводить исследование, делать выводы.

I. Актуализация темы.

Задание: *Составьте список объектов предпринимательства в микрорайоне школы.* Задание выполняется письменно в парах. Затем учитель предлагает учащимся объединиться в «четверки», *дополнить список и разделить все объекты на две группы, предложив принцип разделения.* Ответы учащиеся фиксируют на листах.

Презентация ответов учащихся. (Листы с ответами крепятся на доске).
Задача учителя подвести учащихся к выделению двух групп объектов предпринимательства: крупный бизнес – малый бизнес.

Собеседование по вопросам:

1. **Каких объектов, большого или малого бизнеса больше в микрорайоне? (малого)**
2. **Как долго существуют объекты малого бизнеса в микрорайоне? (довольно долго)**
3. **Определите основной тип рынка, на котором действует малый бизнес? (рынок услуг). Предположите, почему?**

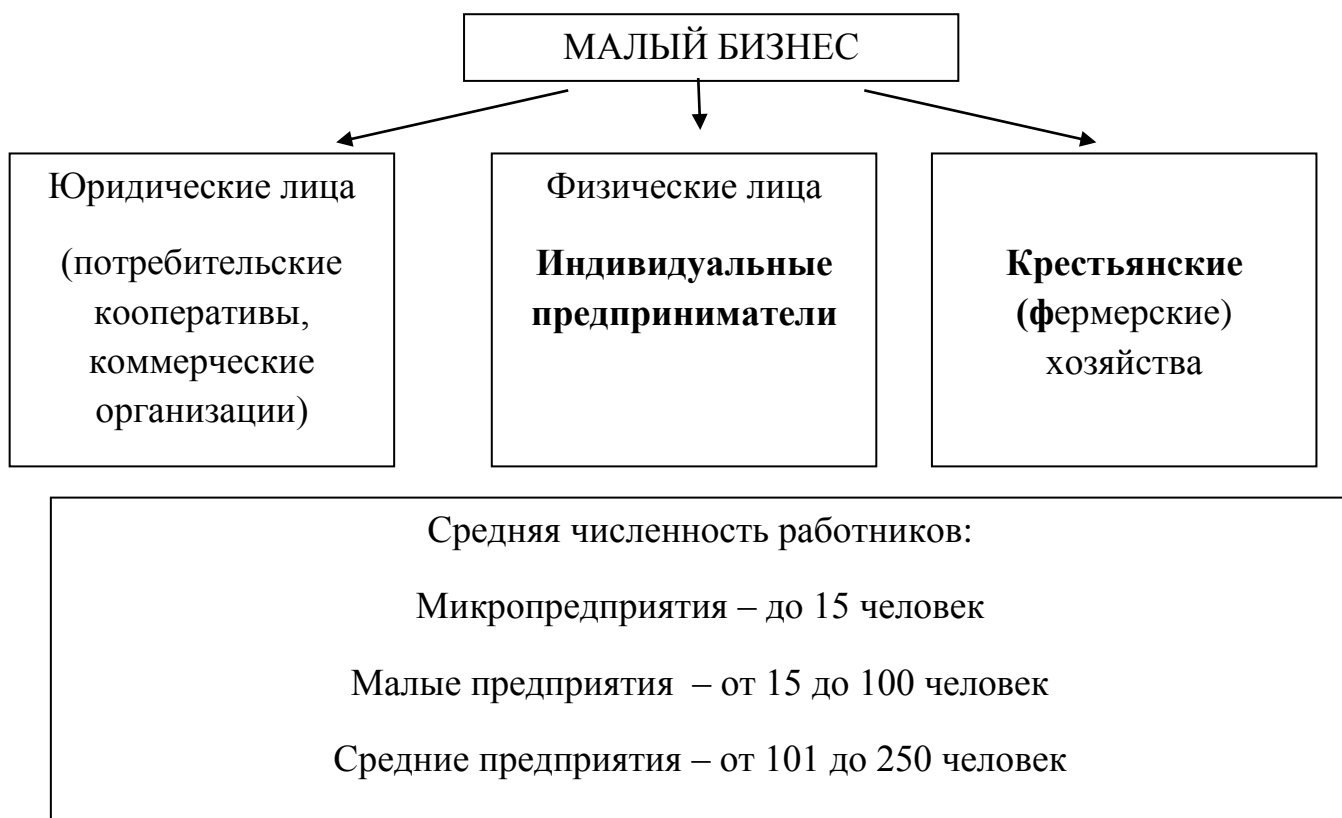
4. **Вспомните, какие покупки сделала ваша семья за последний месяц, какими услугами воспользовались. Каких из них было приобретено больше – малых или больших?** *(малых)*
5. **Предположите, что доход вашей семьи сократится. От покупок каких товаров и услуг вы откажитесь?** *(от дорогостоящих)*

Вывод: малый бизнес существует вокруг нас, успешно развивается, приносит доход и жизненно необходим для каждого из нас.

II. Понятие малый бизнес.

Задание: **На основании статьи 4 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» дайте определение понятию малый бизнес.**

Схема 1.



В результате обсуждения заполняется таблица.

«+» малого бизнеса	«—» малого бизнеса
1. Можно заниматься в одиночку	1. Полная самостоятельная

2. Не требует больших капиталовложений	ответственность
3. Несложен в оформлении	2. Большая доля риска
4. Небольшой период становления и развития	3. Недостаток средств для развития
5. Возможность управления своим временем	4. Владелец не может сам решать все проблемы по управлению
6. Возможность реализовать себя	...
...	

III. Значение малого бизнеса. Кому выгоден малый бизнес?

Задание: *Закончите предложения:*

1. Малый бизнес выгоден предпринимателю, потому что . . .

(приносит прибыль, не требует больших капиталовложений, период становления и развития занимает совсем немного времени, а заниматься им можно поначалу и в одиночку. Большинство людей начинают свой путь к большим деньгам именно с малого бизнеса.)

2. Малый бизнес выгоден моей семье, потому что . . .

(удовлетворяет потребности семьи в товарах и услугах)

3. Малый бизнес выгоден государству, потому что . . .

(является важной составной частью экономики любого развитого государства. Благодаря деятельности предприятий малого бизнеса активизируется рынок потребительских товаров и услуг, появляются новые рабочие места, растут налоговые поступления, что в итоге ведет к оздоровлению экономик и социальной стабильности).

IV. Закрепление.

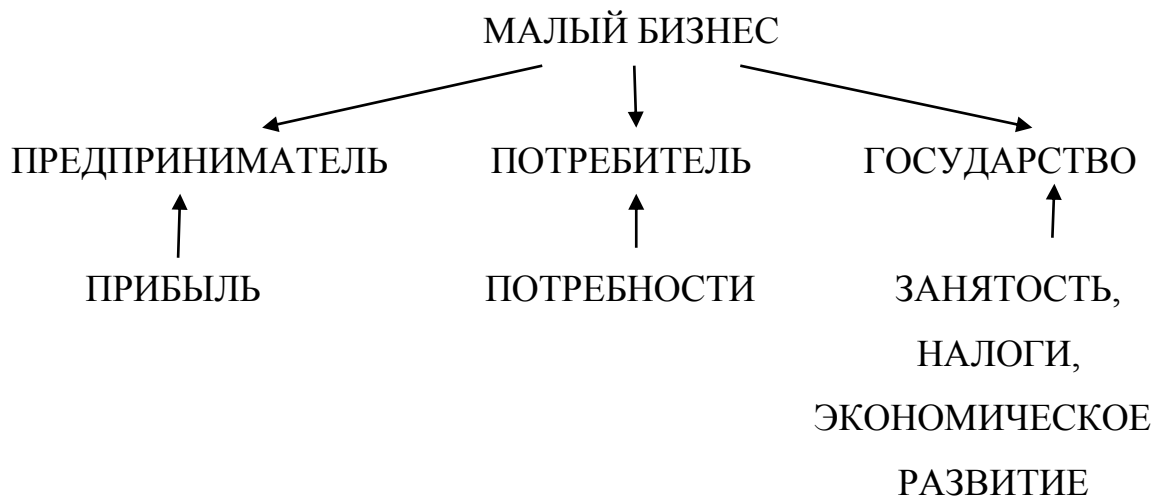
Задание: *Составьте схему взаимосвязей из предложенного списка понятий:*

1. Предприниматель

2. Потребитель

3. Занятость
4. Налоги
5. Государство
6. Прибыль
7. Экономическое развитие
8. Малый бизнес
9. Потребности

Ответ:



Домашнее задание:

1. Побеседуйте со своими родителями.

Если они имеют отношение к малому бизнесу (являются предпринимателями или работают на предприятии малого бизнеса), попросите их рассказать о бизнесе, почему занимаются именно этим бизнесом, в чем трудности дела.

Если родители не имеют отношения к малому бизнесу, попросите их ответить на вопрос, почему они не занимаются бизнесом и что мешает вашей семье открыть свое дело?

2. Групповое задание (3-4 человека): Подготовить презентацию по теме "Профессия – предприниматель"

Материалы к уроку

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН

О РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья 4. Категории субъектов малого и среднего предпринимательства

1. К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее - индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц - суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;

б) до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Тест "Предпринимательские способности"

Тест позволяет оценить уровень Ваших предпринимательских способностей (подготовила Т. Матвеева).

Ответьте, пожалуйста, "да" или "нет" на предложенные вопросы.

1. Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на возникающие препятствия?
2. Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас можно легко переубедить?
3. Любите ли вы брать на себя ответственность, руководить?
4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием своих коллег?
5. Вы здоровы?
6. Готовы ли вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
7. Любите ли вы общаться и работать с людьми?
8. Умеете ли вы убеждать других в правильности избранного пути?
9. Понятны ли вам идеи и мысли других?
10. Есть ли у вас опыт работы в той области, в которой вы хотите начать собственное дело?
11. Знакомы ли вы с действующими правилами налогообложения, калькуляции заработной платы, ведения бухгалтерского учета?
12. Будет ли в вашем городе или области спрос на товар или услугу, которые вы собираетесь предложить?
13. Есть ли у вас начальная подготовка в области маркетинга и финансов?
14. Хорошо ли идут дела в вашем городе (области) у других предпринимателей вашего профиля?
15. Есть ли у вас на примете помещение, которое можно арендовать?
16. Располагаете ли вы достаточными финансовыми средствами, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года его существования?
17. Есть ли у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого вами предприятия родных и знакомых?
18. Есть ли у вас на примете поставщики необходимых вам материалов?
19. Есть ли у вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых вам не хватает?
20. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело — это главная ваша мечта?

Ключ

Каждый положительный ответ дает вам одно очко. Подсчитайте, пожалуйста, сумму очков.

Результат

Если сумма очков равна 17 и более, вы имеете все необходимые качества, чтобы стать предпринимателем. Ваши целеустремленность, энергия

и вера в успех помогут реализовать любую стоящую идею — главное, чтобы идеи действительно того заслуживали.

Вы набрали от 13 до 17 очков? Ваши шансы на успех в качестве предпринимателя не столь очевидны. Однако вы можете стать удачливым дельцом, коммерсантом.

Если у вас менее 13 очков, из вас вряд ли выйдет хороший предприниматель. Постарайтесь набраться опыта, и прежде чем встать на путь свободного предпринимательства, еще и еще раз сопоставьте свои интересы, желания и возможности.