

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Технологический колледж имени Н.Д. Кузнецова»

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ «ТК им.Н.Д. Кузнецова»
А.Н. Сакеев
_____ 26.10.2023 г.



МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА

Открытого урока на тему:

«Как стать предпринимателем»

Рабочей программы учебного предмета

ОУП 10. Обществознание

программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих по
профессии:

15.01.35 Мастер слесарных работ

Рассмотрено
На заседании ПЦК
«Профессий
и специальностей технического
профиля»
Председатель ПЦК
Соломонова Ю.Л.

**Одобрено методическим
Советом «ТК им Н. Д.
Кузнецова»**
Методист Генаева О.А.

2023

Методическая разработка создана в помощь обучающимся, мастерам производственного обучения и преподавателям общепрофессиональных дисциплин для организации работы по проведению учебного занятия с заданиями профессионально ориентированного содержания по программе учебной дисциплины ОУП 10. Обществознание по направлению подготовки квалифицированных рабочих, служащих по профессии 15.01.35 Мастер слесарных работ

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Методическая разработка урока по обществознанию по теме «Как стать предпринимателем» предназначена для использования на учебных занятиях для специальностей учреждений среднего профессионального образования РФ. Методическая разработка составлена на основе требований Федеральных государственных образовательных стандартов среднего общего образования и среднего профессионального образования.

Внедрение Федеральных государственных образовательных стандартов основано на компетентностно-модульном подходе к обучению. Обучение, основанное на компетенциях, строится на определении, освоении и демонстрации умений, знаний, типов поведения и отношений, необходимых для конкретной трудовой деятельности, а так же на интеграции и преемственности содержания по предмету «Обществознание» и содержания учебных дисциплин, профессиональных дисциплин и модулей ФГОС СПО. Преподавателю отводится роль организатора учебного процесса, роль помощника в освоении новых знаний, в том числе и с обязательным обучением финансовой грамотности..

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

Структура урока включает в себя следующие этапы:

1. Организационный этап – приветствие студентов, проверка присутствующих, мотивация студентов на предстоящую работу, определение темы и объявление цели урока.

2. Основной этап – актуализация и углубление уже имеющихся знаний, открытие новых знаний, закрепление новых знаний через выполнение заданий в рабочей тетради, обсуждение результатов.

3. Заключительный этап – оценивание проделанной работы, получение домашнего задания, эмоциональная рефлексия.

2. ПЛАН УРОКА

Тема урока: «Как стать предпринимателем»

Тип урока: комбинированный урок.

Цели урока:

1. образовательная: изучить понятия экономики и предпринимательской деятельности в рамках экономического развития общества
2. развивающая: получить навыки проектирования своей личной экономической траектории развития, составления и организации бизнес плана.
3. воспитательная: грамотно овладеть правилами финансовой безопасности в современном мире.
4. Практическое занятие (с использованием кейс-технологий и с использованием цифровых ресурсов).

Задачи урока:

- изучить понятия экономика, фирма, бизнес, бизнес-план, ресурсы, потребитель, финансы, конкуренция, реклама.
- получить практические навыки работы в смоделированных условиях, научиться решать экономические задачи

Планируемые результаты:

Личностные:

- умение анализировать экономические данные и применять их на практике;

Метапредметные:

- умения правильно излагать и интерпретировать полученную из документа информацию; - развитие умения сопоставлять, сравнивать, выявлять существенные признаки, анализировать, обобщать, строить высказывания; - развитие умения оценивать и анализировать свою деятельность; - развитие диалогических умений и монологической речи.

- умение использовать средства информационных и коммуникационных технологий в решении когнитивных, коммуникативных и организационных задач с соблюдением требований эргономики, техники безопасности, гигиены, ресурсосбережения, правовых и этических норм, норм информационной безопасности.

Предметные:

- владение комплексом знаний о экономике, правовых основах бизнес процессов в РФ, -сформированность умений вести диалог.

Оборудование: проектор, экран со звуком, ноутбук с выходом в интернет, интерактивная доска с подключением через учительский компьютер. На столах - ноутбук с выходом в Интернет,

Расходные материалы: листы бумаги, ручки, маркеры, распечатанный шаблон бизнес-плана.

Дидактический материал: Презентация, видеоролик (<https://www.youtube.com/watch?v=BWMcbIX0KQ>).

Дидактический материал для каждой группы: учебники, тетради с записями уроков, справочная экономическая литература.

Обеспечение занятия: презентация PowerPoint.

Продолжительность: 1 час 30 минут.

План занятий:

1. Организация урока: приветствие, проверка посещаемости на уроке;

2. Вступительное слово преподавателя;
3. Проверка знаний обучающихся. Теоретическая часть;
4. Проверка знаний обучающихся. Практическая часть;
5. Тестирование;
6. Заключительная часть.

3 . КОНСПЕКТ УРОК

Ход занятия

Организационный этап.

Приветствие. Преподаватель проверяет наличие обучающихся, знакомит с общим ходом занятия, объясняет правила и последовательность работы.

Основной этап.

Обращает внимание обучающихся на экран, <https://lesson.edu.ru/lesson/f693a500-30f5-45b3-9ca0-fa7b6c89d74d>

Подумайте и ответьте на вопросы:

- Как ты думаешь, с чем связано развитие предпринимательства?
- Какие ты можешь привести примеры деятельности известных российских предпринимателей?
- Какими качествами, на твой взгляд, должен обладать предприниматель? Составь список качеств.

Проводит интеллектуальную разминку. Интеллектуальная разминка (решение кроссворда)

1								
2								
3								
4								
5								
6								

1. программно-технический комплекс, предназначенный для автоматизированной выдачи и/или приёма наличных денежных средств как с использованием платёжных карт, так и без, а также выполнения других операций. (1 балл)

2. одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остаётся во владении и пользовании должника, а кредитор, в случае невыполнения должником своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счёт реализации данного имущества (2 балла)
3. основной источник дохода большей части взрослого населения(1 балл)
4. обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, взимаемый с организаций и физических лиц уполномоченным государственным органом(2 балла)
5. гарантированная, как правило, ежемесячная денежная выплата, установленная законом для обеспечения граждан в особых жизненных ситуациях(2балла)
6. система экономических отношений, имеющая целью, возмещение убытков от каких либо случайных событий(2балла)

	б	а	н	к	о	м	а	т	
	и	п	о	т	е	к	а		
	з	а	р	п	л	а	т	а	
	н	а	л	о	г				
п	е	н	с	и	я				
	с	т	р	а	х	о	в	к	а

Всего 10 баллов + 2 балла за определение слова в выделенном столбце.

«3» - 6-8 баллов

«4» - 9-10 баллов

«5» - 11-12 баллов

Знакомство с основными понятиями темы: бизнес, предприниматель, бизнес-план, стартап через просмотр видео и ответы на вопросы, представленные в раздаточном материале на основе услышанной и увиденной информации. Просмотр видео по ссылке https://www.youtube.com/watch?v=_BWMcbIX0KQ

Смотрят видео и отвечают на вопросы, представленные в раздаточном материале на основе услышанной и увиденной информации:

1. Что такое бизнес?
2. Что требуется чтобы бизнес заработал?
3. Как найти идею?
4. Что такое стартап?
5. Жизненный цикл бизнеса.
6. Причины неудач в бизнесе.
7. Что нужно начинающему предпринимателю?

Далее преподаватель делит группу на 3 подгруппы по 8 человек. Демонстрирует содержание кейса на экране. В группах обсуждают и выбирают свои индивидуальные варианты решения. Каждый член команды выполняет определенное задание. Далее каждая группа озвучивает свои результаты и обосновывает их, то есть защищает свой проект решения кейса, представляя результат на плакате. Каждая группа выступает – 3 мин. Свой плакат вывешивает на доску, комментирует его. Другие группы следят, задают вопросы.

Дискуссия по вопросам:

1. Можем ли мы ответить на вопрос, поставленный в теме нашего урока?
2. Появилось ли у Вас желание стать предпринимателем?
3. С какими новыми понятиями Вы познакомились?
4. В каких вопросах расширили знания?

Кейс №1

«Достичь успеха в бизнесе: квалификация предпринимательских способностей»

Задание:

1. Выступите в роли будущего основателя стартапа, не имеющего финансовой или управленческой квалификации.
2. Определите свою позицию относительно вопроса достижения успеха в бизнесе.
3. Изучив предложенный материал, выберите из многообразия проблем одну-две, объяснив свой выбор.
4. Предложите эффективные пути решения выбранных проблем.
5. Публично представьте результат своей работы аудитории, ответьте на вопросы.

Рекомендации по работе в группе:

- 1) Распределите роли внутри группы: организатор, секретарь, критик, редактор (можно предложить другие роли);
- 2) Соблюдайте регламент деятельности, внимательно изучайте ридер.

Кейс №2

«Достичь успеха в бизнесе: квалификация предпринимательских способностей»

Задание:

1. Выступите в роли владельца бизнеса с управленческим образованием.
2. Определите свою позицию относительно вопроса достижения успеха в бизнесе.
3. Изучив предложенный материал, выберите из многообразия проблем одну-две, объяснив свой выбор.
4. Предложите эффективные пути решения выбранных проблем.
5. Публично представьте результат своей работы аудитории, ответьте на вопросы.

Рекомендации по работе в группе:

- 1) Распределите роли внутри группы: организатор, секретарь, критик, редактор (можно предложить другие роли);
- 2) Соблюдайте регламент деятельности, внимательно изучайте ридер.

Кейс №3

«Достичь успеха в бизнесе: квалификация предпринимательских способностей»

Задание:

1. Выступите в роли финансового аналитика.
2. Определите свою позицию относительно вопроса достижения успеха в бизнесе.
3. Изучив предложенный материал, выберите из многообразия проблем одну-две, объяснив свой выбор.
4. Предложите эффективные пути решения выбранных проблем.
5. Публично представьте результат своей работы аудитории, ответьте на вопросы.

Рекомендации по работе в группе:

- 1) Распределите роли внутри группы: организатор, секретарь, критик, редактор (можно предложить другие роли);
- 2) Соблюдайте регламент деятельности, внимательно изучайте ридер.

Кейс №4.

«Достичь успеха в бизнесе: квалификация предпринимательских способностей»

Задание:

1. Выступите в роли инвестора, готового вложиться в проект.
2. Определите свою позицию относительно вопроса достижения успеха в бизнесе.
3. Изучив предложенный материал, выберите из многообразия проблем одну-две, объяснив свой выбор.

4. Предложите эффективные пути решения выбранных проблем.
5. Публично представьте результат своей работы аудитории, ответьте на вопросы.

Рекомендации по работе в группе:

- 1) Распределите роли внутри группы: организатор, секретарь, критик, редактор (можно предложить другие роли);
- 2) Соблюдайте регламент деятельности, внимательно изучайте ридер.

Ридер

«О Надежде Копытиной, первой женщине-миллионере в России, и ее компании «Ледово»

Надежда Копытина потеряла в кризис свою компанию "Ледово". Компания перестала справляться с выплатой по кредитам Сведбанку, причем с начала 2009 года объем выплат существенно вырос — так было заложено в графике платежей. Сначала была неудачная попытка договориться о реструктуризации кредита, потом еще более неудачная попытка продать бизнес: покупатель считал, что стал полноценным собственником после выплаты аванса, Надежда Копытина была уверена, что это случится только после выплаты 100% оговоренной суммы. Во время тяжб в "Ледово" резко упали продажи. В итоге личный долг Надежды Копытиной (кредиты она брала под личное поручительство) перед банком составил 350 млн руб.

На то, чтобы расстаться со своим детищем, Копытиной понадобилось несколько лет. "Я очень долгое время верила, что пройду через это, что произойдет какое-то чудо, продадим какой-то актив очень выгодно, что банки поймут, что они теряют деньги, и предложат управлять бизнесом, дадут за какое-то время поднять голову. Но это были иллюзии. Реалии оказались намного жестче", — подводит итог Надежда Копытина.

Крах иллюзий оборачивается депрессией. У Копытиной это произошло в середине 2011 года: "Часто упадок сил происходит по независящим от человека причинам. В этот период люди ничего больше делать не хотят. Человек очень долго себя спрашивает, почему это произошло. Ну и заканчивается все сменой приоритетов и ценностей".

За последние два года расставшаяся с "Ледово" Копытина, по ее словам, работала советником председателя правления банка, потом советником гендиректора страховой компании. Имен она не называет, но банк был небольшой, за пределами топ-200. Стать менеджером в реальном бизнесе у нее сразу не получилось: "Наши собственники бизнеса очень боятся ярких людей. Найти человека, который готов с ним сотрудничать как с равнозначным партнером, — это вопрос смелости и желания сотрудничать. Я оказалась не робкого десятка, подготовлена, чтобы пройти через внутреннее отсутствие мотивации делать что-то до момента некоего внутреннего воскрешения".

Источник: «Есть ли жизнь после бизнеса» <https://www.kommersant.ru> .

«Об Александре Федорове и сети магазинов «Дикая орхидея»

В разговоре экс-владелец сети магазинов женского белья "Дикая орхидея" Александр Федоров излучает оптимизм. Встречи с бывшими сотрудниками,

с прежними поставщиками, общение с новым владельцем созданного Федоровым брэнда и старыми друзьями — все это для него источник положительных эмоций. С одной стороны, Федоров всегда был таким: фраза "я люблю женщин, я люблю жизнь" рефреном звучит во многих его интервью. С другой — ему пришлось пройти через мучительное банкротство. Летом 2008 года "Дикая орхидея" объединяла около 300 магазинов разных форматов и оценивалась в \$300 млн. Летом 2013-го Александр Федоров — менеджер, под управлением которого лишь один магазин в торговом центре на Новой Риге, открывшийся в середине октября прошлого года. Пусть даже это, как заявлено, первый магазин будущей сети женской одежды "Фан-Фан".

В России банкротство воспринимается как процесс уничтожения предприятия, мутный и полный дрызг и обмана. Утомительные тяжбы, войны всех против всех (прокуратура, работники, банки, поставщики, владельцы) тянутся годами, после них остается пепелище. Рассказы американских консультантов из начала 1990-х о том, что банкротство — это не эпическая битва за жизнь и активы, а всего лишь процесс смены неэффективного собственника, в России не прижились.

Пик кризиса 2008 года пришелся в "Дикой орхидее" на момент выплат 1 млрд руб. по облигационным займам. Дальше все было совсем не по-американски. До окончания процесса банкротства прошло четыре года "глухой обороны", как описывает их Федоров. Он пытался возродить компанию, но не вышло. Активы были проданы с аукциона, создатель компании ничего не получил. "Я потерял все деньги, у меня распалась семья, умерла мама,— говорит экс-владелец "Дикой орхидеи".— В начале 2012-го у меня были мрачные настроения".

На вопрос, почему он никуда не уехал, как сделали многие, он отвечает: "Чтобы куда-то уехать, нужны деньги. А я ничего не нажил. Отдал все, что было, за долги. Личная недвижимость ушла на продажу". Сейчас он берет всю вину за произошедшее на себя: "Если бы не ошибки, которые я сделал перед кризисом, подгоняя рост любой ценой, то прежняя компания еще бы существовала. Это моя вина. У компании были и другие акционеры, но я был лидером, увлекал за собой всех".

"Дикая орхидея" до сих пор существует. Значительную часть активов, продаваемых банкирами с аукциона,— брэнды, недвижимость, права аренды — покупал Дмитрий Костыгин, бывший миноритарий сети гипермаркетов "Лента". Александр Федоров его консультировал: "Недавно отмечалось 20-летие компании, и меня пригласили на вечеринку. Я потрясен той теплотой, с которой меня встречали. Я очень благодарен Костыгину".

Источник: «Есть ли жизнь после бизнеса» <https://www.kommersant.ru> .

«О журналисте Анастасии Сухомлиновой и фотографе Георгие Кеймах»
Журналист Анастасия Сухомлинова и фотограф Георгий Кеймах подружились во время учёбы на историческом факультете РГГУ. Оба увлекались историей Америки и фотографией и однажды увидели работы известного афро-американского фотографа начала XX века — Джеймса Ван Дер Зи, которому принадлежало популярное в Гарлеме фотоателье. Вдохновившись его творчеством, друзья захотели открыть фотостудию в Нью-Йорке. Так как эта

мечта требовала значительных капиталовложений, а инвесторов поблизости не было, они решили начать с малого — с выездного фотоателье со старинными плёночными фотоаппаратами и мгновенной проявкой фотографий. Сначала они работали на городских мероприятиях, затем их стали приглашать на свадьбы, дни рождения и корпоративы. Постепенно фотоателье стало очень популярным среди московских эвент-менеджеров, для которых «Шипр» стал отличной альтернативой обычному фотографу с цифровой камерой. Сейчас предприниматели зарабатывают на одном мероприятии от 30 до 140 тысяч рублей.

...

Мы всё развивали на свои деньги. Для начала купили редкий Polaroid 1967 года за 3 тысячи рублей и предлагали делать моментальные фото гостям фестивалей на «Флаконе» — мы были знакомы с организаторами. Фото тогда стоило 200 рублей, и делали мы это не для того, чтобы много заработать, а чтобы рассказать о своём существовании потенциальным клиентам. Затем мы купили старинную деревянную крупноформатную камеру за 14 тысяч и самостоятельно сделали из чемодана переносную мини-проявочную. С этим оборудованием мы стояли во время летних городских фестивалей и просто по выходным на Патриарших прудах, на ВДНХ, в усадьбе Кузьминки.

...

Стоимость наших услуг зависит от того, сколько человек присутствует на мероприятии и требуется ли от нас дополнительная работа, например подготовить рамочки с брендом мероприятия, особенные декорации и костюмы. Минимальная цена — 30 тысяч рублей за час работы и 30 фотографий. Но сейчас мы уже редко работаем с такими небольшими заказами.

Средний ценник у нас — 60 тысяч рублей. Есть серьёзные мероприятия, за которые нам платят по 140 тысяч. График работы у нас очень необычный, скачущий. Всё зависит от сезона: лето и первые месяцы осени очень напряжённые, часто бывает по два-три события одновременно, ведь это сезон свадеб, презентаций и других городских мероприятий. В ноябре — передышка, во время которой мы чиним нашу технику. Декабрь — месяц корпоративов. Январь, февраль — интровертный период, а с марта всё начинается снова.

Источник: «Как заработать на старинных фотографиях» <https://www.the-village.ru/village/business/sdelal/170969-shipr> .

«О Кирилле Наседкине»

После 20 лет работы в Дарвиновском музее Кирилл Наседкин решил начать собственный бизнес. После нескольких неудачных попыток к нему пришла действительно стоящая идея. Он обратил внимание на то, что его знакомые плохо ориентируются в том, сколько денег они тратят на мобильную связь. Запутанная система тарифов, которую поддерживают российские операторы, привела к тому, что их клиенты выбрасывают на ветер десятки тысяч рублей в год. Постепенно Наседкин и его коллеги поняли, что по-настоящему заинтересованы в оптимизации расходов на мобильную связь крупные компании. Сейчас их компания обслуживает около 800 компаний. Недавно они решили вывести сервис на массовый рынок. Теперь на их сайте можно проанализировать свои телефонные траты всего за 150 рублей.

Никакого стартового капитала мне не потребовалось. Я и двое моих друзей-программистов из Самары написали программу, пока работали на своих основных работах. По сути инвестировали только своё время и труд. Сейчас в компании уже 17 человек, и все они работают в самарском офисе, один я — в Москве. Когда программа была готова, мы выиграли с ней конкурс Microsoft для начинающих компаний «Старт», а также получили грант в полтора миллиона рублей от Фонда поддержки малого предпринимательства. Всё это время я продолжал работать в музее, и ушёл только тогда, когда понял, что «Тарифер» твёрдо стоит на ногах.

Мы опубликовали программу в интернете в 2008 году. Изначально можно было бесплатно проанализировать данные с одного номера, если номеров было больше пяти — нужно было платить. Мы никак специально не рекламировались, нас находили через поисковики. Постепенно с нами начали связываться компании, которые хотели понять, сколько их сотрудники тратят на телефонные разговоры. Перед нами открылась совершенно определённая самодостаточная ниша корпоративных заказчиков. Работать с ними было выгодно, потому что они покупали оптом, а не в розницу.

Источник: «Как сотрудник музея сделал сервис подбора тарифов» [https://www.the-village.ru/village/business/sdelal/168781-pochemu-
vam-pora-pomenyat-tarif-na-telefone](https://www.the-village.ru/village/business/sdelal/168781-pochemu-vam-pora-pomenyat-tarif-na-telefone) .

Рефлексия:

Учащимся предлагается «облако тегов»: а) «сегодня я узнал...»; б) «было трудно...»; в) «я научился...»; г) «я смог...»; Ответы обучающихся

Домашнее задание: *Пройти лично (или можно семьей) финансовый зачет на сайте Цента «Федеральный методический центр по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования» <https://finzachet.ru>*