

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФАКУЛЬТЕТ ИНФОРМАТИКИ И ЭКОНОМИКИ

Кафедра экономики

Выпускная квалификационная работа

**РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО КУРСУ
«ОСНОВЫ БИЗНЕСА»**

Работу выполнила:
студентка 1242 группы
направления подготовки
44.03.01 Педагогическое образование,
профиль «Экономика»
Боркова Светлана Сергеевна

(подпись)

«Допущена к защите в ГАК»

Зав. кафедрой

(подпись)

« ____ » _____ 2018 г.

Руководитель:
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики
Палкина Светлана Олеговна

(подпись)

ПЕРМЬ
2018

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические основы предпринимательской и бизнес деятельности.....	6
1.1 Сущность и содержание предпринимательской и бизнес деятельности	6
1.2 Объекты и участники предпринимательской и бизнес деятельности	16
1.3 Государственное регулирование предпринимательской деятельности	21
Глава 2. Оценка актуальных бизнес – ниш в экономике	25
2.1 Востребованность IT-технологий.....	25
2.2 Анализ инструментов цифровой экономики.....	28
2.3 Инструменты привлечения финансирования в цифровую экономику	35
Глава 3. Методические разработки по курсу «Основы бизнеса».....	40
3.1 Современное состояние бизнес-образования.....	40
3.2 Анализ уровня осведомленности учащихся о сфере бизнеса.....	48
3.3 Методические разработки по бизнес-образованию.....	54
Заключение	61
Библиографический список	63
Приложения	67

Введение

Предпринимательство – одна из важнейших составляющих современной экономики. В странах рыночной экономики предпринимательство получило широкое распространение и составляет подавляющую часть среди всех форм организаций. За последние десять лет в России появились миллионы предпринимателей и собственников. В связи с приватизацией за государством осталась лишь часть организаций и предприятий, остальные перешли в частное владение. Основную часть российского предпринимательства составляет малый и средний бизнес. Основной задачей предпринимателя является управление предприятием, которое включает в себя рациональное использование ресурсов, организацию процесса на инновационной основе и хозяйственном риске, а также ответственность за конечные результаты своей деятельности.

Любая нация гордится плодами деятельности своих предпринимателей. Но любая нация и каждый ее отдельный представитель гордятся и своей причастностью к воплощению какой-либо конкретной предпринимательской идеи. Предпринимательство, как одна из конкретных форм проявления общественных отношений, способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

Огромный потенциал, заложенный в предпринимательстве, позволяет рассматривать его как фактор производства наряду с материальными, финансовыми и человеческими ресурсами. В нашей стране предпринимательство пока не получило того развития, которое позволило бы ему сыграть подобающую роль в реформировании российской экономики. Возможности предпринимательства в России не только не исчерпаны, но даже не задействованы сколько-нибудь серьезно.

Надо сказать, что в России путь к рынку оказался тернистым. Со всей очевидностью проявились две разнонаправленные тенденции.

С одной стороны, формируются, пусть тяжело и медленно, механизмы рыночных преобразований: меняются методы государственного регулирования экономики, внедряются новые формы собственности, складывается средний класс.

С другой стороны, Россия не достигла ощутимого успеха в экономических преобразованиях. Сокращается внутренний валовой продукт, происходит разрушение промышленного и аграрного потенциала. Политические катаклизмы, непоследовательность политики реформ, нестабильность законодательства влекут за собой нарушение баланса в экономике, спад производства и инвестиционной активности, отток капитала за рубеж и, как итог, недовольство большей части россиян нынешним уровнем жизни и перспективами.

В экономически же развитых странах малый бизнес, или малое предпринимательство, представляет самый многочисленный слой мелких собственников, которые, в силу своей массовости, в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. По своему уровню жизни и социальному положению они принадлежат к большинству населения, одновременно являясь как непосредственными производителями, так и потребителями широкого спектра товаров и услуг.

В мировой хозяйственной системе, по данным ООН, малые и средние предприятия являются работодателями почти для 50% трудового населения всего мира, при этом объём производства в сфере МСП в различных странах составляет от 33 до 66% национального продукта.

Актуальность данной работы состоит в том, что предпринимательский сектор является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Следовательно,

знания в сфере бизнеса нужны как школьникам, так и студентам, так как пригодятся в жизни любого человека.

Цель данной выпускной квалификационной работы - предложить различные методические разработки по курсу «Основы бизнеса».

Объектом данной работы является учебный курс «Основы бизнеса».

Предметом данной работы являются методические разработки по курсу для направления «Менеджмент».

Задачи работы заключаются в следующем:

- Рассмотреть сущность и понятийный аппарат бизнеса;
- Изучить историю возникновения бизнеса в РФ;
- Рассмотреть основные подходы к пониманию предпринимательства (бизнеса) в прошлом и настоящем;
- Оценить состояние бизнеса в РФ, его проблемы и перспективы;
- Выявить наиболее актуальные бизнес-ниши в РФ и зарубежом;
- Предложить методические разработки по курсу «Основы бизнеса».

В данной работе были использованы такие методы исследования, как апробация, синтез, анализ статистических данных, анализ зарубежной и отечественной литературы, метод опроса, а также проведена работа с интернет-ресурсами.

Практическая значимость определена разработкой методических указаний по курсу «Основы бизнеса» для школьников и студентов в формате интерактивных уроков, лекций, игр, а также разработаны кейс-стади для формирования навыков базиса предпринимательской деятельности у студентов.

Глава 1. Теоретические основы предпринимательской и бизнес деятельности

1.1 Сущность и содержание предпринимательской и бизнес деятельности

Понятие «предпринимательство» впервые употребил английский банкир и экономист Жан Батист Сэй (1800 г.).

Предпринимательство – это экономическая деятельность, в процессе которой приводятся в соответствие товарное предложение и спрос в условиях постоянного риска. Под предпринимателем Сэй понимал человека, который, приобретая на рынке средства производства, превращает их в капитал. Результатом функционирования капитала является продукция, которая продается на рынке по рыночной цене, более высокой, чем затраты предпринимателя на производство. Поскольку рыночная цена производственного продукта заранее неизвестна, предпринимательству всегда сопутствует коммерческий риск [7 с.120-121].

Английский профессор Алан Хоскинг утверждает, что индивидуальным предпринимателем является лицо, которое ведет дело за свой счет, лично занимается управлением бизнеса и несет личную ответственность за обеспечение необходимыми средствами, самостоятельно принимает решения. Его вознаграждением является полученная в результате предпринимательской деятельности прибыль и чувство удовлетворения, которое он испытывает от занятия свободным предпринимательством. Но, наряду с этим, он должен принять на себя весь риск потерь в случае банкротства его предприятия.

Известный американский экономист австрийского происхождения Иозеф Шумпетер (1883-1950) в книге «Теория экономического развития», которая впервые вышла в 1911 г., трактует понятие «предприниматель» как новатор. Функция предпринимателя, утверждает он, состоит в реализации нововведений, играющих главную роль в развитии капиталистической экономики, в обеспечении экономического роста [7 с. 124-126].

Предпринимателями мы называем хозяйствующих субъектов, функцией которых является осуществление новых комбинаций, и, которые выступают как его активный элемент.

Французский экономист Андре Маршалл (1907-1968) первым добавил к упомянутым выше трем классическим факторам производства (земля, капитал, труд) четвертый фактор – организацию. С этого времени понятие предпринимательства расширяется.

За словом «предпринимательство» стоит слово предприятие – сложный организм, представляющий собой производственно-хозяйственную систему, задача которой производить продукцию, работы и услуги. Деятельность предприятия как субъекта рыночных отношений протекает в условиях жесткой конкуренции между товаропроизводителями. Именно конкурентная рыночная среда создает наиболее благоприятные условия для экономического развития как отдельного предприятия, так и общества в целом и является движущей силой социального и экономического прогресса. Рыночная среда заставляет предприятие работать в режиме рентабельности, если она не хочет покинуть сферу бизнеса. Режим рентабельности предполагает, что целью функционирования и главным результатом деятельности предприятия в рыночных условиях является прибыль. Нужно производить только те товары и услуги, которые удовлетворяют насущные потребности [4 с.315-316].

А вот как трактуется понятие «предпринимательство» в Энциклопедическом словаре предпринимателя:

«Предпринимательство» - инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая

коммерческое посредничество, торгово-закупочную, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами» [3 с.110-112].

Предприниматель в своей деятельности призван обеспечить необходимую комбинацию или необходимое сочетание личной выгоды с общественной пользой в целях получения прибыли.

Итак, предпринимательство представляет собой специфический вид экономической деятельности, требующей привлечения собственных средств и принятия на себя определенной ответственности и хозяйственного риска. Успех этой деятельности основывается на определенном правовом и организационном оформлении. Доминирующими в формировании типологического вида предпринимательства являются такие особенности экономического и юридического характера, как метод формирования имущества хозяйствующих субъектов, содержание осуществляемых ими имущественных прав, статус субъекта права собственности и т.п. [1 с. 17-18].

Работа в рыночной экономике выдвигает перед предпринимателями и менеджерами требование высокой компетентности при осуществлении бизнеса.

Предпринимательство зародилось во времена Киевской Руси в торговой форме, а также в виде различных промыслов – звероловства и бортничества. Русских купцов можно назвать первыми массовыми представителями российского предпринимательства. Лесной промысел, развивающиеся сельские и городские ремесла, дерево– и металлообработка вместе с торговлей формировали крупные зоны российского предпринимательства. Уже в XI в. на Руси был принят первый документ, регулирующий предпринимательскую деятельность и отношения между предпринимателями – кодекс «Русская Правда». В нем были закреплены принцип и право неприкосновенности собственности, предусмотрена возможность банкротства. Монгольское иго задержало развитие предпринимательства на Руси на века. До XV–XVI вв. предпринимательство проявлялось в основном в виде сельских промыслов. Затем расцвела

торговля смолой, воском, льном, коноплей, изделиями из кожи и металла и др. В XVI в. зародилась Нижегородская ярмарка [4 с.230-234]. Монастырские колонии и казачество внесли большую лепту в развитие предпринимательского дела в России. С XVI в. в Московском государстве расцвело торгово-промышленное предпринимательство, подкрепляемое столичным купечеством. Зарождаются поколения предпринимателей. Первым из них считается род Строгановых, породивший крупнейших купцов и промышленников в период XVI–XX вв. Эпоха Петра послужила мощным импульсом развития предпринимательства. Петр и поколение предпринимателей, порожденное им, заложили базис российского торгово-промышленного бизнеса.

Зарождается российское капиталистическое предпринимательство, увязанное с купечеством. Наиболее многочисленные группы предпринимателей составляют богатые крестьяне, ремесленники, торговцы. К началу XX в. предпринимательством в России занималось приблизительно 5 млн. человек.

К началу XX в. в России существовало уже 1500 акционерных компаний. Кроме того, процветал семейный капитал, частный бизнес.

Развитию торгового бизнеса способствовало биржевое дело, а развитию финансового предпринимательства – банковское дело, которые были представлены в полной степени в России начала XX в. Основными организационными формами в то время были кооперативы, товарищества, артели.

К сожалению, в России после окончания Первой мировой войны и завершения двух революций – Февральской и Октябрьской – был взят курс на ликвидацию рыночных экономических связей. Были национализированы все крупные предприятия, экспропрированы средства производства и имущество всех частных предпринимателей [10 с. 230-232].

Некоторое оживление в предпринимательскую деятельность внесла новая экономическая политика – нэп (1921-1926). Однако с конца 20-х гг.

предпринимательство вновь сворачивается и лишь в 90-е гг. началась его реанимация в России. В октябре 1990г. был принят закон «О собственности в РСФСР», в декабре 1990г. – закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности». С того момента, когда частная собственность и предпринимательская деятельность были восстановлены в своих правах, началось развитие акционерных обществ, товариществ, других форм деятельности предприятий.

В настоящее время в России насчитывается около 10000 акционерных предприятий, выше 1500 акционерных коммерческих банков, представлены также и другие предпринимательские структуры. На 1 января 1998г. из общего числа 2711 тыс. предприятий и организаций 1983 тыс., или 73,1 %, находились в частной собственности [11 с. 340-344].

Вся история человеческого общества, а также его современное состояние, так или иначе связаны с бизнесом. При всем многообразии видов и направлений деятельности людей - от проникновения в космические дали, в тайны плазменной реакции и строения клетки до создания шедевров изобразительного искусства - общим свойством этой деятельности является бизнес. Иначе говоря, какому бы делу ни отдавался наделенный сознанием человек, вольно или невольно он занимается при этом своим бизнесом. Чтобы понять, почему происходит именно так, надо обратиться к различным теоретическим толкованиям и определениям бизнеса. Условно они все могут быть объединены в три основные концепции: позитивную, критическую, прагматическую.

Концепция - система взглядов на те или иные явления, способ рассмотрения каких-либо явлений, понимание чего-либо.

Позитивная концепция. Ее суть состоит в том, что бизнес понимается как общественно-полезная деятельность людей, осуществляемая в порядке личной инициативы, целью которой является производство товаров и услуг для других людей. Такой подход весьма популярен в среде преподавателей американских университетов.

Бизнес - это система ведения дела. Бизнес - создание продукции, нужной людям. Бизнес - это работа. Бизнес - это то, как мы живем. Бизнес в этой концепции трактуется как основное содержание экономики. Поэтому он является типичной чертой жизни людей в целом. Он нацелен на всеобщее благо, подчинен всеобщим интересам, люди работают на благо общества. Позитивная концепция абсолютизирует положительные аспекты бизнеса [10 с. 23-24].

На основе такой концепции в разные времена возникали ненаучные теории вроде «Общества всеобщего благосостояния», «Государства всеобщего благоденствия», которые пытались объяснить экономические процессы с позиции их, якобы имевшей место, бесконфликтности. Экономисты, заслужившие мировую известность, такие как Дж.М. Кларк, Дж. Гэлбрейт, М.Редер (США), А. Коул, Н.Кэлдор (Великобритания), Г. Мюрдаль (Швеция) и многие другие, отмечали, что «Капитализм» трансформировался. Одним из направлений этой трансформации стало изменение функций капиталистического государства, деятельность которого направлена главным образом на то, чтобы обеспечить «благосостояние для всех». Благосостояние для всех, согласно этим представлениям, достигается с помощью справедливого распределения жизненных благ между членами общества [12 с.430-435].

Критическая концепция бизнеса исходит из того, что бизнес - это деятельность людей, направленная на получение доходов или прибыли. Ради дохода бизнесмен готов использовать любые приемы поведения. Погоня за прибылью означает навязывание собственных интересов другим людям.

Под бизнесом в нашей стране привыкли понимать деятельность людей в западных экономических системах, т.е. в обществе, где, якобы, господствует «чистоган», отношения между людьми окутаны товарно-денежным фетишизмом, а деньги являются мерилем не только стоимости товаров, но также ума, чести и совести граждан.

Раньше в сознании соотечественников преобладали негативные оценки бизнеса и бизнесменов. Весьма популярной и часто используемой для характеристики мотивов и способов поведения бизнесменов-капиталистов была цитата из «Капитала» Карла Маркса: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы» [13 с. 220-224].

Как уже отмечалось, частнопредпринимательская деятельность, имеющая целью извлечение доходов, была в России официально запрещена. В уголовном кодексе страны предусматривались меры наказания - от тюремного заключения сроком на два года до смертной казни - за операции с валютой, спекуляцию, коммерческое посредничество, частное предпринимательство в производстве, торговле, выполнении строительных и других работ, выдаче ссуд. Разрешена была лишь так называемая индивидуальная трудовая деятельность в личных подсобных хозяйствах и кустарных промыслах без применения наемного труда. И хотя продукцию, созданную личным трудом, можно было продавать на так называемых колхозных рынках, ни один продавец не мог чувствовать себя спокойно, ибо в любой момент мог быть обвинен в нарушении уголовного кодекса.

Коммунизм как теория появился еще в античные времена. Его принципы в основе платоновской философии. В некоторой степени они отразились в жизни первых христианских общин. Эти идеи в XVIII веке использовали Морелли и Бабеф, в XIX веке Оуэн, Фурье, Сен-Симон.

К. Маркс и Ф. Энгельс кратко сформулировали его суть в лозунге: «От каждого - по способностям, каждому - по потребностям».

Коммунизм как экономический и социальный строй нигде не осуществился. Так называемый «социализм» в нашей стране, по существу, представлял собой «государственный социализм» под контролем номенклатуры коммунистической партии.

Расходясь в главном - в оценке действующей системы экономики, позитивная и критическая позиции становились похожими друг на друга в конструировании некой идеальной модели экономики. Только при первой концепции эта модель соотносилась с действующей системой, при второй - она распространялась на последующую систему.

Прагматическая концепция. Сущность прагматической концепции состоит в том, что бизнес рассматривается как явление неизбежное в контексте развития общества, необходимое как самим бизнесменам, стремящимся удовлетворить свои корыстные интересы, так и другим членам общества, которые благодаря бизнесу получают возможность насыщать свои потребности в товарах и услугах [15 с.510-525].

Прагматизм данного подхода обусловлен тем, что понимание противоречивости бизнеса как экономического явления не сопрягается с выдвиганием требований юридического, экономического и морального искоренения этих противоречий. Напротив, противоречия, возникающие в связи с действиями бизнесменов, рассматриваются как явление положительное в том смысле, что они стимулируют развитие экономики.

В целом, можно выделить следующие составляющие этого подхода:

Бизнес - это необходимый и неизбежный компонент жизни людей в целом; он объединяет, с одной стороны, стремление отдельных граждан к извлечению доходов, с другой - стремление других людей к удовлетворению своих потребностей в товарах, работах, услугах;

Бизнес - это противоречивое явление, но эти противоречия, хотя и могут выступать причиной разнообразных конфликтов, в общем служат источником развития экономики и не имеют абсолютно разрушительного характера;

Бизнес - это исторически непреходящее явление.

В рамках этой концепции можно выделить несколько направлений:

- бизнес рассматривается как атрибут рыночной экономики, существование его в предшествующий период истории отвергается;
- бизнес признается атрибутом любого типа экономики;
- бизнес рассматривается как форма любой деятельности любого одаренного сознанием человека;
- бизнес рассматривается как разновидность деятельности людей, например, как предпринимательская деятельность, т.е. деятельность, связанная с созданием собственного дела, своей фирмы, либо как деятельность исключительно в сфере производства и продажи материальных благ, либо как только лишь спекулятивная деятельность.

Существование бизнеса в человеческом обществе обусловлено, прежде всего, ограниченностью материальных благ, необходимых для воспроизводства жизни человека, а также специфическими чертами, присущими человеку от природы. В обобщенном виде все концепции представлены в табл. 1 [15 с.510-511]

Таблица 1

Концепции бизнеса

	Позитивная	Критическая	Прагматическая
Цель бизнеса	Всеобщее благо	Корыстность бизнесменов	Удовлетворение потребностей участников
Интересы осуществления	Общество	Бизнесмены	Бизнесмены и общество
Явление	Непротиворечивое	Нежелательное в жизни общества	Противоречивое

Прагматическая концепция в отличие от предшествующих, не идеализирует ни настоящее, ни будущее. При последовательном же распространении этой концепции на действующую экономику становится понятно, что наиболее правы те теоретики бизнеса, которые, с одной стороны, не отождествляют бизнес с рыночной экономикой, с другой - рассматривают его как форму любой деятельности, любого одаренного сознанием человека.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что бизнес базируется на отношениях между людьми, каждый из которых, вступая в отношения, преследует собственные интересы, не обязательно совпадающие с интересами других людей, а затем, с одной стороны, естественная конкуренция интересов ведет к навязыванию интересов одних людей другим, к ущемлению интересов и, в конце концов, действительно, может привести к непредсказуемым последствиям, но, с другой же стороны, в конечном итоге конкуренция интересов не приводит к губительным последствиям для человеческого общества, а напротив, способствует постоянному росту экономики и благосостояния людей.

1.2 Объекты и участники предпринимательской и бизнес деятельности

Предпринимателем или субъектом предпринимательства согласно принятому законодательству могут быть граждане страны, признанные дееспособными в установленном законом порядке (не ограниченные в дееспособности).

Граждане иностранных государств и лица без гражданства могут выступать в качестве предпринимателей в пределах правомочий, установленных законодательством.

Наряду с индивидуальным и частным допускается коллективное предпринимательство. В роли коллективных предпринимателей (партнеров) выступают объединения граждан, использующие как собственное, так и приобретенное на законном основании имущество. Официальный статус предпринимателя приобретает посредством его государственной регистрации либо как участника индивидуального предпринимательства (без применения наемного труда), либо как предприятия (с допустимым привлечением наемного труда в рамках, определяемых законом). Предприниматель может выступать при этом и как физическое, и как юридическое лицо [8 с. 120-124].

Законодательство о предпринимательстве предусматривает возможность осуществления предпринимательской деятельности с использованием средств производства, имущества, ценностей как самим их собственником, так и другим субъектом, управляющим его имуществом на праве хозяйственного ведения, предоставленном собственником.

Объектами предпринимательства являются, во-первых, инновационная деятельность (исследования, разработки, технические услуги), во-вторых, производственная (по выпуску товаров и оказанию услуг), в-третьих, торгово-посредническая деятельность. Главным критерием здесь служит не отраслевая принадлежность, а содержание деятельности. В странах с развитой рыночной экономикой соотношение этих групп бизнесменов составляет примерно 20:40:40, причем основная их часть

(свыше 70%) связана с оказанием технических, информационных и других услуг. В России начала 90-х гг. при неразвитом рынке и высокой инфляции 70% предпринимателей были заняты перепродажей товаров и финансово-посредническими операциями[8 с. 120-121].

Объектами предпринимательской работы являются также предприятия — имущественные комплексы, осуществляющие предпринимательскую деятельность. Предприятие или его часть являются недвижимым имуществом и могут продаваться и покупаться.

В имущество предприятия входит все необходимое для его деятельности: земельный участок, здание, оборудование и сооружения, сырье, готовая продукция, фирменное наименование, товарные знаки, интеллектуальная собственность (патенты, лицензии, «ноу-хау») [18 с. 120-124].

Разумеется, главным стимулом предпринимательства была и есть прибыль — доход, который остается после вычета из выручки затрат и оплаты труда наемных работников, является собственностью предпринимателя и может быть израсходован им по своему усмотрению.

Предпринимательская прибыль — особый вид дохода, вознаграждение за предприимчивость, специфическую творческую активность в сфере частного бизнеса, которая проявляется в реализации новых идей, технических и организационных нововведений, приносящих коммерческий успех.

Погоня за прибылью заставляет предпринимателей рисковать своим капиталом, нанимать работников и закупать все необходимое для производства товаров и оказания услуг. Прибыль также является стимулом для того, чтобы улучшать качество продукции или услуг, снижать их себестоимость и продавать больше, чем конкуренты.

Получение прибыли, однако, не является единственной причиной, побуждающей людей заняться бизнесом. Стимулом к началу собственного дела могут быть также стремление к личной независимости и возможность

исполнять любую работу в удобное для себя время, желание раскрыть свои способности или продолжить семейные традиции.

Следует сказать, выходцы из семей бизнесменов чаще других открывают свое дело независимо от того, успешен ли был родительский бизнес. По-видимому, родственники, занимающиеся бизнесом и радующиеся плодам своего труда, дают пример возможного выбора карьеры.

Вне зависимости от мотивов и сферы деятельности предприниматель реализует свои способности через исполнение следующих функций: общеэкономическая, творческо-поисковая (инновационная), ресурсная, социальная, организаторская. Некоторые ученые считают, что предпринимательству свойственна и политическая функция, которую осуществляют, как правило, ассоциации (союзы) предпринимателей [11 с.211-213].

Определяющей, на наш взгляд, в развитой экономике является общеэкономическая функция, которая объективно обусловлена ролью предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей как субъектов рынка. Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведение до конкретных потребителей: домохозяйств, других предпринимателей, государства, что, в первую очередь, и предопределяет общеэкономическую функцию. Причем предпринимательская деятельность осуществляется ее субъектами под воздействием всей системы экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции, стоимости и др.), что является объективной основой проявления общеэкономической функции. Поступательное развитие предпринимательства является одним из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта и национального дохода, а этот фактор также выступает как проявление в системе хозяйственных отношений общеэкономической функции.

Важнейшей функцией предпринимательства является ресурсная. Развитие предпринимательства предполагает эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов, причем под ресурсами следует понимать все материальные и нематериальные условия и факторы производства. Разумеется, в первую очередь, трудовые ресурсы (в широком понимании этого слова), землю и природные ресурсы, все средства производства и научные достижения, а также предпринимательский талант [22 с. 14-15]. Предприниматель может добиться наивысших успехов, если сумеет генерировать научно-технические идеи, нововведения в той сфере деятельности, в которой он создает собственное дело, будет использовать высококвалифицированную рабочую силу, эффективно потреблять все виды ресурсов. Но погоня за максимальным доходом (прибылью) предпринимателей часто приводит к хищническому использованию ресурсов.

Чем эффективнее функционируют предпринимательские организации, тем существеннее поступления их средств в бюджеты различных уровней и в государственные внебюджетные социальные фонды. В то же время развитие предпринимательства обеспечивает рост числа рабочих мест, сокращение уровня безработицы, повышение уровня социального положения наемных работников.

Организаторская функция предпринимательства тоже является важной. Она проявляется в принятии предпринимателями самостоятельного решения об организации собственного дела, его диверсификации, во внедрении внутрифирменного предпринимательства, в формировании предпринимательского управления, в создании сложных предпринимательских структур, в изменении стратегии деятельности предпринимательской фирмы и т.д. Организаторская функция особенно четко проявляется в быстром развитии малого и среднего предпринимательства, а также в «коллективном (сетевом) предпринимательстве», в создании народных предприятий.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что сущность предпринимательства наиболее комплексно проявляется в сочетании всех присущих ему функций (общеекономической, ресурсной, инновационной, социальной и организаторской), которые объективно свойственны цивилизованному предпринимательству, но во многом зависят от самих субъектов предпринимательской деятельности, от системы государственной поддержки и регулирования предпринимательства.

1.3 Государственное регулирование предпринимательской деятельности

В современных условиях происходит усиление государственного регулирования и содействия развитию предпринимательства, меняются организационные формы взаимодействия государственных органов с субъектами частного бизнеса, происходят существенные сдвиги в целях, механизме, аппарате управления, в сочетании государственного и рыночного механизмов регулирования.

Целью государственного регулирования предпринимательской деятельности является создание определенных условий, обеспечивающих нормальное функционирование экономики в целом и стабильное участие предпринимателей страны в международном разделении труда и получение от этого оптимальных выгод [8 с. 118-124]. Правительство каждой страны безусловно имеет свои собственные цели на каждом конкретном этапе и добивается их решения доступными ему методами и средствами применительно к складывающейся экономической ситуации в своей стране и в мировом хозяйстве. Поэтому цели и задачи государственного регулирования подвержены изменениям, между тем, как механизм регулирования достаточно хорошо отработан, хотя и имеет особенности в каждой отдельно взятой стране.

В обобщенном виде в задачи государственного регулирования входят:

- разработка законодательства, его принятие, а также контроль над законодательством, обеспечивающим правовую основу и защиту интересов предпринимателей;
- повышение эффективности государственного регулирования и снижение соответствующих издержек;
- ослабление прямых форм вмешательства и бюрократического контроля за деятельностью предприятий;
- создание условий для свободной и добросовестной конкуренции на рынке, свободного перемещения товаров на внутреннем и внешнем рынках, контроль за соблюдением правил конкуренции;

- обеспечение товарно-денежного и бюджетного равновесия посредством финансовой, налоговой, процентной политики и управления денежной эмиссией;

- сочетание текущих и перспективных направлений развития экономики: структурно-инвестиционной политики и научно-технической политики;

- содействие долговременному росту накопления капиталов и стабильному развитию, сдерживание инфляции экономическим путем, снятие ограничений административного регулирования хозяйственной сферы деятельности;

- обеспечение свободного передвижения рабочей силы и соблюдения норм трудового законодательства и регулирования частного найма и порядка оплаты труда;

- поддержание социального равновесия и приемлемого для большинства населения уровня дифференциации и распределения доходов.

Характеризуя государственное регулирование экономики в современных условиях, прежде всего, необходимо отметить, что центр тяжести в этом регулировании переместился к активному участию государства в организационно-хозяйственном регулировании производства. Его основными задачами являются [20 с. 20-24]:

- осуществление структурной перестройки производства, что предполагает создание новых отраслей, ориентированных на экспорт, модернизацию традиционных отраслей и приспособление их продукции к требованиям мирового рынка, переориентацию отдельных видов производств на мировые рынки в рамках международной специализации;

- повышение конкурентоспособности продукции экспортных отраслей и отдельных видов производств;

– поиск и использование возможностей долгосрочного обеспечения производства гарантированными источниками поступления сырья, топлива, полуфабрикатов;

– укрепление положения в приоритетных и наиболее прогрессивных отраслях экономики, ориентация их на обслуживание экспортного производства;

– пересмотр форм связей между краткосрочными и долгосрочными мерами правительственной политики, традиционное воздействие на конъюнктуру, основанное на регулировании спроса, которое все теснее переплетается с мерами государственного регулирования внешнеэкономических связей;

– использование мер воздействия на процесс концентрации в ведущих отраслях экономики, в том числе специализированных на экспорт, осуществление мероприятий, направленных на укрепление организационной структуры крупных фирм, развитие новых форм связей между ними.

Регулирование все более направлено на повышение эффективности производства. Акцент в нем переносится с регулирования спроса на регулирование предложения. Существенные изменения произошли и в механизме регулирования. Важнейшей формой государственного регулирования предпринимательской деятельности стало включение в программы долгосрочного развития экономики основных направлений структурной перестройки промышленности с ориентацией на экспортную специализацию.

Из параграфа 1.3 следует сделать вывод о том, что государственная политика регулирования экономики направлена на всестороннее обслуживание потребностей предпринимателей и, в частности, по административному надзору и нормативному регулированию производства. Сейчас нормативное регулирование распространилось на новые области, такие как: безопасность продукции (продовольственных и фармацевтических

товаров), разработка и внедрение унифицированных национальных стандартов качества (в том числе и стандартов безопасности продукции).

С целью сдерживания производства и расточительного потребления применяются меры прямого и косвенного регулирования: нормативные стандарты качества продукции, налоговое дестимулирование инвестиций, косвенные налоги на потребителей. Важным направлением государственного регулирования является патентная политика государства. Она сводится к ограничению срока жизни патента и осуществлению принудительного лицензирования новых патентов за относительно умеренную лицензионную плату.

Таким образом, из первой главы следует сделать вывод о том, что важным инструментом финансового регулирования предпринимательской деятельности является предоставление прямых кредитов и субсидий, в первую очередь на обновление и совершенствование производственного аппарата компаний за счет государственных средств. Эти средства применяются тогда, когда частный бизнес не в состоянии самостоятельно вывести то или иное звено национального производства из полосы затруднений. Все большее значение приобретают программы льготного кредитования и субсидирования определенных отраслей, гарантирования займов, меры по поддержанию или сдерживанию роста отраслевых цен в сочетании с протекционистской импортной политикой и другими средствами стабилизации рынка. Регулирование процентных ставок по депозитам и ссудам на рыночной основе предполагает, что частному бизнесу обеспечивается большая свобода выбора условий и способов финансирования.

2. Оценка актуальных бизнес – ниш в экономике

2.1 Востребованность IT-технологий

Информационные технологии являются наиболее популярной бизнес-нишей по итогам 2017-го года, как отмечает МИНЭК.

Информационные технологии включают в себя процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов, приёмы, способы и методы применения средств вычислительной техники при выполнении функций сбора, хранения, обработки, передачи и использования данных; ресурсы, необходимые для сбора, обработки, хранения и распространения информации [24 с 320-321].

Отрасль информационных технологий занимается созданием, развитием и эксплуатацией информационных систем. Информационные технологии решают задачи по эффективной организации информационного процесса для снижения затрат времени, труда, энергии и материальных ресурсов во всех сферах человеческой жизни и современного общества.

Активное развитие информационных технологий началось в 1960-х годах. С каждым годом развитие становилось все более активным. Часто понятие IT-рынка расширяется до рынка ИКТ – информационно-коммуникационных технологий, который включает также услуги телекоммуникаций.

В настоящее время рынок ИКТ является одним из самых динамично развивающихся. Его формирование началось с конца 80-х годов, и на протяжении истории своего становления он всегда показывал двузначные темпы роста.

С 1990 по 2010 гг. оборот внешней торговли информационно-коммуникационных технологий вырос в 2,5 раза, при этом данный сектор создал около 5% в мировом ВВП за этот период. Основной прирост был обеспечен такими странами, как КНР и Индия, которые в сумме составили 50% мирового объема оборота по позициям ИКТ [24 с.120-121].

По мнению аналитиков, причинами падения рынка стали рост курса доллара по отношению к другим мировым валютам, а также нестабильность в политической и экономической сферах ряда стран. Со стороны государственных структур и компаний, занимающихся добычей полезных ископаемых, зафиксировано максимальное падение спроса на информационные технологии. По данным компании Gartner, мировой рынок ИКТ за 2016 год уменьшился на 0,3% по отношению к 2015 г. и составил \$3,387 трлн.

Если рассматривать каждый сегмент мирового рынка ИКТ в отдельности, то можно отметить, что рост произошел по следующим позициям: дата-центры, программное обеспечение для предприятий и ИТ-сервисы (таблица 2.1)[41].

Таблица 2.1

Мировые затраты в секторе ИКТ

	Расходы в 2015 г. (млрд. долл.)	Расходы в 2016 г. (млрд. долл.)	Изменение 2016 г. к 2015 г. в %	Расходы в 2017 г. (млрд. долл.)	Изменение 2017 г. к 2016 г. в %
Дата - центры	153	173	1,3	177	2
ПО для предприятий	314	333	6	357	7,2
Аппаратные средства	642	597	-7,5	600	0,4
ИТ-сервисы	866	900	3,9	943	4,8
Коммуникационные услуги	1399	1384	-1,1	1410	1,9
ИКТ в целом	3391	3387	-0,3	3486	2,9

Рынок программного обеспечения в 2017 г. был самым быстрорастущим сегментом глобальной ИКТ-отрасли. Его темп роста достиг 7,2%, что составило \$257 млрд. Помимо этого, рост произошел и на рынке

ИТ-услуг, где этот показатель увеличился с 3,9% до 4,8% по отношению к текущему году. Крупнейшим сегментом рынка ИКТ все также является «телекоммуникационные услуги», расходы которого составляют \$1,4 трлн. Рост расходов на покупку компьютерных устройств увеличился незначительно по сравнению с 2016 годом и составил всего 600 млрд. долларов. Увеличение инвестиций в оборудование для дата-центров произошло всего на 2% и составило 177 млрд. долларов. Незначительный рост связан с ослаблением спроса на системы хранения данных и сетевые устройства из-за укрепления доллара. В общем, мировой рынок ИКТ вырос на 2,9% и достиг уровня 3,486 трлн. долларов.

Аналитики компании IDC озвучили топ-10 технологических тенденций, которые реализуются уже к 2018-2020 гг. Наиболее динамичным сегментом рынка ИКТ останутся облачные технологии. К 2019 г. большая часть поставщиков ПО полностью перейдет к модели поставок SaaS/PaaS. Следовательно, многим корпоративным клиентам, достигнувшему следующего этапа обновления программного обеспечения, будет предложено пользоваться моделью SaaS.

Помимо этого, планируется, что к 2019-2020 гг. большое распространение получит использование роботов. Корпоративная переписка будет на 20% состоять из авторов-роботов, а на производстве 3 миллионами рабочих всего мира будут управлять роботы-боссы. [23 с.43-45].

Таким образом, из параграфа 2.1 следует сделать вывод, что мировой рынок ИКТ переживает бурное развитие и привлекает к себе все больше предпринимателей.

2.2 Анализ инструментов цифровой экономики

Инструменты привлечения финансирования играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала. Актуальность данной темы обусловлена тем, что в современных условиях развития экономики, стоит обратить внимание на новые инструменты привлечения финансирования в цифровой экономике. Цифровая экономика, по данным рабочей группы по нормативному регулированию при АНО "Цифровая экономика", а также Минэкономразвития, при участии Минюста, Минкомсвязи, Совета Федерации РФ, Центробанка, Сбербанка, Газпромбанка, фонда "Сколково", НИУ ВШЭ, компаний "Ростелеком", МТС, "Мегафон" "Вымпелком", "Яндекс", Mail.ru, Dentons и других за последние несколько лет, развивается стремительными темпами, и устойчивый экономический рост можно обеспечить привлечением дополнительных финансовых средств в экономику страны. Рассмотрим более подробно каждый инструмент [24 с.13-17].

1. ICO, Initial coin offering — процедура первичного размещения монет, с помощью которой стартапы привлекают инвестиции. Аналог первичного размещения акций на бирже, только вместо акций инвесторы получают монеты новой криптовалюты.

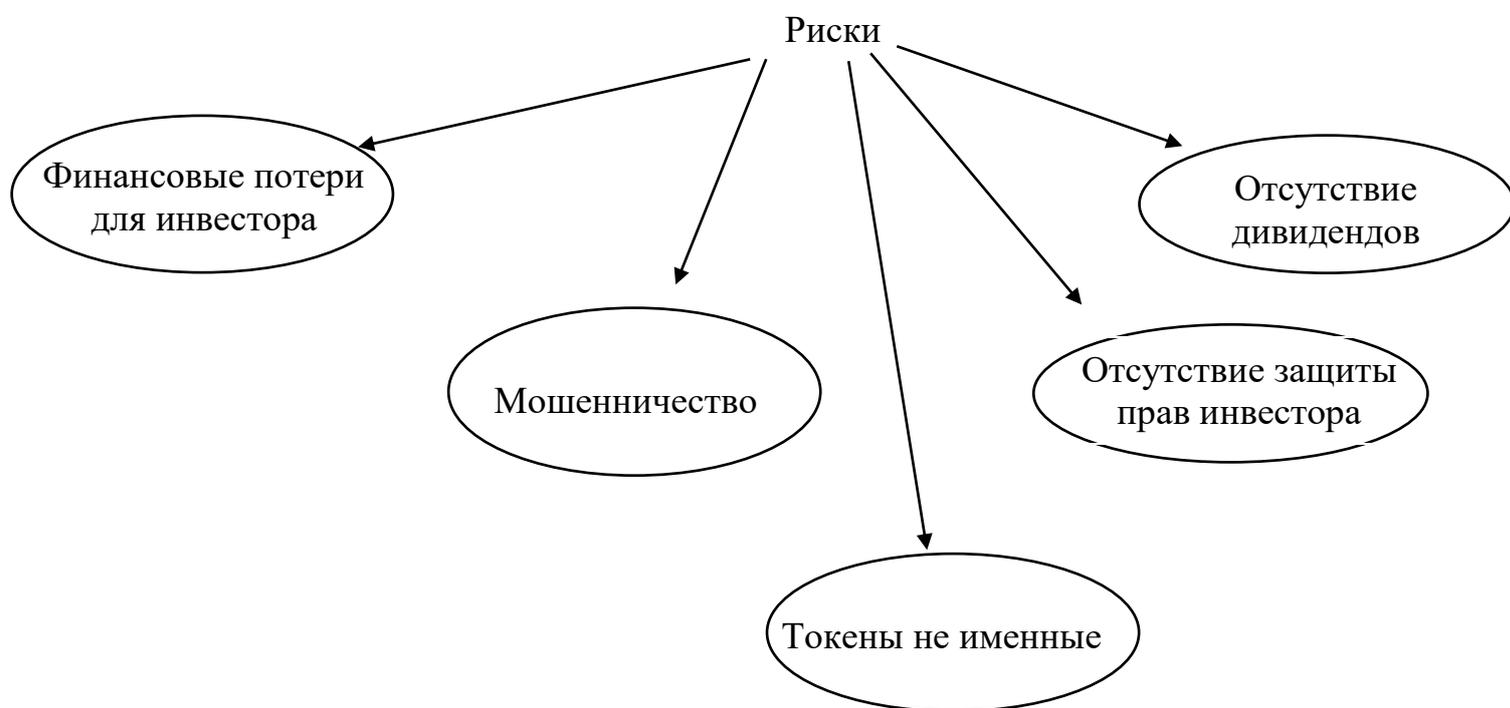
Рассмотрим сравнительную таблицу по нормативно – правовому регулированию ICO в России и в Германии (табл.2.2).

Таблица 2.2

Нормативно-правовое регулирование ICO

Россия	Германия
Не регулируется.	Нормативно-правовым регулированием занимается Европейское управление по надзору за рынком ценных бумаг (ESMA).

Стоит рассмотреть и риски, которые могут сопровождать процесс ICO:



Cryptocurrency ICO Stats 2017

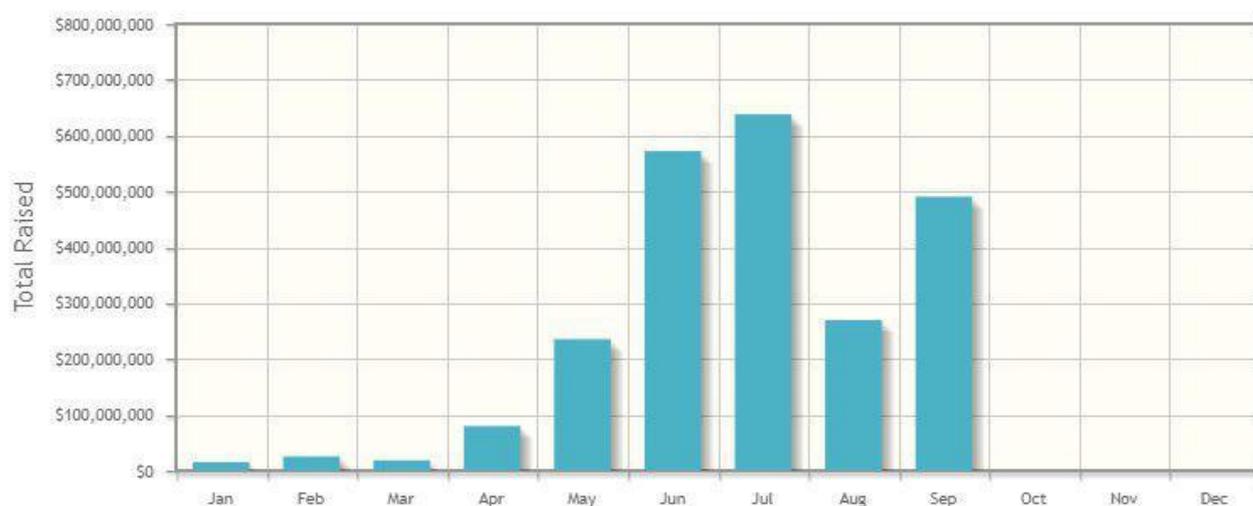


Рис.2.1 Статистика ICO за 2017 год

*Суммы оценок даны из расчёта биржевой стоимости биткойна на 2 октября

[42]

Статистика показывает, что еще в начале 2017 года ICO не был популярен, но, начиная с мая, произошел рост и ICO стал популярен среди способов привлечения инвестиций в проект.

Таблица 2.3

Топ-5 по сумме сборов

Название проекта	Категория	Сумма (млн)	Доля проекта в своей категории
Filecoin	Децентрализованное хранилище	\$257	89,5%
Tezos	Инфраструктура	\$218,82	64%
EOS	Инфраструктура	\$185	
Bancor	Финансы	\$159,28	30,5%
Status	Коммуникация	\$107,66	92%

Такие малочисленные категории, как децентрализованное хранилище и коммуникации (2 и 4 проекта соответственно), попали в ТОП-5 категорий по сбору средств и приобрели значимость, только из-за проектов Filecoin и Status, на которые приходится девять десятых всех сборов этих категорий. В противовес этому категория финансов выглядит еще более значимой, поскольку на проект Bancor приходится только треть всех собранных этой категорией средств [43].

2. Венчурное финансирование - это долгосрочное финансирование проектов, сопряженное с повышенным риском, но с имеющимися перспективами. Венчурный финансовый капитал обычно вкладывается в новую технику, технологию, освоение новых видов производств. Целью инвестирования является получение высокого дохода в виде возврата

денежных средств при продаже компании после ее развития на рынке. [28 с.30-32].

Таблица 2.4

Нормативно-правовое регулирование венчурного финансирования

Россия	Германия
Единого законодательного акта, определяющего понятие и порядок осуществления венчурной деятельности, пока нет.	Нормативно-правовым регулированием занимается Европейское управление по надзору за рынком ценных бумаг (ESMA).

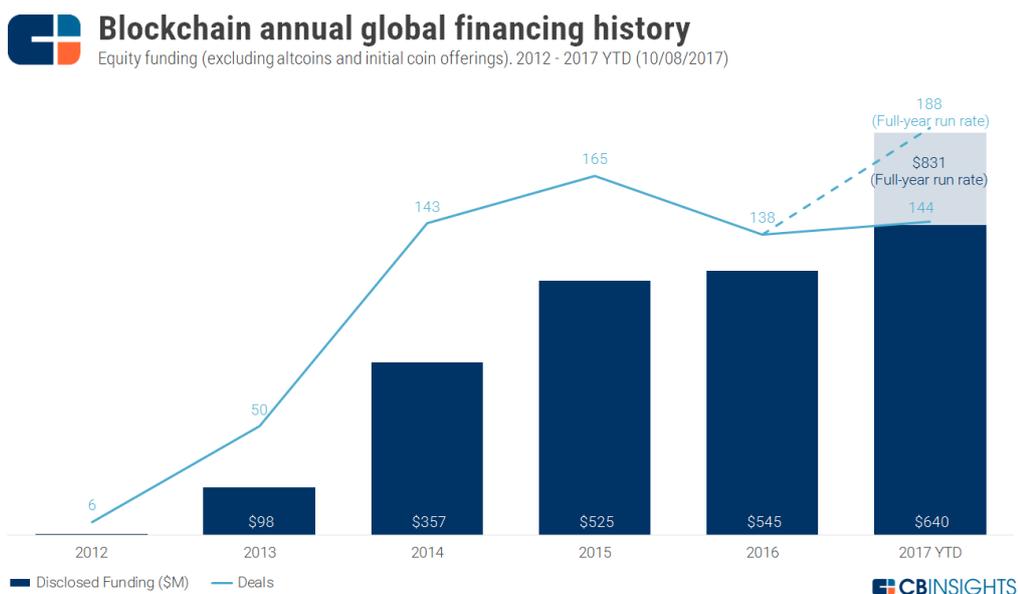
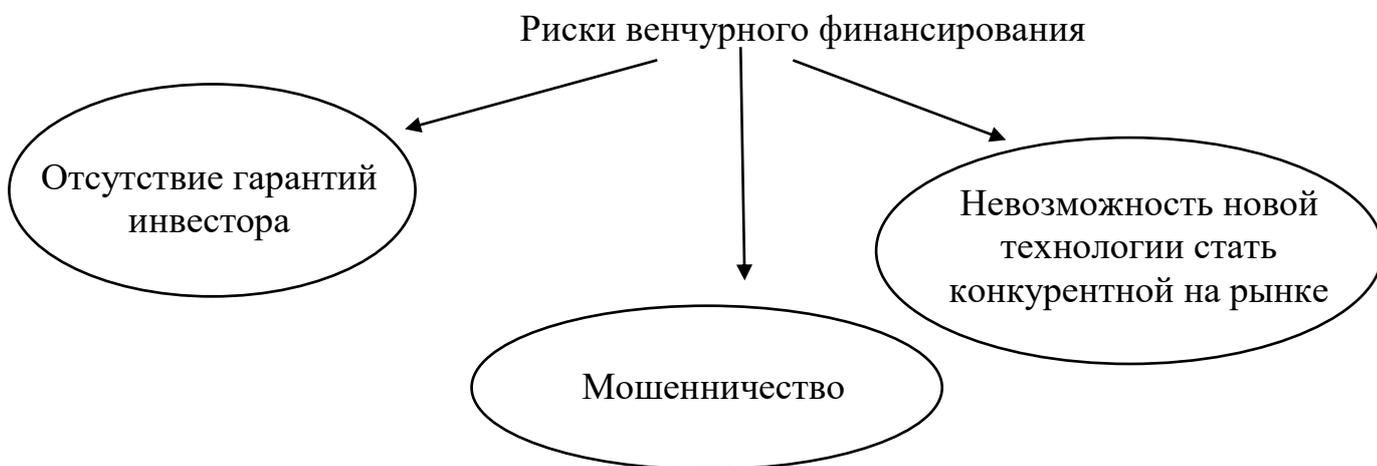


Рис. 2.2 Статистика венчурного финансирования в 2017 г.

Недавний бум криптовалют и ICO серьёзно повлиял на количество компаний, ищущих финансирования в этой нише. Традиционные кампании по выпуску акций ставят новые рекорды в последние годы (в 2016 году их было 138, а в 2017-м — 188) [27 с. 34-37].

Количество стартапов, поддержанных венчурным капиталом, тоже растёт. В 2017 году зафиксировано 77 таких сделок. С начала 2012 года в ходе 650 кампаний по выпуску акций блокчейн-стартапы собрали свыше \$2,1 млрд.

Однако рост кампаний по выпуску акций и привлечению венчурного капитала ощутимо медленнее роста ICO.

Самыми значимыми кампаниями привлечения средств на «продвинутых» стадиях в 2017 году являются серия D от Coinbase (\$100 млн.), серия B от Blockchain (\$40 млн.) (при участии Digital Currency Group, Google Ventures, Lightspeed Ventures, Mosaic Group и т.д.) и серия C от Bitfury (\$30 млн.), поддержанная China Credit Limited Holdings.

3. Краудфандинг - способ коллективного финансирования, основанный на добровольных взносах.

Таблица 2.5

Нормативно-правовое регулирование краудфандинга

Россия	Германия
Нет четкой законодательной регламентации такого явления, как краудфандинг; правоотношения и статус лиц, участвующих в таком способе финансирования на законодательном уровне недостаточно конкретизированы.	Нормативно-правовым регулированием занимается Европейское управление по надзору за рынком ценных бумаг.

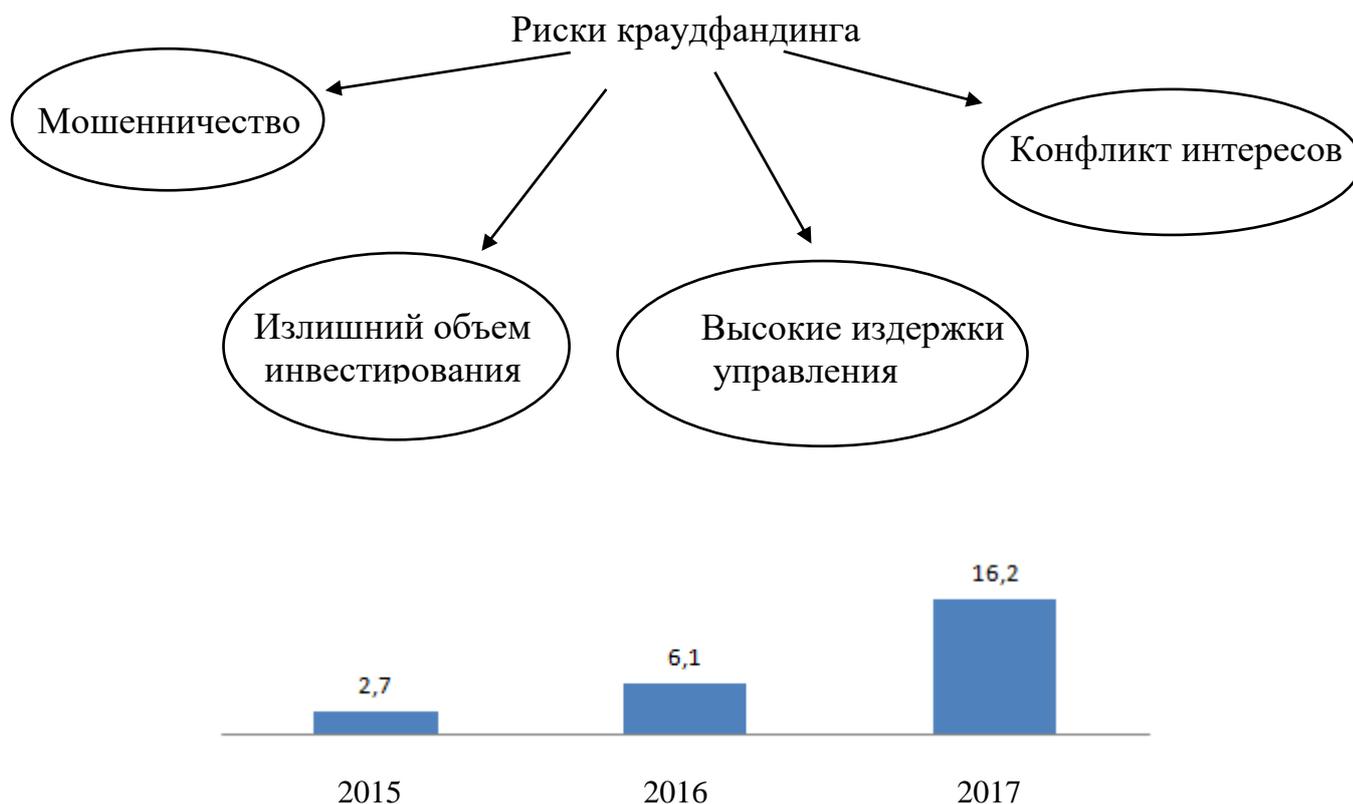


Рис.2.3 Денежные средства, полученные на платформах краудфандинга, млрд.долл. [44].

4. Краудинвестинг - это привлечение капитала в небольшие предприятия от большого количества микроинвесторов, которые при этом получают право на финансовое вознаграждение по результатам деятельности проекта, одновременно принимая на себя все инвестиционные риски.

Таблица 2.6

Нормативно-правовое регулирование краудинвестинга

Россия	Германия
Нет четкой законодательной регламентации краудинвестинга; правоотношения и статус лиц, участвующих в нём на законодательном уровне недостаточно конкретизированы.	Нормативно-правовым регулированием занимается Европейское управление по надзору за рынком ценных бумаг (ESMA).

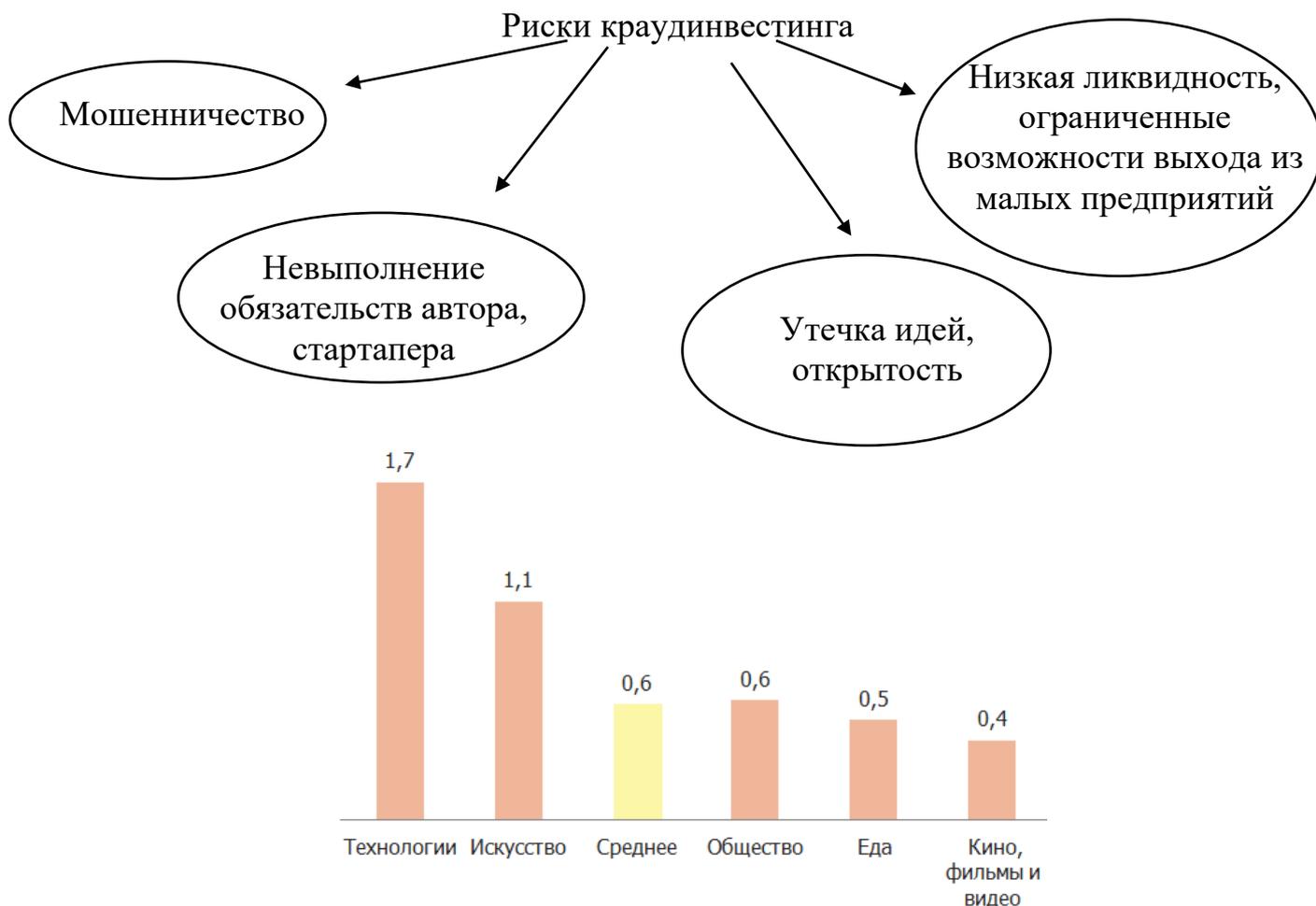


Рис.2.4 Денежные средства, полученные на платформах краудинвестинга, млрд. долл [44].

Максимальный средний объем заявок был в сегменте «Технологии» – 1,7 млн руб., в то время как средний объем по всем проектам составил 600 тыс. руб.

Рассмотрев четыре инструмента цифровой экономики по отдельности, стоит отметить рост популярности каждого из них. В связи с этим, необходимо провести сравнительный анализ каждого из инструментов, чтобы выявить преимущества и недостатки, и определить, с помощью какого инструмента привлечение финансирования в цифровую экономику будет надежнее.

2.3 Инструменты привлечения финансирования в цифровую экономику

В основном люди вкладывают свои деньги в проекты на энтузиазме, надеясь получить новый технологичный продукт, которого еще нет на рынке. Но, при инвестициях в какой-либо стартап через биржу стартапов, нужно сначала удостовериться, на какой основе стартап собирает деньги, чтобы не вкладывать свои финансы в пустоту. Например, на всем известной бирже Kickstarter все сборы происходят на основе краудфандинга, где в лучшем случае, возможно получить товар или услугу, которые будет производить стартап, но не прибыль в денежном выражении [31 с.54-55].

Как говорилось выше, прежде чем выбрать для себя наиболее привлекательный инструмент привлечения финансирования, необходимо провести сравнение между собой краудфандинг и краудинвестинг (табл.2.7), а также ICO и венчурное финансирование (табл.2.8).

Таблица 2.7

Сравнительный анализ по основным критериям краудфандинга и краудинвестинга

Критерии	Краудфандинг	Краудинвестинг
НПА	Россия: - Германия: +	Россия: - Германия: +
Риски	-мошенничество -излишний объем инвестирования -высокие издержки управления -конфликт интересов	-невыполнение обязательств автора -отсутствие профессиональной экспертизы -низкая ликвидность -ограниченные возможности выхода из малых предприятий -утечка идей

Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> - системная устойчивость - лучшие оценки финансовых показателей - финансовая стабильность в экономике 	<ul style="list-style-type: none"> - возможность инвестировать в бизнес даже небольшие суммы - возможность диверсификации рисков
Привлечение финансирования за 2017 г. (макс значение на мировом рынке)	16,2 млрд. долл.	1,7 млрд. долл. (технологии)

Таким образом, из таблицы 2.7 следует сделать вывод о том, что Россия по правовому регулированию уступает Германии. Риски обоих инструментов во многом схожи, но у краудинвестинга они значительно выше. Преимущества стоит рассмотреть с позиции мирового рынка, где актуальнее краудфандинг, так как краудинвестинг существует для более масштабных проектов. С позиции привлеченного финансирования в 2017-м году, краудфандинг значительно превышает капитализацию краудинвестинга. Тем самым, можно подвести итог, что наиболее масштабен по привлечению финансирования краудфандинг.

Рассмотрим следующие инструменты цифровой экономики для сравнения по тем же критериям, что и предыдущие: ICO и венчурное финансирование (табл.2.8).

Сравнительный анализ по основным критериям ICO и венчурного
финансирования

Критерии	ICO	Венчурное финансирование
НПА	Россия: -/+ Германия: +	Россия: -/+ Германия: +
Риски	-отсутствие гарантий инвестора - мошенничество - невозможность новой технологии стать конкурентной на рынке	- потенциальные финансовые потери для инвесторов - возможное мошенничество - токены не именные - отсутствие защиты прав инвестора - отсутствие дивидендов
Преимущества	-много желающих инвесторов вложить деньги -отсутствие ответственности перед покупателями -небольшой срок для запуска проекта	-получение максимальной прибыли -для получения доли в проекте достаточно небольшого капитала
Привлечение финансирования за 2017 г. (max значение на мировом рынке)	624 млрд. долл.	640 млрд. долл.

Таким образом, из таблицы 2.8 следует сделать вывод о том, что Германия вновь выигрывает у России по критерию правового регулирования. У венчурного инвестирования сравнительно больше рисков, но тем не менее оно не уступает ICO в преимуществах, а также выигрывает в привлечении финансирования. Тем самым, по итогам 2017 г. можно сказать, что венчурное финансирование занимает лидирующую позицию.

Первостепенное значение приобретает анализ методов и инструментов привлечения дополнительного финансирования, достоверная оценка и решение проблем реальных возможностей их привлечения в экономику страны. Данный вопрос очень многогранен и обширен, поэтому в данном исследовании был освещен основной спектр проблем, связанных с этой темой.

В сравнении между краудфандингом и краудинвестингом следует сделать вывод о том, что Россия по правовому регулированию уступает Германии. Риски обоих инструментов во многом схожи, но у краудинвестинга они значительно выше. Преимущества стоит рассмотреть с позиции мирового рынка, где актуальнее краудфандинг, так как краудинвестинг существует для более масштабных проектов. С позиции привлеченного финансирования в 2017-м году, краудфандинг значительно превышает капитализацию краудинвестинга. Тем самым, можно подвести итог, наиболее масштабен по привлечению финансирования краудфандинг.

По результату анализа вышеперечисленных инструментов привлечения финансирования в цифровую экономику нами был составлен IT-кейс, который позволит на примере описанной ситуации разобраться детально в процессе привлечения средств (см. Приложение 2).

По результатам работы, во второй главе были определены наиболее перспективные инструменты привлечения финансирования в цифровую экономику – краудфандинг и венчурное финансирование. Они были рассмотрены по 4-м критериям: нормативно-правовое регулирование, риски, преимущества и объем привлеченных средств на мировых площадках.

Рассмотренные ниши популярны в России, но цифровая экономика, к сожалению, еще не регулируется законодательно. Хотя в Перми существует ателье и кафе, где можно расплатиться криптовалютой, тем самым она становится частично конвертируемой и уже разрабатывается законопроект по её регулированию.

Данный материал может стать основой для разработки кейсов по курсу «Основы бизнеса», пример такого кейса находится в приложении 2. Помимо этого, свежие данные о состоянии бизнеса, а также о популярных бизнес – нишах рекомендуется включить в лекции курса.

3. Методические разработки по курсу «Основы бизнеса»

3.1 Современное состояние бизнес-образования

Интенсивное развитие предпринимательской деятельности, выход на российский рынок большинства крупнейших международных корпораций, рост спроса на высококвалифицированных специалистов в области управления, финансов, маркетинга обусловили необходимость расширения образовательной инфраструктуры, в которой выделился рынок услуг бизнес-образования. Причинами выделения бизнес-образования в вид предпринимательской деятельности являются следующие факторы [23 с. 32-35]:

- необходимость быстрой адаптации к изменению внешних условий,
- краткие сроки подготовки, преобладание практических знаний,
- более интенсивные образовательные технологии и многообразие используемых форм обучения.

Высокую значимость бизнес-образованию придает его специфическое положение на стыке рынка образовательных услуг и рынка труда специалистов, что особенно важно для подъема региональной экономики и определяет необходимость его постоянного развития, формирование новой эффективной вертикальной структуры управления обучением, основанной на тесной координации федеральной, региональной и муниципальной политики с учетом дальнейшего повышения роли и самостоятельности образовательных организаций и учреждений.

В этой связи, перенос центра экономической ответственности в решении проблем развития бизнес-образования на региональный и на муниципальный уровни требует предоставления соответствующих прав в формировании принципов, в выборе методов и функций управления, способных обеспечить их экономическую устойчивость на местах. Однако в настоящее время органы управления в регионах не располагают для этого

достаточной научно-методической, информационной базами и не имеют практических механизмов управления[23 с. 30-32].

По мнению выдающегося ученого-экономиста Потемкина И., бизнес-образование — это образовательная деятельность по подготовке специалистов различных ступеней квалификации, участвующих в организации и ведении многообразных видов хозяйственной деятельности в условиях рынка (в выполнении функций управления на предприятиях и в хозяйственных организациях).

В бизнес-образование не входит область подготовки специалистов к научной, преподавательской и публицистической работе, касающейся экономики и управления. Обозначенная граница довольно прозрачна, однако следует четко осознавать различия между бизнес-образованием и экономическим образованием. Последнее направлено, прежде всего, на познание экономических законов и понимание экономических процессов.

Финансовый аналитик Савушкин Э. считает, что бизнес-образование — это уровень предприятий и организаций, а экономическое образование охватывает еще и национальную или мировую экономику, как в целом, так и по регионам и отраслям. Оно так же охватывает различные сферы хозяйственной деятельности (общественное производство, государственное управление, социальную сферу, экологию и т.д.), экономическую деятельность государства и других общественных институтов. В этом смысле оно шире, чем бизнес-образование [26 с. 115-117]. Но вместе с тем, экономическое образование уже, чем бизнес-образование, хотя бы потому, что последнее, кроме экономической проблематики, включает в себя проблемы, которые с научной точки зрения являются предметами социологии и психологии, информатики и других «неэкономических» наук, положения которых плодотворно применяются в управлении предприятиями и деловыми организациями. По этой причине бизнес-образование стоит определять как отдельный вид образовательной деятельности, либо как междисциплинарную область.

Собственно, ни один бизнесмен или менеджер не может обойтись без экономических знаний, однако их доля в общем объеме знаний при получении бизнес-образования на порядок ниже, по сравнению с экономическим образованием.

Рассмотрим основные характеристики бизнес-образования и традиционного экономического образования, которые сгруппированы в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Основные характеристики бизнес-образования и традиционного экономического образования

Экономическое образование	Бизнес-образование
<p>Направлено на познание экономических законов и понимание экономических процессов, как на уровне экономики в целом (охватывая, в том числе, отрасли, регионы, общественное производство, денежное обращение, социальную сферу, экологию, экономическую политику государства и общественных институтов и т.д.), так и на уровне отдельных предприятий.</p>	<p>Направлено на углубленное изучение инструментов воздействия административно-управленческим аппаратом деловых предприятий и организаций, индивидуальными менеджерами и предпринимателями на ресурсы, которые используются для ведения конкретного бизнеса: материальные, финансовые, информационные.</p> <p>Относится к междисциплинарной области, так как, кроме экономической проблематики включает в себя вопросы социологии, психологии, информатики, и др.</p>

Характерно формирование умений решать в основном аналитические и исследовательские задачи, в том числе в области подготовки прогнозов, планов, постановлений, регламентирующих документов и др., для последующего принятия управленческих решений.	Характерна сугубо прагматическая направленность на формирование навыков принятия эффективных, ответственных решений, на участие менеджера в практической работе, соответствующей целям делового предприятия или созданию и развитию нового бизнеса.
Базовое образование.	Дополнительное образование ради карьеры и предпринимательского успеха.
Обучение в основном молодежи.	Обучение в основном взрослых людей.

Некорректно отождествление бизнес-образования и ранее доминировавшего в нашей стране традиционного экономического образования, поскольку специфика и значимость бизнес-образования позволяет его рассматривать как элемент инфраструктуры российского бизнеса [35 с. 19-20].

Важной для понимания сущности современного бизнес-образования является его прагматическая направленность, подразумевающая, что бизнесмен или менеджер, получивший бизнес-образование, будет прямо или косвенно принимать участие в практической работе, направленной на достижение целей предприятия. Для экономического образования эта особенность менее характерна. Экономисты значительно чаще работают просто «исследователями», а в деловых организациях - аналитиками. Они участвуют в выработке государственной политики, разработке постановлений, регламентирующих документов, заняты преподавательской и публицистической деятельностью, но непосредственного отношения к

собственно управленческой работе, предусматривающей ответственность за принимаемые решения, не имеют.

В зарубежной же практике вообще не существует как такового деления на экономическое образование и бизнес-образование. Там отдается предпочтение соотношению образовательных программ с целью и областью применения полученных знаний и выглядит это следующим образом:

1. «деловое администрирование» (business administration) - это управление в бизнесе ради получения прибыли;

2. «управление в государственной сфере» (public administration) - управление в государственной сфере ради общественной пользы.

Содержание бизнес-образования определяется, прежде всего, спросом и предложением на него. Где есть спрос и предложение, тут же возникает рынок - рынок бизнес-образовательных услуг, который можно определить как сферу экономических отношений, возникающих между субъектами рыночных отношений по поводу купли-продажи весьма специфичного товара — а именно, бизнес-образовательной услуги [36 с. 23-26].

Основными субъектами рыночных отношений на рынке бизнес-образовательных услуг являются: производители бизнес-образовательных услуг (бизнес-образовательные учреждения и физические лица, оказывающие бизнес-образовательные услуги в индивидуальном порядке); потребители бизнес-образовательных услуг (отдельные физические лица, фирмы, предприятия, организации, органы управления и т.п. - делящиеся на две основные группы: «коммерческие структуры» и «частные потребители»); посредники (включая службы занятости, биржи труда, общественные институты и структуры, способствующие продвижению бизнес-образовательных услуг на рынке, и т.д.).

Существует три главных цели бизнес-образования:

1. Передача знаний.
2. Выработка умений и навыков.

3. Формирование личностных качеств, жизненной позиции и мировоззрения.

Передача знаний связана, во-первых, с освоением положений фундаментальных наук (экономики, социологии, психологии, информатики и т.д.); во-вторых, научных дисциплин, относящихся к осуществлению различных функций управления, к которым относятся финансы, маркетинг, менеджмент, управление персоналом, управление производством и т.п.; в-третьих, знаний о среде бизнеса, как внутренней, так и внешней - внутрифирменное планирование, институциональная экономика, право, информация для бизнеса, региональная экономика, экология. Массив знаний, которым должен обладать будущий или действующий частный потребитель весьма велик и разнообразен. Он включает в себя как проверенные временем научные теории и концепции и отработанные методы, так и непрерывно появляющуюся, обновляющуюся и расширяющуюся, в связи с постоянно меняющейся объективной обстановкой в экономической и социальной сфере, информацию. Ни в коем случае нельзя упускать из виду то, что при изменениях среды и (или) самих коммерческих структур может существенно изменяться потребность в различного рода знаниях, что в свою очередь может кардинально изменить состав и содержание дисциплин в программах бизнес-образовательных учреждений.

Выработка умений и навыков предусматривает развитие способности к осуществлению управленческой деятельности на практике. Мало изучить методы принятия решений, важно уметь принимать точные решения на практике. Знания о приемах ведения переговоров должны приводить к умению заключать выгодные контракты, а знание теории мотивации — к реальному умению убедительно мотивировать людей к эффективному выполнению работы. Достижение этой цели привносит в бизнес-образование компоненту, которая отсутствует, допустим, в экономическом или социологическом образовании, а именно: выработку и закрепление соответствующих навыков посредством тренингов, обучения и стажировки

на практике и т.п. Именно в этом заключается преимущество бизнес-образования. Частный потребитель должен быть не только «ознакомлен» с теорией, но и должен быть «натаскан» на практику. Причем практические умения и навыки должны составлять 50% от курса, по отношению с фундаментальными знаниями.

Формирование личностных качеств, жизненной позиции и мировоззрения связано, прежде всего, с развитием личности частного потребителя, что предполагает энергичность, инициативность, надежность, способность к творческому подходу, гибкость, оперативность, быстроту мышления, мужество, уверенность в себе и т.п. Не менее важное значение имеют социальная ответственность, осознание и умение следовать этическим и нравственным нормам.

К настоящему времени сложилось два вида бизнес-образования: средние - и краткосрочные программы (курсы переподготовки и повышения квалификации, тренинги) и долгосрочные - МВА. Именно последние дают полноценные систематические знания; они направлены на обучение руководителей высшего управленческого звена. То, что предлагают российские бизнес-школы, в известной степени является импортным продуктом, основанным на западных теориях. Помимо данных программ, существуют учебные курсы, содержащиеся в учебных программах университетов. Например, таковым является курс «Основы бизнеса», преподаваемый на факультете Информатики и Экономики, направление Менеджмент. В основу заложено получение экономического образования, в ходе которого изучаются основы бизнеса.

Таким образом, из параграфа 3.1 следует сделать вывод о том, что бизнес – образование является дополнением к экономическому, и без знания основных экономических понятий, изучение бизнеса бессмысленно. Для глобального погружения в сферу бизнеса и ее изучения существуют краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные программы, а для изучения

основ достаточно учебного курса университета, например курса по «Основам бизнеса» в ПГГПУ.

Стоит отметить, что мало изучить теоретический материал по бизнесу, важно уметь применять знания на практике. Причем практические умения и навыки должны составлять 50% от курса, по отношению с фундаментальными знаниями.

3.2 Анализ уровня осведомленности учащихся о сфере бизнеса

Исследование было проведено в МАОУ СОШ № 47 г. Перми в 2017 году методом опроса, где респондентами являлись ученики 11-х классов. Респондентам предоставлялись тесты и анкеты (см. Приложение 1). Общее количество респондентов составило 50 человек. Распределение по гендерному признаку было следующим: 48% опрошенных – женского пола; 51% - мужского.

Исследование разделено на три части:

1.Тест,определяющий предрасположенность учащихся к предпринимательству;

2.Тест, выявляющий уровень знаний по бизнесу и предпринимательству;

3.Анкета, содержащая вопросы для определения отношения к бизнесу и предпринимательству учащихся, а также их возможность и желание открыть свое дело.

Результаты первой части исследования учащихся показали, что из них 74% имеют качества, необходимые для предпринимательской деятельности, например, такие как: склонность к риску, решительность, креативность, самостоятельность, амбициозность и т.д. (см. рис.3.1). Это означает, что из учащихся с такими качествами получатся великолепные и способные предприниматели, стоит только начать своё дело и развивать качества, свойственные предпринимателю дальше. Остальные учащиеся (26%) боятся перемен в жизни, не готовы рисковать, желают жить тихо и спокойно, неэнергичны, предпочитают стабильность и надежность во всем, в общем, обладают противоположными качествами и занятие предпринимательством не для них. Таким людям нужна менее творческая и менее рискованная деятельность в жизни.

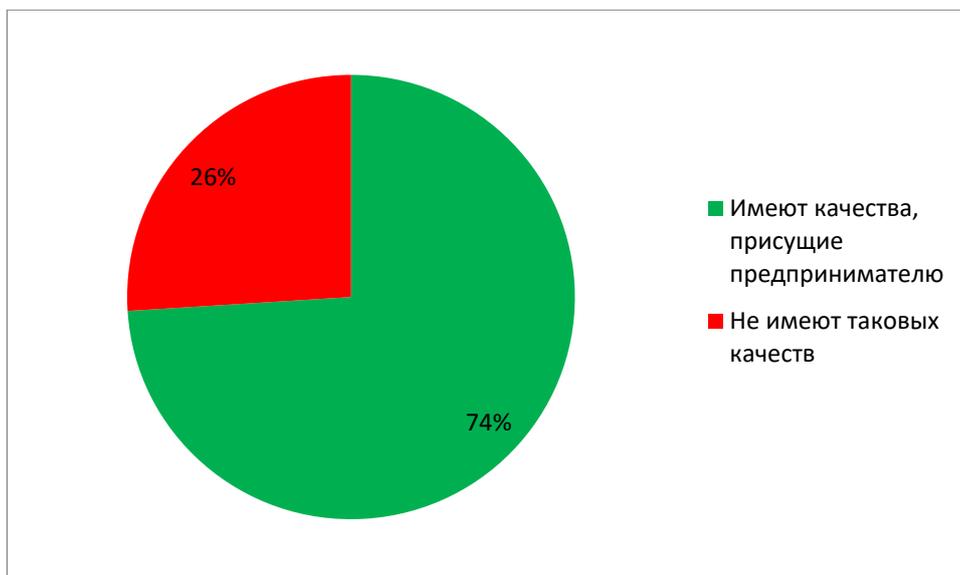


Рисунок 3.1 Предрасположенность учащихся к предпринимательству

Результаты теста на уровень знаний в сфере бизнеса показали недостаточную степень осведомленности школьников о мероприятиях и мерах поддержки молодежного предпринимательства, а также представление учащихся об основных понятиях бизнеса оказалось неполным и расплывчатым (см. рис.3.2).

Только 31% учащихся МАОУ СОШ № 47 владеют знаниями об активностях в сфере поддержки молодежного предпринимательства. Такие результаты требуют усилий от организаторов подобных мероприятий в сфере их продвижения в молодежной среде. В целом же, школьники проявляют достаточную степень активности: 39% опрошенных участвуют в мероприятиях, связанных с предпринимательством, проводимых в городе Перми (в деловых играх, конкурсах бизнес-проектов, мастер-классах, выездных школах, форумах и др.). Из них 25% посещают 1-2 мероприятия в год, 11% - 3-5 мероприятий и 5% посещают более 5 мероприятий, связанных с предпринимательством, в год. 13% участников мероприятий получали награды за свое участие (диплом/сертификат победителя, грант на реализацию проекта и т.п.).

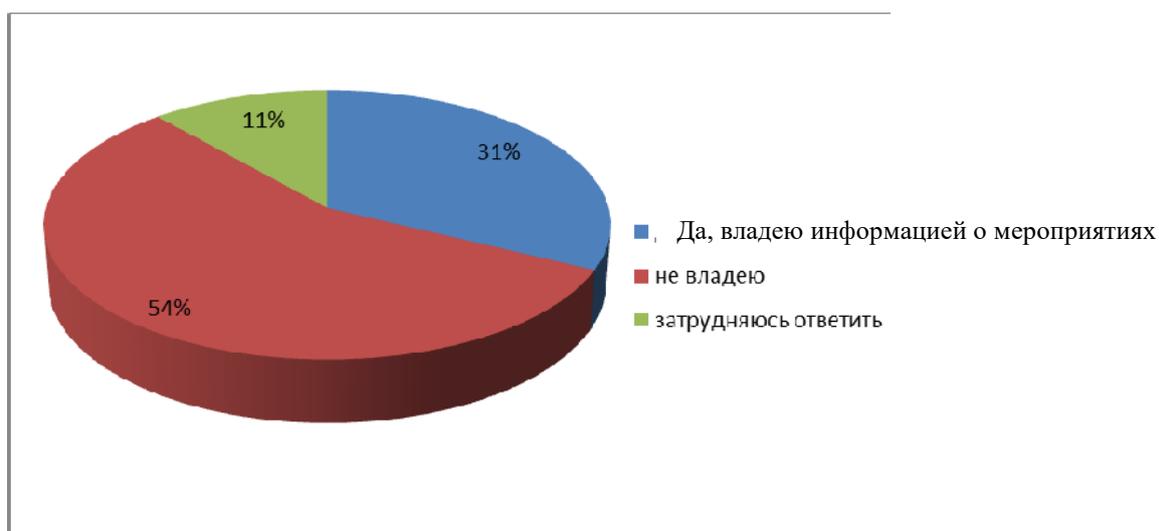


Рисунок 3.2 Осведомленность школьников о мероприятиях поддержки предпринимательства

Что касается результатов анкетирования по отношению учащихся к предпринимательству, а также возможности и желания начать своё дело, то всего 47% опрошенных хотели бы создать своё бизнес.

Среди потенциальных партнеров по бизнесу ученики видят, прежде всего, своих друзей не из школы (так ответили 56% опрошенных учеников) и друзей по школе (44%). 37% учеников готовы создавать бизнес совместно с членами своей семьи или родственниками и 7% видят своими партнерами других знакомых.

Большая часть молодежи имеет в своем окружении предпринимателей, т.е. включена в предпринимательскую сеть: у 49% школьников есть близкие знакомые, являющиеся предпринимателями, у 46% - есть предприниматели среди родственников. Только у четверти опрошенных нет знакомых предпринимателей в их близком окружении.

Для того, чтобы улучшить знания учащихся о бизнесе и предпринимательстве, а также расширить их кругозор и повысить интерес к бизнес – сфере, был разработан и проведен урок по бизнесу (см. Приложение 4). После чего учащимися был повторно написан тест на проверку уровня знаний о бизнесе и предпринимательстве, а также были заданы два ключевых

вопроса: 1) Появилось ли у вас желание начать своё дело? 2) Какую бы сферу для открытия бизнеса вы бы выбрали?

После проведения повторного тестирования, результаты школьников не заставили долго ждать и урок о бизнесе дал положительные результаты. Дети стали более заинтересованы в бизнес-среде, у них появилась тяга к созданию собственного дела и реализации себя в качестве предпринимателей, таких желающих стало уже 70 %. (см. рис.3.3).

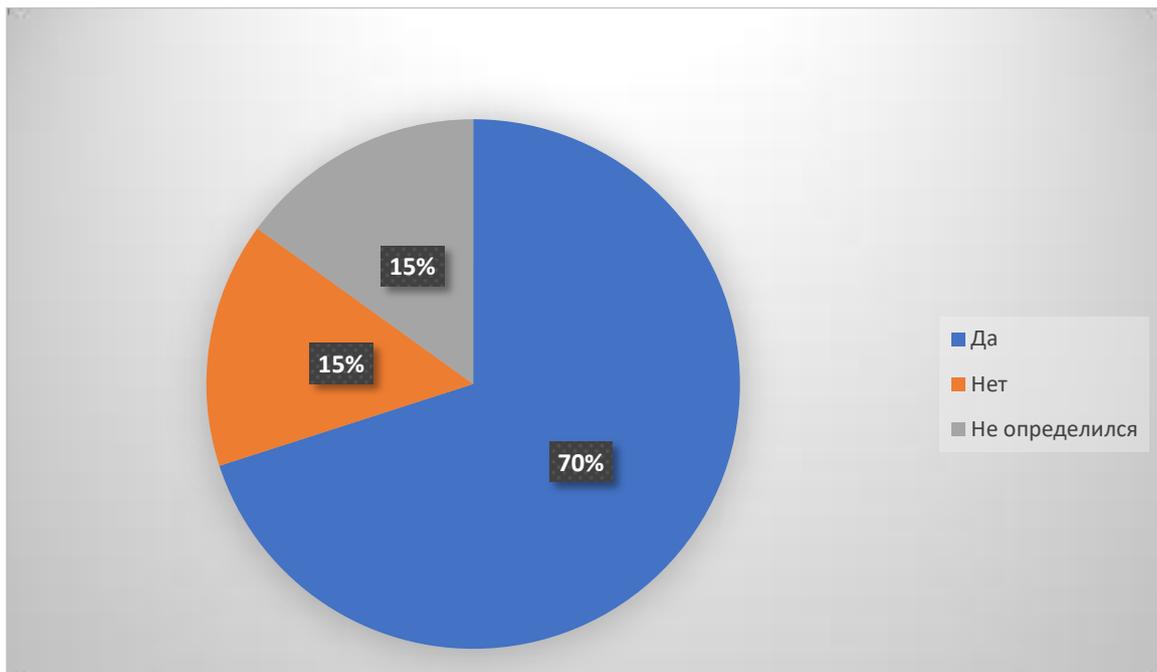


Рисунок 3.3 Желание школьников реализоваться в предпринимательстве

Что касается выбора учащимися сфер для бизнеса, то приоритетными стали такие сферы, как потребительские услуги (31%), торговля (29%), а в меньшей степени отдано предпочтение производственному сектору (см. рис.3.4).

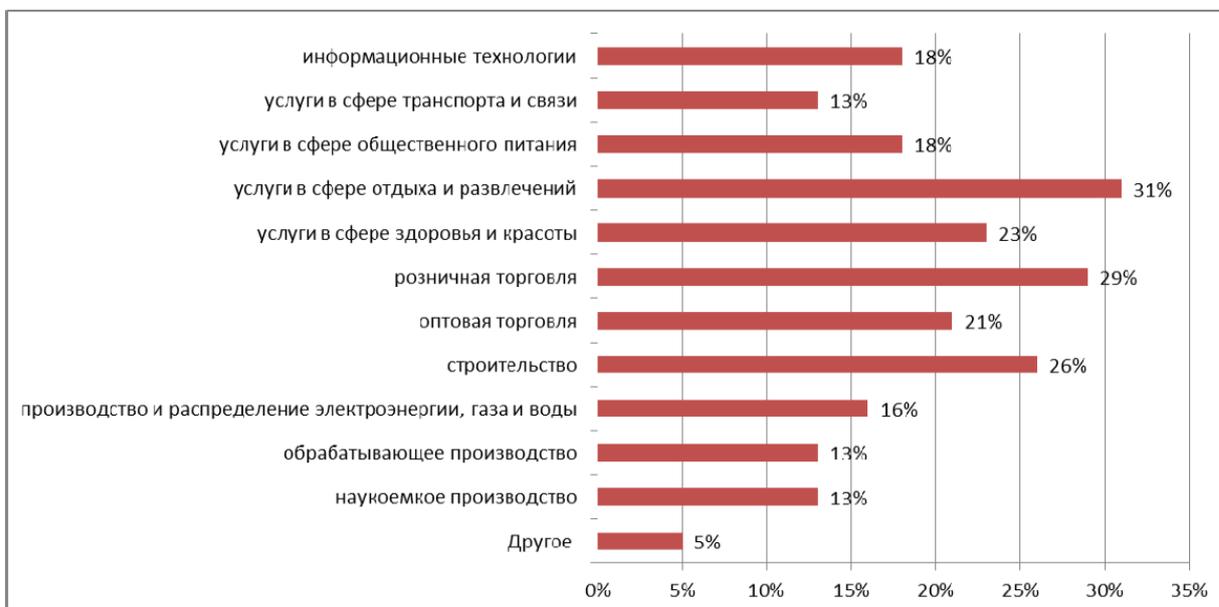


Рисунок 3.4 Популярные бизнес - ниши среди школьников (устный опрос)

В целом, результаты анализа можно определить следующим образом: у большинства учащихся есть большой интерес к бизнесу, более того, они обладают необходимыми для ведения своего дела качествами и знаниями, а также имеют в своем окружении предпринимателей, как пример для подражания. Поэтому, учащимся просто необходимы различные мероприятия и программы в бизнес сфере, которые помогут школьникам в генерации бизнес-идей, поиске команды и формировании предпринимательской сети. Особое внимание в образовательных программах должно уделяться тренингам, развивающим «мягкие» предпринимательские компетенции (готовность к риску и умение рисковать, тайм-менеджменту и селф-менеджменту, умение быть лидером, креативности и другие). Следует отметить, что реализация образовательных программ по предпринимательству должна осуществляться на основе использования современных образовательных технологий, прежде всего это обучение на собственном опыте, мастер-классы с успешными предпринимателями, проектная работа междисциплинарных команд и другие.

Неугасающий интерес выпускников школ к бизнесу следует направить в нужное русло и дать им возможность поступить для

дальнейшего обучения именно в то место, где присутствует бизнес – среда, например, в ПГГПУ на факультете Информатики и Экономики, направление «Менеджмент», существует курс "Основы Бизнеса" где новоиспеченные студенты смогут раскрыть свой потенциал и получить необходимые знания в сфере бизнеса.

3.3 Методические разработки по бизнес-образованию

Результаты анализа учащихся выпускного класса МАОУ СОШ №47 были учтены, и в связи с ними, были разработаны различные методические рекомендации для учебного курса «Основы бизнеса», который изучается в ПГПУ. Цель курса состоит в овладении студентами основ предпринимательской деятельности. Данный курс содержит следующие темы: сущность и функции бизнеса; концепции бизнеса; субъекты бизнеса; деловые интересы в бизнесе; развитие предпринимательства в России; фирма и её классификация; организация и регистрация предпринимательской фирмы; реорганизация и ликвидация фирмы; конкуренция в системе бизнеса; коммерческая деятельность фирмы; внутренняя и внешняя среда фирмы; инфраструктура бизнеса.

В связи с тем, что современное образование ставит цель использование интерактивных форм и методов обучения, на некоторые из вышеперечисленных тем курса «Основы бизнеса» были разработаны 8 кейсов (см. Приложение 3), а также кейс по ИТ – технологиям (см. Приложение 2), интерактивная лекция на тему «Сущность и функции бизнеса» (см. Приложение 6) и деловая игра по созданию фирмы (см. Приложение 5). Важно отметить, что интерактивные методы и формы обучения необходимы и важны для современного образования, и, дополняя ими учебный курс, можно повысить к нему интерес учащихся.

Конечно, существует большое многообразие форм и методов активизации познавательной деятельности учащихся, но мы остановились на трёх:

1. Метод анализа ситуаций (кейс-метод).

Он может быть назван методом анализа конкретных ситуаций. Суть метода довольно проста: для организации обучения используются описания конкретных ситуаций (от английского «case» - случай). Учащимся предлагают осмыслить реальную жизненную ситуацию, описание которой одновременно отражает не только какую-либо практическую проблему, но и

актуализирует определенный комплекс знаний, который необходимо усвоить при разрешении данной проблемы. При этом сама проблема не имеет однозначных решений.

Будучи интерактивным методом обучения, он завоевывает позитивное отношение со стороны студентов, которые видят в нем возможность проявить инициативу, почувствовать самостоятельность в освоении теоретических положений и овладении практическими навыками. Не менее важно и то, что анализ ситуаций довольно сильно воздействует на профессионализацию студентов, способствует их взрослению, формирует интерес и позитивную мотивацию к учебе.

Кейс-метод выступает как образ мышления преподавателя, его особая парадигма, позволяющая по-иному думать и действовать, развить творческий потенциал. Этому способствует и широкая демократизация и модернизация учебного процесса, раскрепощение преподавателей, формирование у них прогрессивного стиля мышления, этики и мотивации педагогической деятельности.

Действия в кейсе либо даются в описании, и тогда требуется их осмыслить (последствия, эффективность), либо они должны быть предложены в качестве способа разрешения проблемы. Но в любом случае выработка модели практического действия представляется эффективным средством формирования профессиональных качеств обучаемых. [45].

Мы хотели бы предложить максимально обобщённую модель занятия, по которой может быть организована работа.

Этапы организации занятия:

1) Этап погружения в совместную деятельность.

Основная задача этого этапа - формирование мотивации к совместной деятельности, проявление инициатив участников обсуждения. На этом этапе возможны следующий вариант работы: текст КС может быть роздан студентам до занятия для самостоятельного изучения и подготовки ответов на вопросы. В начале занятия проявляется знание слушателями материала КС

и заинтересованность в обсуждении. Выделяется основная проблема, лежащая в основе КС, и она соотносится с соответствующим разделом курса.

2) Этап организации совместной деятельности.

Основная задача этого этапа – организация деятельности по решению проблемы. Деятельность может быть организована в малых группах, или индивидуально. Слушатели распределяются по временным малым группам для коллективной подготовки ответов на вопросы в течение определенного преподавателем времени. В каждой малой группе (независимо от других групп) идет сопоставление индивидуальных ответов, их доработка, выработка единой позиции, которая оформляется для презентации. В каждой группе выбирается или назначается «спикер», который будет представлять решение. Если кейс грамотно составлен, то решения групп не должны совпадать. Спикеры представляют решение группы и отвечают на вопросы (выступления должны содержать анализ ситуации с использованием соответствующих методов из теоретического курса; оценивается как содержательная сторона решения, так и техника презентации и эффективность использования технических средств). Преподаватель организует и направляет общую дискуссию.

3) Этап анализа и рефлексии совместной деятельности.

Основная задача этого этапа – проявить образовательные и учебные результаты работы с кейсом. Кроме того, на этом этапе анализируется эффективность организации занятия, проявляются проблемы организации совместной деятельности, ставятся задачи для дальнейшей работы. Действия преподавателя могут быть следующими: Преподаватель завершает дискуссию, анализируя процесс обсуждения КС и работы всех групп, рассказывает и комментирует действительное развитие событий, подводит итоги [45].

Проблема внедрения кейс-метода в практику высшего профессионального образования в настоящее время является весьма актуальной, что обусловлено двумя тенденциями:

– первая вытекает из общей направленности развития образования, его ориентации не столько на получение конкретных знаний, сколько на формирование профессиональной компетентности, умений и навыков мыслительной деятельности, развитие способностей личности, среди которых особое внимание уделяется способности к обучению, смене парадигмы мышления, умению перерабатывать огромные массивы информации;

– вторая вытекает из развития требований к качеству специалиста, который, помимо удовлетворения требованиям первой тенденции, должен обладать также способностью оптимального поведения в различных ситуациях, отличаться системностью и эффективностью действий в условиях кризиса.

Не смотря на существующие проблемы внедрения кейс – метода, нами был апробирован ИТ – кейс (приложение 2) на учащихся заочного отделения факультета «Информатики и экономики», направления «Менеджмент», профиля «Управление человеческими ресурсами», группы Z1244. Апробация проходила 20.06.2018 года в ПГГПУ, в ходе практических занятий по курсу «Основы бизнеса». Учащимся был предоставлен ИТ – кейс и было дано время на его решение, после чего, заслушивались решения желающих, проходило общее обсуждение. Результат апробации: расширение кругозора учащихся, знакомство с новой информацией о популярных бизнес – нишах, развитие мышления и навыков самостоятельной работы.

2. Интерактивный урок - это урок, на котором идет взаимодействие между учащимися, между учащимися и педагогом. Основа интерактивных уроков (составляющие урока) - интерактивные упражнения и задания, которые выполняются учащимися. Принцип: каждый учит каждого.

Само слово интерактив: интер (между) и актив (действие) - взаимодействие, почти любой урок - это всегда интерактив, т.е. взаимодействие сторон. Продуктивное взаимодействие на уроке всех его участников и есть залог успешного интерактивного урока .

Такой способ организации деятельности, когда в процессе занятия можно сразу найти ответ на возникший вопрос, проверить свои предположения, правильность выполненного задания. Каждый участник занятия может найти такую форму работы, которая ему наиболее интересна. и товарища, с которым может работать [40 с.12-14].

Интерактивный урок по бизнесу (приложение 4) был разработан нами и апробирован на учащихся 11 класса МАОУ СОШ №47, результаты представлены в 3 главе 2 параграфе.

Помимо интерактивного урока существует такое понятие как интерактивная лекция. Это особое состояние погружения в лекционный процесс, где хороший контакт с аудиторией – это главнейшая задача лектора. Если удастся замкнуть на себе пристальное внимание всей аудитории, если создана особая атмосфера интеллектуального единения преподавателя и студентов, когда можно почувствовать каждого своего слушателя без исключения, лишь тогда можно сказать, что интерактивная лекция удалась.

Существует множество форм интерактивных лекций, но их всех объединяет следующее:

- Лекция интерактивна. Участникам предлагается, а иногда даже требуется разговаривать друг с другом и с лектором.
- Она активна. В отличие от традиционной лекции, интерактивная лекция требует от участников активного участия и постоянной обработки информации.
- Это двусторонний процесс. Лекция-игра предполагает частую обратную связь как от лектора, так и от аудитории.
- Она регулируема. Преподаватель полностью контролирует уровень взаимодействия между обучающимися.
- Она эффективна. Информация, полученная пассивно, быстро забывается. Информация, поступающая через интерактивную лекцию, активно обрабатывается и может быть легко извлечена из памяти по истечении долгого времени.

Интерактивная лекция дает возможность студентам работать индивидуально, в парах или небольшими группами. Правильно организованная лекция позволяет преподавателю понять, насколько хорошо и быстро студенты усваивают предлагаемый им учебный материал.

В ходе интерактивной лекции целесообразно использовать гипермедиатехнологии. Они имеют много общего с мультимедиа, но отличаются нелинейной организацией содержащейся информации; предоставляют удобные возможности работы с текстом за счет выделения в них ключевых объектов; таких как слова, фразы, изображения, и организации перекрестных ссылок между ними; пользователь с помощью щелчка мыши может запросить уточнения терминов и определений.

Разработанная нами интерактивная лекция по курсу «Основы бизнеса» находится в приложении 6. В ходе лекций учащиеся работают по группам, знакомятся с понятиями «бизнес» и «предпринимательство», выявляют в них различия, дискутируют на тему «Способствует ли предпринимательство экономическому росту страны?».

3. Деловая игра - – имитационный игровой метод активного обучения. Деловая игра всегда является коллективной, в ходе игры происходит имитация принятия решений в различных ситуациях.

Достоинством деловых игр является то, что они позволяют: рассмотреть определенную проблему в условиях значительного сокращения времени; освоить навыки выявления, анализа и решения конкретных проблем; работать групповым методом при подготовке и принятии решений; развивать взаимопонимание между участниками игры [39 с.25].

В разработанной нами деловой игре (прил.5) учащиеся должны создать свою собственную фирму, придумать ей название, слоган, логотип и рекламу. Игра разделена на 5 туров, после прохождения которых следует награждение всех команд сладкими призами и грамотами. Во время игры будет играть бодрящая музыка на фоне, а также игра будет сопровождаться слайдами презентации. В первом туре учащиеся придумывают, что их

команда будет производить, либо что откроет (кафе, магазин игрушек, производство телефонов и т.д.). Задачи второго тура – придумать название своей фирме/производству, а также слоган. Но, прежде чем приступить к созданию слогана, командам дается пояснение, что такое слоган и как правильно его составлять, то есть предоставляются правила создания слогана. В третьем туре команды придумывают себе логотипы, но перед этим на слайды выводится иллюстрация основных видов логотипов с примерами. Во время 4 тура учащиеся рисуют логотип своей фирмы на бумаге, чтобы тот получился ярким и запоминающимся. А в 5 туре команды пытаются прорекламирровать свою фирму другим участникам, а перед этим, соответственно, придумывают собственную рекламу. В конце идет подведение итогов, выдача призов. Такую игру можно проводить вместо лекции по теме «Фирма», так как материал в игровой форме усваивается и воспринимается учащимися намного лучше, чем простое чтение лекций.

Таким образом, из параграфа 3.3 следует сделать вывод о том, что в эпоху развития масс-медиа технологий, а также в эпоху с широко распространенной предпринимательской средой, учителям и ученикам школ и вузов следует обратить внимание на интерактивные методы и формы получения знаний.

Обобщая третью главу, следует отметить, что в ходе проведенного анализа школьников, выявилось, что есть интерес и потребность в получении знаний в сфере предпринимательской деятельности у учащихся. Именно поэтому, нами был разработан курс кейсов, интерактивный урок и лекция, а также деловая игра по курсу «Основы бизнеса», что позволит в будущем вырастить новое поколение бизнес-среды. При разработке было учтено, что в современном образовании интерактивные методы и формы обучения играют большую роль.

Заключение

Бизнес выступает в качестве особого вида экономической деятельности, набирающей обороты с каждым годом. Соответственно, количество бизнесменов и предпринимателей растет. Но бизнес не будет иметь успеха, если его владелец не обладает экономическими знаниями в сочетании со знаниями в сфере бизнеса, которые формируются еще в школе. Кроме того, без предпринимательского сектора экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Следовательно, знания в этой сфере пригодятся в жизни любого человека.

К сожалению, не во всех школах есть мероприятия, расширяющие кругозор учащихся в сфере бизнеса. Проведенное в МАОУ СОШ №47 исследование подтвердило тот факт, что учащиеся интересуются темой бизнеса, но им не хватает знаний о нём. Часть опрошенных участвует в различных мероприятиях поддержки молодых предпринимателей в городе Перми, например, в конкурсах бизнес- проектов, мастер-классах, выездных школах, бизнес - форумах и других. 2/3 респондентов имеют желание открыть свой бизнес, более того, они имеют такую возможность, и, скорее всего, реализуют свою затею в будущем. Тем самым, вскоре, они пополнят ряды российских предпринимателей. А как известно, любая нация гордится плодами деятельности своих предпринимателей.

Чтобы интерес учащихся к сфере бизнеса не угас, особое внимание в образовательных программах школы или университета должно уделяться тренингам, развивающим предпринимательские компетенции (готовность к риску, умение рисковать и быть лидером, креативности и другие). Следует отметить, что реализация образовательных программ по предпринимательству должна осуществляться на основе использования современных образовательных технологий, прежде всего это обучение на собственном опыте, мастер-классы с успешными предпринимателями, проектная работа междисциплинарных команд и другие. Помимо этого, в современном образовании важно использование интерактивных форм и

методов обучения, таких как кейс – стади, интерактивные лекции, деловые игры и другие.

Выпускников, желающих узнать о бизнесе больше, следует направить в университет, где учебная программа содержит курсы по бизнесу. Например, в ПГГПУ на факультете Информатики и Экономики, направление «Менеджмент», существует курс "Основы Бизнеса" где студенты смогут понять сущность бизнеса, научиться разрабатывать бизнес-планы и т.д. Способствовать наилучшему усвоению и пониманию материала учебного курса «Основы бизнеса» будут разработанные нами кейсы, лекции и игры, в основе которых – интерактив. Это означает, что цель данной выпускной квалификационной работы достигнута, задачи решены.

Практическая значимость определена разработкой методических указаний по курсу «Основы бизнеса» для школьников и студентов в формате интерактивных уроков, лекций игр, а также разработаны кейс-стади для формирования навыков студентов базиса предпринимательской деятельности.

Библиографический список

1. Березина М.П. Безналичные расчеты в России: особенности организации и направления развития. // Финансы - 2016. - №4. - с.19
2. Березина М.П. Безналичные расчеты в экономике России / М. П. Березина. - М.: Консалтбанкир, 2016. - 236 с.
3. Борисов Е.Ф., Волков Ф.М. Основы экономической теории. М. : Высш.шк.,1999 г., 120 с.
4. Бусыгин А. Предпринимательство: Основной курс - М.,1997 г., 302 с.
5. Генкин А.С. Юридический статус электронных денег и электронных платежных систем // Бизнес и банки. - 2013. №15. 65 с.
6. Голдовский И. М. Безопасность платежей в Интернете / И.М. Голдовский. - СПб.: ИД «Питер», 2017. – 240 с.
7. Грузинов В., Грибов В. Предпринимательство: формы и методы организации предпринимательской деятельности - М., 1996 г., 212 с.
8. Дрожжинов В.И. Электронное правительство // Совершенствование государственного управления на основе его реорганизации и информатизации. Мировой опыт. - М.: Эко - Трендз, 2002. С. 147.
9. Евсюков Д.Е. Электронные деньги как новая составляющая кредитно-денежной системы // Экономика и организация. - 2017. №5 - С. 51-66.
- 10.Ермишин П.Е. Основы экономической теории: учебное пособие / П.Е. Ермишин. - М.: ЭКСМО, 2016. - 396 с.
- 11.Ильин С. С., Василева Т. И. Экономика: Справочник студента. М.: АСТ. 2015. 544с.
- 12.Иохин В.Я., Экономическая теория: введение в рынок и микроэкономический анализ: Учебник - М.: Экономика. 2013. 544с.
- 13.Киселев Ю. Н. Электронная коммерция: практическое руководство / Ю. Н. Киселев, - СПб: «ДиаСофтЮП», 2016. – 224 с.

- 14.Козина, И. Case study: некоторые методические проблемы /И.Козина // Рубеж. 1997. № 10-11. С. 177-189.
- 15.Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием/ М.: Новый Логос, 2000 г., 530 с.
- 16.Кочергин Д. Мировой опыт регулирования в сфере электронных денег // Мировая экономика и международные отношения. - 2015. №19. - С. 35-39.
- 17.Кузнецов В. А. Предоплаченные инструменты розничных платежей - от дорожного чека до электронных денег / В. А. Кузнецов, А. В. Шамраев, А. В. Пухов - М. Маркет ДС, ЦИПСИР, 2015 - 304 с.
- 18.Кузьмин Р.И. (2015) Перспективы развития электронного правительства РФ в сегменте G2C. 321 с.
- 19.Липис А. Н. Электронная система денежных расчетов / Липис А.Н., Маршал Е.Р, - М.: «Церих-пел», 2014. – 143 с.
- 20.Ломакин В. К. Мировая экономика: Учебник. М.: ЮНИТИ. 2013.727 с.
- 21.Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: Учебник в 2-х томах. Т.2. - М.: Республика, 2012 г., 453 с.
- 22.Макконнелл Кэмпбелл Р., Стенли Л. Брю. Экономикс: Учебник М.: 2000. 1153 с.
- 23.Михайлова, Е. И. Кейс и кейс-метод: общие понятия / Е.И.Михайлова / Маркетинг. 1999. №1. 48 с.
- 24.Николаев И. П., Экономическая теория: Учебник - М.: Проспект. 2013. 511с.
- 25.Основы бизнеса/под ред. Рубина Ю.Б., Ягодкиной И.А.: Учебно - практическое пособие / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. - М.: МЭСИ, 2001. - 450 с.

- 26.Переход к Открытому образовательному пространству. Часть 1. Феноменология образовательных инноваций. Коллективная монография./ под ред Г.Н. Прозументовой. Томск, Изд-во Том. Ун-та, 2005 г., 234 с.
- 27.Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: “Экономика”, 2000 г., 320 с.
- 28.Платонов Е.И. Современная интерпритация понятия “электронные деньги”: модель денежных обязательств / Платонов Е.И., Кузнецов В.А. // Деньги и кредит - 2017. №9 - С. 30-35
- 29.Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. - 2-е изд. - М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2012. - 696с.
- 30.Райзберг Б., Лозовский Л.И. Учебный экономический словарь: М.: Рольф: Айрис - пресс. 2015. 416 с.
- 31.Райзберг Б.А. Основы экономики и предпринимательства. М.: ТОО “Вес”, 1999.
- 32.Рейнгольд, Л.В. За пределами CASE -- технологий / Л.В. Рейнгольд //Компьютерра. , 2000. №13-15.
- 33.Рудакова О.С. Банковские электронные услуги. Учебное пособие для вузов / О. С. Рудакова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. - 123 с.
- 34.Руденко А.И., Экономика предприятия в условиях рынка: Учебное пособие - Мн.: 2016. – 264 с.
- 35.Смирнов С.Н. Электронный бизнес: Лекции МГУ / под ред. Лугачева М.И. - М: ДМК Пресс/Компания АйТи, 2017. - 240 с.
- 36.Смолянинова, О.Г. Информационные технологии и методика Case Study в профессиональном обучении студентов педагогического вуза: Труды II Всероссийской научно-методической конференции "Образование XXI века: инновационные технологии диагностика и управление в целях информатизации и гуманизации", Красноярск, май 2000 г. / О.Г.Смолянинова. Красноярск, 2000.
- 37.Сожина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория: Учебник - М.,2015. - 572 с.

38. Фишер С. Макроэкономика / С. Фишер, С. Дорнбуш. - М.: МГУ, 2014 - 258 с.

39. Шаронова С. А. Социальные технологии: деловые игры: Учебное пособие – М.; ПСТГУ, 2013. - 220 с.

40. Электронный ресурс «Активные и интерактивные образовательные технологии в высшей школе» / сост. Т.Г. Мухина. – 2013. URL: www.nngasu.ru/education/high_education/education_manual.pdf (дата обращения: 10.06.2018).

41. Электронный ресурс «Бизнес.ИТ». // Мировой рынок ИКТ. – 2017. URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИКТ_\(мировойрынок\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИКТ_(мировойрынок)) (дата обращения: 10.06.2018).

42. Электронный ресурс «Статистика ICO». // Итоги 2017. URL: <https://jlc-blog.ru/itogi-2017-ico/> (дата обращения 10.06.2018).

43. Электронный информационно – аналитический портал. // Анализ рынка ICO. URL: <https://mining-cryptocurrency.ru/analiz-rynka-ico-2017/> (дата обращения: 10.06.2018).

44. Электронный ресурс «Аналитика». // Рынок краудфинансов в РФ. URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017 (дата обращения: 10.06.2018).

45. Электронный ведущий образовательный портал России. // Кейс – метод как педагогическая технологий. URL: <https://infourok.ru/keys-metod-kak-pedagogicheskaya-tehnologiya-1683319.html> (дата обращения: 10.06.2018).

Приложения

Приложение 1

Тест для выявления предрасположенности к предпринимательской деятельности

Ответ: «да» / «нет»

1. Я лучше открою свою собственную фирму, чем буду работать на кого-то другого?
2. Я никогда не пойду на такую работу, где много поездок и командировок в другие города.
3. В моей жизни много идей.
4. Если бы я стал играть (например, в казино), то никогда бы не делал маленькие ставки.
5. В будущем, я не уйду со своей работы, пока не буду уверенным, что меня ждут на другой работе.
6. Я люблю рисковать.
7. Хочу испытывать в жизни больше эмоций.
8. Я обладаю большой энергией.
9. Мне не нужны волнующие события в жизни, лучше я буду жить тихо и спокойно.
10. У меня всегда много умных идей.
11. Я никогда не стал бы спорить на деньги, если у меня самого их нет.
12. По характеру я очень независим (самостоятельный).
13. Пусть лучше у меня будет надежная работа со средней зарплатой, чем ненадежная работа с большой зарплатой.
14. Мне нравится, когда на мои идеи люди реагируют неожиданно.

Тест на уровень знаний о бизнесе

Укажите свой пол: М Ж

Ответьте, пожалуйста, «да» или «нет» на предложенные вопросы.

1. Знаете ли вы, что такое бизнес?

2. Можете ли вы назвать главное отличие бизнеса от предпринимательства?
3. Знаете ли вы о существовании бизнес-курсов?
4. Знакомы ли вы с программами гос.поддержки бизнеса в РФ?
5. Знакомы ли вы с правилами налогообложения, расчета заработной платы?
6. Слышали ли вы о существовании мероприятий по поддержке молодёжного предпринимательства?
7. Посещали ли вы данные мероприятия? Если да, то какие и как часто?
8. Знаете ли, что из себя представляет бизнес-план?
9. Можете ли вы назвать фамилии известных предпринимателей России?

Анкета «Отношение к предпринимательству»

Укажите свой пол: М Ж

Ответьте, пожалуйста, «да»/ «нет»/ «не знаю» на предложенные вопросы.

1. Вы хотите начать собственное дело?
2. Вы бы хотели открыть свой бизнес в одиночку? Если нет, то с кем?
3. Будете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на возникающие сложности?
4. Готовы ли вы трудиться весь день для себя и своего дела?
5. Готовы ли вы брать на себя ответственность, руководить?
6. Умеете ли вы убеждать других в правильности вашего решения?
7. Будет ли в вашем городе много покупателей на товар или услугу, которые вы собираетесь выпускать?
8. Будут ли вам помогать ваши родные при открытии вашей фирмы?

9. Есть ли у вас знакомые предприниматели/бизнесмены? Являются ли они вашими родственниками?

10. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело – это ваша мечта?

11. Поставьте плюс рядом с тем пунктом, который вы считаете наиболее важным в предпринимательской деятельности:

- Самостоятельность и независимость
- Высокий доход
- Возможность самореализоваться
- Потенциал роста
- Возможность познакомиться с интересными людьми
- Престижность
- Возможность продолжить семейные традиции

It-кейс с решением

Александр Петров владелец крупной IT корпорации, который разрабатывает приложения для компании Apple. В 2018 году он решил выходить на мировой рынок и привлечь новых инвесторов, но на данный момент не знает как это реализовать правильно.

1. Какая технология более выгодна для привлечения финансирования?
2. Как правовое регулирование может помешать А. Петрову выйти на мировой рынок?
3. Какой инструмент привлечения финансирования является наиболее безопасным?
4. Какой инструмент является наиболее прибыльным по объему привлечения финансирования?

Решение:

1. Наиболее выгодна и удобна технология ICO, так как еще до выхода акций компании гражданина Петрова возможно привлечь дополнительное финансирование через PRE-ICO.
2. В России процесс привлечения финансирования инструментами имеет риск со стороны правового регулирования, и будет проще привлечь инвестиции зарубежом.
3. Наиболее безопасным является краудфандинг для масштабной корпорации гражданина Петрова, так как риски минимизированы.
4. По объему финансирования привлекательным является венчурное финансирование, так как данная платформа в 2017 году привлекла самое масштабное количество средств.

Кейс № 1. Субъекты бизнеса

Одна из важнейших задач, стоящих перед агропромышленным комплексом – обеспечение страны собственным продовольствием. Сейчас Россия обеспечивает себя растительным маслом на 58%, сахаром на 42%, фруктами и ягодами на 28%, овощами и бахчевыми на 50%, хлебом на 80%, молочными и мясными продуктами на 50-58%.

Один из главных недостатков сельского хозяйства России – большие потери продукции при уборке и хранении: до 30% зерна, 50% картофеля, 20% льна и т.д. Собранная продукция плохо перерабатывается. Из 1 т. сырья пищевой продукции получают на 20-30% меньше, чем в развитых странах. Не используется 50% субпродуктов и обезжиренного молока, 93% крови. Всё это следствие недостаточного финансирования перерабатывающих отраслей. В России соотношение вложений в них и сельское хозяйство составляет 1:10. А в США – 1,24:1. Очень слабо развита пищевая промышленность Европейского Севера, Сибири, Дальнего Востока. Важнейшая задача сельского хозяйства – развитие различных форм собственности на селе. Доля частного сектора за последние годы увеличилась до 40%. Однако она слишком мала, для того, чтобы компенсировать снижение производства в колхозах и совхозах. Быть фермером в России сложно: из 100 фермерских хозяйств выживает 48. Только наличие различных форм хозяйствования может решить проблему повышения производительности труда в отечественном сельском хозяйстве. От решения проблем, накопившихся в АПК, зависит здоровье и уровень жизни Россиян. Калорийность питания российского населения постоянно снижается. По этому показателю (2600ккал в день) Россия сравнялась с развивающимися странами. Очень велик соблазн ввозить многие продукты из-за рубежа, поскольку они дешевле отечественных продуктов. Но важно помнить: все развитые страны мира, прежде всего, поддерживают своё сельскохозяйственное производство, даже если оно дороже зарубежного.

Сформулируйте проблему. Подумайте, производство, каких видов сельскохозяйственной продукции, наиболее реально для обеспечения страны продовольствием? Учитывайте её агроклиматические особенности. (используя климатическую карту России, карты “Животноводство” и “Растениеводство”). Как сократить потери продукции при уборке и хранении?

Какие формы собственности, и какие виды хозяйств существуют в сельском хозяйстве? Как можно повысить производительность труда в сельском хозяйстве? Как сельское хозяйство влияет на здоровье и уровень жизни Россиян? Почему развитые страны мира поддерживают своё сельскохозяйственное производство?

Кейс № 2. Деловые интересы в бизнесе

Государство для поддержки национальных производителей часто предоставляет субсидии отдельным отраслям. Имеет ли значение для благосостояния страны, что именно субсидируется: продажи на внутреннем рынке, экспортные продажи или и то, и другое вместе?

Кейс № 3. Развитие предпринимательства в России

Проанализируйте, в какой степени возможно использование сравнительных преимуществ российской экономики для преобразования структуры народного хозяйства России в посткризисный период развития. Следует ли сохранять исторически сложившиеся сравнительные преимущества экономики России или имеется необходимость их изменения? Аргументировано обоснуйте свой ответ. Какие стимулы, на ваш взгляд, возможно использовать для создания в экономике России преимуществ, которые бы отвечали императивам глобальной экономики. Следует ли стимулировать рост экспорта сырьевых товаров, и в какой степени?

Кейс № 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы

Интернационализация хозяйственных и научно-технических связей привела к возрастанию глобальных проблем человеческой цивилизации. К

ним относятся прежде всего проблемы военной угрозы, малоразвитость значительной части мира, продовольственный, энергетический и др. кризисы. Они оказывают воздействие на структуру мирового и национального воспроизводства, динамику экономических процессов.

Характерная черта глобальных проблем – их мера значимости для общественного развития. Это касается как экологических проблем, так и проблем безопасности при решении социальных конфликтов и т.д. Оптимизация окружающей среды – это предпосылка общественного развития. Кроме того, поскольку познание законов развития общества невозможно без изучения и использования законов природы, вмешательство в любой глобальный процесс неизбежно влечет за собой цепные реакции, распространенные на многие сферы.

Еще одной характерной чертой глобальных противоречий является то, что их источники в основной своей массе позитивны, т.е. связаны с ростом производства и благосостояния людей.

Дайте краткую характеристику каждой проблеме. Подумайте и найдите пути решения данных проблем. Найдите пути предотвращения и недопущения мировых экономических проблем.

Кейс № 5. Реорганизация и ликвидация фирмы

Рекордную сумму — 1 млн. денонмированных рублей — отсудили наследники всемирно известного пианиста Эмиля Гилельса. Еще в 1994 г. они подали иск в Пресненский суд к компаниям «Международная книга» и «Ладъ», а также Государственному дому радиовещания и звукозаписи (ГДРЗ) о защите авторских и смежных прав. С начала 90-х гг. эти фирмы тиражировали на компакт-дисках концерты пианиста, но при этом ничего не платили его наследникам.

О незаконном издании произведений Эмиля Гилельса его дочь Елена Гилельс узнала совершенно случайно. В начале 1993 г., когда она преподавала за границей, ей на глаза попался каталог с рекламой компакт-дисков, на которых были записаны концерты ее отца. Как следовало из

каталога, авторские права на записи пианиста принадлежали АО «Международная книга» и его дочерней структуре «Ладь».

Надо заметить, что до принятия закона «Об авторском праве» (август 1993 г.) бывшее госпредприятие «Международная книга» имело эксклюзивное право на распространение произведений советских писателей, композиторов и исполнителей за рубежом. Эта фирма заключала с иностранными издательствами и звукозаписывающими компаниями авторские договоры и получала львиную долю гонораров.

После принятия закона исполнители и их наследники получили право самостоятельно заключать авторские договоры с издателями на гораздо более выгодных условиях. Но «Международная книга» и «Ладь» продолжали тиражировать произведения авторов практически бесплатно.

Елена Гилельс обратилась за разъяснениями в «Международную книгу», но безрезультатно. Тогда наследница решила судиться с издателями. По новому закону, авторские права подлежали защите в течение 50 лет, а после смерти исполнителя переходили к их наследникам. В качестве компенсации наследница пианиста потребовала 100 млн. тогдашних рублей.

Ответчики стали оспаривать право Гилельс на компенсацию. Они также пытались оспорить авторские права Гилельса на исполнение им некоторых произведений. Но суд этот довод не принял.

Все четыре года, пока длился суд, ответчики продолжали тиражировать произведения пианиста, не выплачивая гонорары. Но справедливость восторжествовала. Пресненский суд удовлетворил иск наследников Эмиля Гилельса. Он запретил издателям «распространение и выпуск произведений музыканта, как ранее опубликованных, так и никогда не публиковавшихся». В качестве компенсации за нарушение прав наследников каждый из ответчиков должен заплатить по 330 тыс. рублей и еще по 10 тыс. рублей за моральный ущерб — всего 1 млн 20 тыс. рублей. На сегодняшний день это самая крупная сумма, взыскиваемая с нарушителей смежных прав. Правда, до окончания суда Елена Гилельс не дожила: она

скончалась в июне 1996 г. Поэтому компенсация будет выплачена ее мужу и сыну.

Сформулируйте проблему. Что было бы, если бы интеллектуальная собственность писателей, музыкантов, ученых и других творческих работников не охранялась законом?

Кейс № 6. Конкуренция в системе бизнеса

Производительность труда в обрабатывающей промышленности Канады приблизительно такая же, как и в США (в одних отраслях выше, в других ниже), тогда как в сфере услуг США все еще сохраняют более высокую производительность труда. В то же время большинство видов услуг не являются в США объектами международной торговли. Некоторые американские аналитики считают этот факт серьезной проблемой, поскольку, с их точки зрения, страна не поставляет на мировой рынок именно те товары, в производстве которых она имеет сравнительное преимущество. Что ошибочно в их утверждении?

Кейс № 7. Внутренняя и внешняя среда фирмы

По данным Российской антипиратской организации, в России в 2018 г. было продано 70 млн. DVD*дисков примерно на 70 млн долл., из них легально—около 10 млн. Warner Home Video и Univesal Pictures International решили снизить цену на лицензионные DVD*диски, продаваемые в России, с 300–350 руб. до 199 руб. за диск. За счет этого лидеры продаж видеопродукции надеются потеснить пиратов, продающих нелегальные копии по 150 руб. и ниже. Продавцы DVD*дисков полагают, что новая цена благотворно отразится на объемах продаж лицензионной продукции. Они прогнозируют рост объема продаж DVD*дисков на легальном рынке на 30%.

С позиций теории спроса и предложения проанализируйте ситуацию на рынке видеопродукции. Дайте на содержательном уровне экономическое обоснование ожиданиям продавцов лицензионной видеопродукции. Почему им удастся потеснить пиратов, ведь цена на лицензионные DVD-диски будет все-таки выше цены пиратских дисков?

Кейс № 8. Инфраструктура бизнеса

В информационной программе «Сегодня», журналист телеканала НТВ в репортаже о состоянии мирового рынка нефти говорил о том, что в результате роста мировых цен на нефть следует ожидать падения мирового спроса на этот ресурс.

Что видится некорректным в высказывании журналиста? Как правильно формулировать утверждение о последствиях для мирового рынка повышения цены на нефть?

Урок для МАОУ СОШ №47

Школа № 47

Класс: 11 «Б»

ФИО учителя: Боркова Светлана Сергеевна

Название программы по экономике: Финансовая грамотность: : материалы для учащихся 11 классов общеобразовательной организации, автор Игорь Липсиц

Тип урока: усвоение новых знаний

Тема: Бизнес

Основные понятия: бизнес, предпринимательство, субъекты бизнеса, бизнес-план.

Основные умения: получить новые знания о составлении бизнес-плана, узнать об известных предпринимателях России.

Цель: познакомить учащихся с понятием бизнеса и научиться отличать его от предпринимательства.

Задачи:

- Обучающая: познакомить учащихся с понятием бизнес, предпринимательство.
- Развивающая: развитие внимания, памяти, речи, логического мышления и навыков составления бизнес-плана, умения анализировать информацию, обучение навыкам аргументации выводов.
- Воспитательная: формировать навыки самостоятельности, аккуратности, умения работать в команде, выработать соответствующие навыки и умения у учащихся экономического образа мышления и потребности в овладении знаниями и умениями составления бизнес-плана, которые будут востребованными в повседневной жизни.

1 этап. Организационный момент.

Здравствуйте! Садитесь!

Отметить отсутствующих.

Сегодня мы с вами будем говорить о том, что такое бизнес и предпринимательство, есть ли разница в этих понятиях, а также попробуем с вами составить свой личный бизнес план. (Сообщение задач)

Активизация учебной деятельности школьников с помощью мозгового штурма:

Ответьте на следующий вопрос: Как вы думаете, что такое бизнес?

Переход ко 2 этапу. Основная часть.

Изучение нового материала.

На слайд выводится понятие: Бизнес - инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств, ставящая главной целью получение дохода.

А теперь, кто считает, что бизнес и предпринимательство – это одно и то же, хлопните в ладоши один раз. Те, кто считает, что есть разница – два.

А теперь зарисуем в тетради следующее:



Итак, с помощью данных картинок, назовите сходства и различия понятий.

Делим класс на две группы (два ряда справа – одна группа, два слева – вторая). Задание: первая группа думает над тем, какие еще отличия есть у данных понятий, а вторая находит общие черты. Результаты записываются на листок, оглашаются и сдаются преподавателю.

Примеры отличий бизнеса от предпринимательства: для организации предпринимательской деятельности требуется фантазия, творческий подход и новые идеи, чего не требует бизнес; бизнес предполагает серьезный разворот, крупный бизнес можно смело назвать основой государственной экономической политики, а предпринимательство – деятельность малого и среднего масштаба.

Кто же является субъектами бизнеса? Для ответа поднимайте руку.

Итак, субъекты бизнеса:

1. Предприниматели, которые осуществляют инициативную деятельность на свой риск и под свою индивидуальную экономическую и юридическую ответственность (коллективы предпринимателей предпринимательские ассоциации);
2. Работники осуществляют трудовую деятельность по найму, а также профсоюзы;
3. Индивидуальные и коллективные потребители продукции;
4. Органы государственной и муниципальной власти и управления являются субъектами бизнеса в тех случаях, когда они выступают непосредственно участниками сделки, а также государственные служащие.

Вопрос классу: «Популярен ли бизнес в России?»

Стоит отметить, что за последние годы в Российской Федерации заметно активизировался процесс развития малого и среднего бизнеса. По

мере преодоления последствий мирового экономического кризиса все более увеличивается потребность в формировании нового поколения молодых предпринимателей, способных играть более активную роль в экономике, бизнесе и обществе в целом. Развитие предпринимательской деятельности в молодежной среде является одним из приоритетных направлений поддержки и развития малого предпринимательства в стране, это значит, что любую вашу предпринимательскую деятельность государство будет поддерживать. У каждого есть шанс, стоит только начать.

Конечно, не все предприниматели успешны. Наиболее высокие шансы у тех, кто отличается новаторством, достаточно уверен в себе и готов взять на себя обоснованный риск. Если вы готовы пойти на риск, креативны, у вас есть уйма оригинальных идей и огромное желание, то из вас получится отличный предприниматель.

Существующие программы поддержки государства в сфере молодежного предпринимательства предоставляют достаточно большие возможности и обеспечивают конкурентоспособность молодежных проектов. Знаете ли вы это?

У нас в стране существует система поддержки, которая поможет каждому молодому человеку начать свой собственный бизнес. Федеральное агентство по делам молодежи инициировало проект «Ты - предприниматель», предполагающий реализацию системы мероприятий (программы), которая позволит любому желающему пройти весь путь «от идеи до бизнеса». Любой желающий, в том числе и вы, может подать заявку на участие в программе.

В нашем городе проходят мероприятия, связанные с предпринимательством, например, бизнес - игры, конкурсы бизнес-проектов, мастер-классы, форумы и др. Участвовали ли вы в таких мероприятиях?

Наверно, каждый из вас мечтает создать свой бизнес, но не знает как. Стоит начать с создания бизнес – плана! Итак, это будет вашим домашним заданием.

3 этап. Домашнее задание:

Разделиться на команды по 3 человека. Придумать свой бизнес и составить свой бизнес-план по пунктам ниже.

Основные этапы разработки бизнес - плана:

1. Выбор продукции и (или) услуг, которые будут предложены на рынок;
2. Исследование среды, в том числе рынка вашего будущего бизнеса;
3. Выбор места расположения вашего будущего бизнеса;
4. Прогнозирование объемов доходов и продаж вашей продукции и (или) услуги;
5. Определение производственных параметров вашего будущего бизнеса (помещение, оборудование, поставщики материалов, контроль качества и управление);
6. Разработка ценовой и торговой политики, выбор способов рекламы и продвижения товаров;
7. Обоснование выбора формы организации бизнеса, характеристика владельцев фирмы и основных руководителей, определение качества персонала, организационной структуры, форм и условий оплаты труда;
8. Описание потенциальных рисков вашего будущего бизнеса и поиск действий, которые могли бы свести их к минимуму;
9. Анализ предполагаемой прибыли и убытков, анализ состояния наличности и разработка балансовой ведомости;
10. Написание выводов, содержащих основные положения вашего бизнеса.

Бизнес – план оформляем в виде презентации.

Еще одно домашнее задание: сделать презентацию об известных предпринимателях/бизнесменах России. Рассказать о том, как они стали предпринимателями и какой путь прошли?

4 этап. Подведение итогов. Конец урока:

- С каким главным новым понятием вы познакомились на занятии?

- Бизнес!

- А еще?

- Предпринимательство и бизнес-план.

Рефлексия: « Ребята, а сейчас каждый из вас вытянет бумажку с предложением, но оно не закончено, вам нужно будет его продолжить. Итак, попробуем...»

Варианты незаконченных предложений для рефлексии:

Сегодня на занятии я узнал...

Для меня было важно узнать...

Теперь я могу...

Сегодня на занятии для меня было легко...

Сегодня на занятии для меня было самым тяжелым...

Сегодня мне понравилось...

Деловая игра «Создание фирмы»

ВУЗ: ПГГПУ

Число участников: команды по 4-5 человек.

Задания оценивают жюри – приглашенные студенты и руководитель.

Материалы и оборудование: проектор, компьютер, листы, канцелярские товары.

Призы: грамоты, конфеты.

Мероприятие проводится в форме игры по курсу «Основы бизнеса». В игре учащиеся должны создать свою собственную фирму: придумать ей название, слоган, логотип, рекламу.

Цель: формирование экономического мышления.

Задачи:

- способствовать формированию находчивости, сообразительности, экономической грамотности, закрепить и осмыслить изученный материал; закрепить умения анализировать;

- развивать познавательную активность и творческое начало личности, критического мышления и адаптивные возможности к изменяющимся внешним условиям;

- совершенствование методики воспитательного воздействия на личность обучающегося через групповые и игровые формы, воспитание интереса к игре, предмету экономике, уметь применять знания экономических понятий в жизни.

Сценарий:

На сцене сидит 1 ведущий и смотрит картинки известных брендов. Выходит 2 ведущий.

В2: Привет, чем ты тут занимаешься?

В1: Да вот, хочу свою фирму создать, изучаю.

В2: Какую фирму ты хочешь открыть?

В1: Не знаю.

Тип 1

В2: Давайте и мы с вами попробуем. И первое, что нужно сделать – придумать, что ваша команда будет производить, что откроет (кафе, производство телефонов, магазин игрушек и т.д.) Время на подготовку 5 минут.

В2: Итак, думаю, после столь бурного обсуждения команды определились. Каким бизнесом решила заняться команда?

Хорошо, у нас тут уйма прекрасных идей.

(обращается к В1) А ты уже придумал, каким делом будешь заниматься?

В1: Да, я открою кафе.

В2: Подожди –ка, кого-то ты мне напоминаешь (ведущий выходит в джинсах и серой водолазке). Точно! Стив Джобс.

В1: Да-а. Есть "легенда" по которой основатели компании долго не могли придумать хорошее название своему "детищу". После нескольких часов "мозгового штурма" Стив Джобс сказал: если через два часа не придумаем название, назовем "Яблоком".

Если я буду выглядеть как Стив Джобс, то обязательно придумаю такое название, благодаря которому мое кафе станет самым популярным.

Ребята, а вы уже придумали название своей фирме? Нет? Так чего же вы ждете? Придумывайте, я тоже пошла.

Тип 2

В2: ребята, думаю нам стоит прислушаться к совету. У вас есть 5 минут, чтоб придумать название вашей фирме. Пусть креативное мышление поможет вам придумать незабываемое название.

Команды придумывают название своему делу и пишут его на плакате.

Выходит второй ведущий, к нему выбегает первый и кричит: Just Do It и бегаем по кругу.

В2: Стой! Остановись. Что с тобой? Зачем ты бегаешь?

В1: Я придумала название для своего кафе. Кафе «Дрова». Классно, правда?

Второй ведущий молчит.

В1: А бегаю, потому что слоган хочу придумать, вот в кроссовки найк мне помогут, у них хороший слоган (джаст ду ит).

В2: А это обязательно?

В1: Конечно, я побежал дальше придумывать.

В2: А мы с вами и без «волшебных» кроссовок справимся с этим делом. На создание слогана у вас есть 5 минут.

Но перед тем, как вы начнете, я вам напомню основные моменты в создании слогана.

Слоганом называют короткую, хорошо запоминающуюся, эмоционально заряженную фразу, которая может быть использована как общий девиз компании так и создана для рекламы отдельных услуг и товаров.

1. Девиз должен быть изящным, лаконичным (не больше 6-10 слов), оригинальным и легким для запоминания. Он должен соответствовать позиционированию марки и включать в себя ее название.

2. Необходимо учитывать целевую аудиторию и ее основные особенности (привычки, общие интересы, стиль ведения разговора). Так, к примеру, если компания Wella разрабатывает косметические средства для женщин разного возраста, то и ее слоган гласит: «Wella – Вы великолепны». В то время как в рекламе внедорожника Land Rover звучит слоган: «...и целого мира мало».

3. Используйте дружественные слова, добрые обещания, создавайте иллюзию близости и контакта с потребителями. Примером может послужить слоган Johnson&Johnson: «Мы заботимся о вас и вашем здоровье». Можно даже выстраивать девиз как отзыв от имени потребителя: «Макдональдс. Вот, что я люблю».

4. Люди более восприимчивы ко всему позитивному. Поэтому помните, что в слогане не место снисходительному, высокомерному или пренебрежительному тону. Он не должен быть вульгарным или неэтичным. Также в нем не должно быть и отрицаний.

5. Слоган должен производить неизгладимое впечатление на потенциальных клиентов. Однако чтобы заинтересовать их он обязан быть оригинальным. К сожалению, текст многих девизов практически идентичен. Чтобы избежать шаблонности специалисты советуют отказаться совершенно изношенных слов и словосочетаний. К таким можно отнести слова: блаженство, мечта, качество, ощущение, наслаждение, решение, идея. Не стоит употреблять и такие прилагательные как: уникальный, истинный, правильный, эксклюзивный, верный, безупречный. Если без них сложно представить концепцию определенного слогана, то использовать их стоит исключительно в оригинальном обрамлении.

Тур 3

Команды придумывают слоган для своего дела.

Не спеша выходит первый ведущий, попивая пепси, садится на стул, сидит с мечтательным видом.

В2: Ты чего прохлаждаешься? Или желание создать свой бизнес пропало?

В1: Я не прохлаждаюсь, я жду вдохновение.

В2: Какое еще вдохновение?

В1: Вдохновение, чтоб придумать такой же узнаваемый логотип (показывает на логотип пепси).

В2: А как же слоган?

В1: С этим уже давно все решено. Вот, послушай: «На дворе трава, на траве дрова, а в желудке еда!»

Так что не отвлекай меня своими глупыми вопросами!

Встает, размышляя, уходит.

В2: А про логотип мы с вами и не вспомнили. Давайте устраним этот пробел. На создание логотипа у вас есть 15 мин.

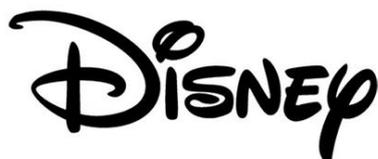
Напоминаем вам, что логотип — это знак (изображение, текст), который является отличительным элементом фирмы.

Существует 5 видов логотипов:

1. Символические,



2. Текстовые,



3. Эмблемы (включают в себя название фирмы),



4. Буквенно-цифровые,



5. Комбинированные



Логотип должен быть:

- простым (минимум деталей, цветов, шрифтов);
- запоминающимся (бросаться в глаза);
- долговечным;
- универсальным (отлично смотреться в разнообразной среде – на бланке компании, в рекламе, на сайте, в приложениях; и в разных размерах);
- соответствующим сфере деятельности;
- уникальным.

Так же не нужно забывать о важности шрифта и цвета, который вы используете. Они воздействуют на подсознание. С помощью них можно вызвать определенные чувства и эмоции у человека.

Тур 4

Команды придумывают и рисуют логотип своей фирмы.

Выходит первый ведущий с листами и ручкой в руках, думает, что – то пишет, зачеркивает, комкает и выбрасывает лист. И так снова и снова.

В2: Ты что тут мусоришь? Пытаешься логотип нарисовать и никак не получается?

В1: Вообще – то, логотип у меня уже готов! (показывает свой логотип)

В2: Или ты решил вместо бизнеса поэзией заняться?

В1: Чтоб почувствовать себя поэтом, нужно всего то попробовать рекламу своей продукции создать, чем я и занимаюсь (раздраженно), а ты меня отвлекаешь.

Уходит.

Тип 5

В2: Ну что ж, ребята, и правда, для того, чтоб весь мир узнал о вашем деле, нужно его прорекламирровать. Давайте попробуем это сделать. На это у вас есть 15 мин.

Команды пишут рекламу своего товара.

Заключение

В2: Ребята, вы все большие молодцы! Вы стали настоящими профессионалами и поняли, что просто придумать, чем ты будешь заниматься недостаточно. Есть еще множество атрибутов, таких как название, логотип, слоган, реклама, которые необходимы для того, чтоб твоя фирма стала узнаваема. Вы на себе ощутили, как сложно они создаются.

Награждение. Каждая команда получает грамоты и сладкий приз.

Интерактивная лекция «Сущность и функции бизнеса»

Первая цель - качество, а прибыль сама придет.

Сирил Норткот Паркинсон

Приветствие.

Вопрос группе: «Как вы думаете, о чём говорил С. Н. Паркинсон?»

«Правильно, высказывание Паркинсона о бизнесе, и это тема нашей лекции».

Стоит разобрать понятие бизнеса подробнее.

Бизнес — это любой вид деятельности в сфере общественного производства, приносящий доход или иные личные выгоды.

Задание: «Поднимите руки те, кто считает, что если я придумаю новый продукт и начну его выпускать, то это и будет моим бизнесом?»

Стоит отметить, что бизнес и предпринимательство, хоть и схожи, но имеют принципиальные отличия.

Итак, предпринимательство – это процесс создания чего-то нового, чего не было раньше. В основе бизнеса же – уже готовая модель, которую кто-то создал до вас.

Вопрос группе: «Как вы думаете, одинаковы ли риски в бизнесе и в предпринимательстве?»

«Нет, риски в предпринимательстве значительно выше, чем в бизнесе, так как любой бизнес – уже проверен кем-то, а в предпринимательстве дело идет с нуля».

Задание: разделить на две группы, выбрать в каждой группе капитана. Первая выделяет свойства, присущие только бизнесу, а вторая – предпринимательству, а также каждая группа должна определить общие черты. После, капитаны групп выступают с ответами, и идёт общее обсуждение по поводу сходств.

Можно выделить следующие ключевые различия бизнеса от предпринимательства:

- в предпринимательстве идет реализации новых идей и инноваций, а бизнес ведётся по готовой модели и не создает ничего нового;

- у предпринимательства риск значительно выше, так как готовая модель бизнеса проверена временем и доказала свою жизнеспособность, и риски, связанные с ведением бизнеса в значительной степени ниже, чем при организации собственного, принципиально нового дела;

- для организации предпринимательской деятельности требуется незаурядная фантазия, творческий подход и фонтан новых идей, чего не требует бизнес;

- еще одно отличие в том, что бизнес предполагает серьезный разворот, крупный бизнес можно смело назвать основой государственной экономической политики. А предпринимательство – деятельность малого и среднего масштаба;

- для организации предпринимательского дела его владелец вкладывает собственные средства, а бизнес, особенно крупный, зачастую поддерживается государством и базируется на уже имеющихся мощностях.

Вопрос группе: «Не кажется ли странным, что государство больше поддерживает бизнес, чем предпринимательство? Неужели создание инноваций не нужно государству?»

Выслушивается мнение каждого из учащих по желанию, а также преподаватель высказывает и своё мнение на этот счет: «Возможно, что государству нужна стабильность и уверенность в надежности и процветании поддерживаемого им бизнеса; государство боится провалов, что свойственно новым проектам. Если же новый проект будет ждать успех, то государство начнёт финансировать его для дальнейшего развития».

Дискуссия на тему «Способствует ли предпринимательство экономическому росту страны?».

Политики и экономисты возлагают большие надежды на рост предпринимательств и видят в нем источник формирования среднего класса, роста занятости, диверсификации производственных процессов, привлечения инвестиций, трансферта технологий в реальную экономику и стимулирования инноваций. Считается, что чем выше уровень предпринимательской активности в стране, тем активнее происходит экономический рост и развитие, и наоборот.

Однако статистические данные демонстрируют прямо противоположные результаты. Высокие значения предпринимательской активности присутствуют в бедных странах в связи с отсутствием возможностей трудоустройства по найму, вовлеченностью детей и женщин на рынок труда, высокой мобильностью продавцов и кустарным характером производства. По сути, речь идет о примитивных видах уличной торговли и производства продуктов питания, а также оказании элементарных услуг.

В странах с высоким подушевым ВВП ситуация прямо противоположная. Большая часть населения является наемными работниками в крупных компаниях и корпорациях. То есть, спад предпринимательства часто обусловлен созданием крупных предприятий, появлением ориентированных на экспорт транснациональных корпораций, конкурирующих на международном уровне. Однако в последнее время в экономически развитых странах происходит оживление предпринимательской активности, но, в отличие от бедных стран, в сфере инноваций и с отсутствием границ.

Домашнее задание: найти и записать функции бизнеса, а также отметить наиболее важную из них по вашему мнению.