

Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования
«Центр детского творчества «Мастер плюс» городского округа Самара
(МБУ ДО «ЦДТ «Мастер плюс» г.о.Самара)



Директор МБУ ДО «ЦДТ «Мастер плюс»
г.о. Самара
М.В.Сокур
«08» апреля 2025 г.

Программа принята на основании решения
Методического совета
Протокол № 1 от «08» апреля 2025 г.

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Алгоритмика»

Направленность: естественнонаучная

Возраст обучающихся: 13 - 18 лет

Срок реализации программы: 1 год

Разработчик:

Васильева Марина Васильевна,
педагог дополнительного образования,
Литвинова Ольга Олеговна,
методист

Самара, 2025 г.

Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования
«Центр детского творчества «Мастер плюс» городского округа Самара
(МБУ ДО «ЦДТ «Мастер плюс» г.о.Самара)



УТВЕРЖДАЮ

Директор МБУ ДО «ЦДТ «Мастер плюс»
г.о. Самара

_____ М.В.Сокур

«08» апреля 2025 г.

Программа принята на основании решения
Методического совета
Протокол № 1 от «08» апреля 2025 г.

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа

«Алгоритмика»

Направленность: естественнонаучная

Возраст обучающихся: 13 - 18 лет

Срок реализации программы: 1 год

Разработчик:

Васильева Марина Васильевна,
педагог дополнительного образования,
Литвинова Ольга Олеговна,
методист

Самара, 2025 г.

Паспорт программы

Направленность образовательной деятельности	Естественнонаучная
Уровень освоения содержания предметной деятельности	Базовая
Уровень организации педагогической деятельности	Учебно-исследовательская
Форма организации детских формирований	Групповая
Возраст обучения детей	Основное общее и среднее (полное) общее образование
Срок реализации программы	1 год
Масштаб реализации	Учрежденческая
По контингенту обучающихся	Общая
По степени творческого подхода	Репродуктивно-творческая
Степень реализации программы	Реализована полностью
Нормативный часовой объем за год	4 часа в неделю, 144 часа в год.
Количество детей в группе	Не менее 10 чел.

Краткая аннотация

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Алгоритмика» предназначена для обучающихся 13 – 18 лет, проявляющих интерес к экономике. В результате обучения дети узнают о роли экономики в деятельности человека, познакомятся с экономическими системами, производительностью в экономике, роли государства в экономике, ознакомятся с основами предпринимательства, менеджмента, маркетинга, познакомятся с рынком труда и заработной платой, узнают, что такое деньги и банковская система, ценные бумаги и защита прав потребителей, научатся давать характеристику различным экономическим системам, применять знания в банковской сфере.

1. Пояснительная записка

Программа разработана согласно требованиям следующих нормативных документов:

- Федеральный Закон Российской Федерации от 2.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Концепция развития дополнительного образования детей до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 31.03.2022 № 678-р;
- Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам (утвержден приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 № 629);
- Стратегия развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.05.2015 № 996-р);
- Устав муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования «Центр детского творчества «Мастер плюс» городского округа Самара;

Информатика и экономика как динамично развивающиеся науки становятся одной из тех отраслей знаний, которые призваны готовить современного человека к жизни в новом информационном обществе.

Все большее число людей все чаще и чаще сталкиваются с необходимостью обработки постоянно возрастающего объема экономической информации. Все большее число родителей, учителей и обучающихся приходят к убеждению, что в результате полученных знаний об экономической составляющей различных процессов и приобретенных навыков работы дети будут лучше подготовлены к жизни в быстро меняющемся мире.

Современный молодой человек должен обладать умениями и навыками планирования своей деятельности, поиска информации, необходимой для решения стоящих перед ним задач, проектирования и построения информационных моделей, дисциплины общения, использования современных технических средств жизни – в быту, на производстве, в творчестве, профессиональной деятельности.

Настоящая ситуация в обществе требует от формирующейся личности способность к быстрому реагированию на изменяющиеся условия, к самостоятельному мышлению, к применению самостоятельных решений.

Главным в развитии творческих способностей являются вопросы самостоятельного мышления, осознанного подхода ребенка к своей деятельности. Чем раньше в человеке начать развивать его экономические способности, тем лучше.

Старшие школьники уже имеют некоторый жизненный опыт и определенную степень интеллекта, способности к воображению и психологическому восприятию окружающего мира, поэтому в этом возрасте лучше всего закладывать основы творческого мышления, которое необходимо для развития экономических способностей.

Главным в развитии экономической способностей детей должны стать не умственные способности, а потребность их применять, улучшать свою деятельность.

Каждый обучающийся в силу своих индивидуальных и личных особенностей обладает разным уровнем экономических способностей. И реализация данной программы помогает обучающимся частично подняться до среднего (эвристического) уровня экономических способностей. У детей должна появиться интеллектуальная инициатива в той или иной степени. Имея достаточно надежный способ работы, обучающиеся должны сопоставлять между собой отдельные задачи и стремиться к поиску более эффективных способов их решения, к усовершенствованию своей деятельности.

Программа «Алгоритмика» способствует развитию индивидуальной экономической деятельности, реализации природных склонностей и способностей, предоставляет обучающимся возможность выбора интересующей сферы.

Актуальность и новизна общеразвивающей программы «Алгоритмика» заключена в том, что содержание учебного материала представлено модулями, позволяющими увеличить ее гибкость и вариативность. Модульность, как и разноуровневость, позволяет более вариативно организовать образовательный процесс, оперативно подстраиваясь под интересы и способности обучающихся. Модульная образовательная программа «Алгоритмика» дает обучающемуся возможность выбора модулей, нелинейной последовательности их изучения.

Общеразвивающая программа «Алгоритмика» рассчитана на экономическую деятельность детей и предусматривает возможность самостоятельного освоения детьми программы при непосредственном курировании педагога.

Данная программа помогает частично решать проблему индивидуализации воспитания и обучения, сориентированности базового образования на практическое применение в жизни. Она строится на удовлетворении познавательного интереса ребенка в мире экономики и информатики, расширении информированности в данной образовательной области, обогащении навыков общения и умений совместной деятельности в освоении программы.

Программа ориентирована на широкое обобщение самых разнообразных аспектов применения экономических вычислений, призвана способствовать изучению обучающимися самых разнообразных программных средств и систем.

В программе предусмотрен разумный баланс теоретических и практических занятий, модификация отдельных тем, изменение порядка изложения тем.

При реализации программы учитываются следующие моменты:

- у ребят вырабатывается положительная мотивация, желание участвовать в занятиях, играх,
- психологическая обстановка на занятиях доброжелательная, максимально способствует раскрепощению воображения, фантазии, снятию психологических зажимов у детей,
- между педагогом и детьми устанавливается контакт, взаимопонимание и взаимодоверие. Дети не боятся педагога, его оценки их действиям. Педагог настраивает детей на занятия так, чтобы они не боялись сделать что-то неправильно или плохо, потому что чем свободнее и раскованней будут дети на занятиях, тем больших успехов в творческом развитии можно добиться,
- зная, что важное влияние на развитие творческих способностей оказывает коллективная работа, педагогу следует добиваться того, чтобы при обсуждении результатов ребята внимательно слушали друг друга, что дает им возможность обогатить свое воображение не только собственным, но и чужим – коллективным опытом,

– проведение на каждом занятии оздоровительной пятиминутки, за проведение которой несут ответственность сами дети по желанию, дает возможность проявить свою смекалку, самостоятельность.

Начальная профориентация

Самарская область имеет высокую плотность насыщения промышленными объектами с высокотехнологическим оборудованием в разных отраслях: автомобильной, космической, химической, электротехнической, информационной, что обязывает развивать в наших детях стремление к технике, ведь они – наше будущее.

Технический моделизм – это самые современные технологии, новейшие конструкционные материалы, где сочетается прочность конструкции при минимальном весе с отличными аэродинамическими характеристиками и красивыми формами, и все это воедино связано со спортом. Чтобы построить любую модель, необходимы навыки, знания, физическая подготовка, развитие которых надо начинать с детства.

Чтобы строить быстро, хорошо, дешево, нужны высококвалифицированные кадры. Начинать готовить кадры будущих инженеров надо еще со школьной скамьи. И здесь на помощь приходят учреждения дополнительного образования.

Дополнительное образование детей – необходимое звено в воспитании многогранной личности, в ее образовании, в ранней профессиональной ориентации. Дополнительное образование детей – необходимое звено в воспитании многообразно, разно направлено, наиболее вариативно.

Ценность дополнительного образования детей в том, что оно усиливает вариативную составляющую общего образования и помогает ребятам в профессиональном самоопределении, способствует реализации их сил, знаний, полученных в базовом компоненте.

Обучающиеся и их родители (законные представители) должны понимать важность целенаправленного раннего знакомства с миром профессий и уважительного отношения к любому труду, потребностью в получении знаний о многообразии профессий в современном мире.

Занимаясь в творческих объединениях по информатике, судо-, авиа- и автомоделированию, ребята знакомятся с историей возникновения моделей, основами теории моделей, знакомятся со специальными материалами, их

возможном применении. Словарь юных техников обогащается новыми словами, понятиями и терминами. Ребята учатся разбираться в классах и типах моделей, их устройствах, вооружении, бронировании и в других особенностях.

Учатся читать чертежи, разбираться в проекциях, делать эскизы.

В зависимости от способностей, психологических особенностей, темперамента и характера, от воспитания ребенка и привития ему ценности труда у детей формируется система знаний о профессиях, интересы и отношение к определенным видам деятельности.

Важно научить самому анализировать, мыслить, находить и принимать самостоятельные решения.

Необходимо развить у ребенка веру в свои силы путем поддержки его начинаний будь то в творчестве, спорте, технике и пр. Для этого педагоги дополнительного образования целенаправленно и последовательно занимаются вопросами ранней профессиональной ориентации обучающихся.

В результате ребята будут понимать, насколько многообразен мир профессий, какие личности и профессиональные качества нужно воспитывать в себе для успешного освоения выбранной профессии.

Обучающиеся творческих объединений технической направленности – резерв для IT-компаний, судо-, авиа- и автостроительных заводов и верфей, для высших и средних учебных заведений данного профиля.

Причем, как правило, студенты не перестают заниматься информационными технологиями, постройкой моделей судов, самолетов, автомобилей и в стенах учебных заведений, создают новые модели по собственным проектам, ставя перед собой новые задачи, основываясь на теоретических исследованиях, решая проблемы, стоящие перед строителями большого будущего страны.

Учреждения дополнительного образования входят в число образовательных организаций, через деятельность которых реализуется концепция развития Самарской области до 2030г. по приоритетным отраслевым кластерам, среди которых производство автомобилей и автокомпонентов, авиакосмическое машиностроение, водное сообщение.

Исходя из этого определяются цели и задачи общеобразовательных, общеразвивающих программ различных направлений Центра.

Цели программы:

Создание условий для формирования у обучающихся информационной культуры; развитие экономических способностей и логического мышления через составление и решение экономических задач

Задачи программы:

- ознакомить обучающихся с историей развития экономики
- дать знания по основам экономических вычислений
- развивать способности обучающихся с целью ориентации их на выбор профессий, связанных с экономической деятельностью,
- воспитывать дружный коллектив, способствовать активизации работы, использовать метод «КМД» (принцип взаимопомощи),
- обучить детей навыкам самостоятельного развития своих личных творческих способностей,
- способствовать развитию логического мышления, творческого воображения, сообразительности, памяти,
- повысить общий уровень эрудиции и интеллектуальных способностей детей,
- развивать самостоятельность мышления.

Реализация программы направлена на:

- Освоение содержания образовательной программы обучающимися – программа направлена на значительное качественное изменение их знаний, умений, навыков.
- Устойчивость интереса обучающихся – для поддержки и повышения устойчивого интереса обучающихся к выбранному направлению деятельности, стимулирования их творческой активности.
- Творческие достижения обучающихся – программа реализуется в целях достижения ими высоких результатов в мероприятиях различного уровня (учрежденческого, районного, городского, областного).

Обучающиеся должны знать:

- роль экономики в деятельности человека;
- экономические системы;
- производительность в экономике;
- государство в экономике;
- основы предпринимательства;
- менеджмент;

- маркетинг;
- рынок труда и заработная плата;
- деньги и банковская система;
- ценные бумаги;
- защита прав потребителей.

Обучающиеся должны уметь:

- давать характеристику различным экономическим системам;
- применять знания в банковской сфере;
- придерживаться экономических систем различных государств.

Образовательная программа «Алгоритмика» рассчитана на детей среднего и старшего школьного возраста и реализуется в течение 1 года. Группы комплектуются не менее, чем по 10 человек, проявляющих интерес к экономической деятельности.

При организации занятий, педагог использует элементы дифференцированного подхода. После проведения собеседования с обучающимися, опираясь на свой педагогический опыт, педагог может выделить менее или более способных детей. Все дети на занятии работают вместе. По ходу занятия они могут получать разные по сложности задания.

Педагог использует следующие виды дифференциации:

- дифференциация заданий по объему материала;
- дифференциация по самостоятельности;
- дифференциация по поведенческой реакции;

Дифференцированный подход в обучении позволяет добиться повышения качества знаний обучающихся, уровня их умений и навыков, исключается уравниловка детей.

Занятия проводятся с 1 сентября по 31 мая включительно. При комплектовании учебных групп можно формировать разновозрастные и смешанные группы, учитывая при этом основную мотивацию обучающегося, послужившую стимулом к занятиям: желание закрепить знания, желание в перспективе получить профессию по данному направлению или просто пока быть в коллективе сверстников.

Мероприятия по набору детей в группу начинаются в конце августа, чтобы в «День Знаний» (1 сентября) в парке или на школьной площадке уже можно было показать работы обучающихся в объединении с привлечением наиболее активных ребят.

Большая часть занятий проводится в учебном кабинете, но часть календарно - тематического плана отводится на внеучебную и воспитательную работу. Воспитательный компонент является важной составляющей частью образовательного процесса, в который заложены базовые ценности, способствующие всестороннему развитию личности обучающихся и их успешной социализации в современных условиях. Основные направления воспитательной работы с обучающимися включают в себя следующие компоненты воспитания: гражданское, патриотическое, духовно-нравственное, эстетическое, трудовое, физическое, экологическое и познавательное.

При планировании воспитательных мероприятий необходимо предусматривать, как отмечать индивидуальные заслуги ребенка и коллективные достижения группы, учитывать помощь старших детей младшим, что развивает навыки заботы о других и лидерские качества.

Интересные для личностного развития ребенка совместные мероприятия позволяют вовлекать в них детей с разными потребностями, дают им возможность для самореализации, устанавливают и укрепляют доверительные отношения.

В дни школьных каникул работа в объединении проводится по обычному расписанию и включает в себя экскурсии, посещение музеев, знакомство с историей старой Самары, пешие экскурсии по городу, посещение выставок.

Кроме работы с детьми, педагог, реализующий данную программу, уделяет особое внимание работе с родителями, чья помощь очень ценна. Педагог изучает воспитательные возможности семьи, социального окружения обучающегося для дальнейшего построения взаимодействия и сотрудничества, изучает психологическую комфортность условий образовательного процесса для оптимального достижения образовательных результатов.

Работа педагога с родителями осуществляется, в основном, в форме родительских собраний и индивидуальных собеседований. В рамках собеседований педагог и родители проводят совместный анализ физического и нравственного состояния учащегося. По итогам собеседования принимается совместное решение о том, что будет делать педагог, а что будут делать родители для того, чтобы их ребенок мог успешно развиваться и добиваться более высоких результатов. Помимо этого, родители могут принимать участие и помогать в организации совместных мероприятий, посещений выставок и концертов. Задача педагога – пробудить в родителях интерес к любимому делу своего ребенка и постоянно его укреплять.

Родители могут принимать участие и помогать в организации совместных мероприятий, посещений выставок и концертов. Задача педагога – пробудить в родителях интерес к любимому делу своего ребенка и постоянно его укреплять.

В основу программы заложен коммуникативный подход к изучению детьми английского языка, который учитывает результаты овладения детьми родного языка, где доказано, что имитация не является основным механизмом овладения языком в детском возрасте, и подтверждено стремление ребенка организовать свой язык, найти в нем закономерности, правила и действовать в соответствии с этими правилами.

Для успешной реализации программы учебный материал построен на следующих положениях:

Приоритет развития личности обучающихся (коммуникативного, когнитивного, социокультурного, эмоционального), осуществляемого в процессе овладения детьми языком как средством общения на межкультурном уровне.

Коммуникативный подход к обучению и изучению языка, основная функция которого состоит в создании условий коммуникации: мотивов, целей и задач общения;

Осознанное овладение детьми новым языком, в процессе которого происходит их когнитивное развитие, поскольку предполагает познание и осознание обучающимися языковых средств в их системе и коммуникативных функциях.

Изучение/обучение языку в контексте диалога культур, что обеспечивает социокультурное и когнитивное развитие личности младшего школьника.

Содержательная оценка обучающихся по программе должно включать в себя 4 компонента:

- доброжелательное отношение к обучающемуся как личности;
- положительное отношение к усилиям ребенка, направленным на решение задачи (даже если эти усилия не дали положительного результата);
- конкретный анализ трудностей, вставших перед детьми, и допущенных им ошибок;
- конкретные указания на то, как можно улучшить достигнутый результат.

Оценка должна включать в себя все эти компоненты, даже если результат работы обучающегося отрицательный.

При реализации программы применяются следующие формы и методы организации учебных занятий:

- Беседы, лекционные занятия, сообщения нацелены на создание условий для развития способности слушать и слышать, видеть и замечать, концентрироваться, наблюдать и воспринимать;
- Контрольные работы – помогают развивать способности излагать свою точку зрения, доказывать, логически мыслить;
- Устная индивидуальная проверка, различные конкурсы – помогают доводить образовательную деятельность до результата, фиксировать успех, демонстрировать достижения обучающихся, учат их достойно воспринимать достижение других людей и т.д.;
- Организация игровых ситуаций, состояний с активным движением – помогают приобретать привычки здорового образа жизни. Опыт взаимодействия, принимать решения, брать на себя ответственность.

Организация дистанционного обучения осуществляется через образовательную платформу Сферум, которая является закрытым безопасным пространством для учебы и общения педагогов, обучающихся и их родителей (законных представителей)

Учет психологических особенностей ребят и их дальнейшее развитие являются важнейшим условием успешности изучения и обучения английскому языку.

В целях создания дополнительных условий для эффективного развития обучающихся в общеразвивающей программе присутствуют элементы наставничества, которые предполагают регулярное взаимодействие педагога и ребенка в процессе обучения, воспитания и личностного развития. Ведь именно в младшем и подростковом возрасте у детей велика потребность взаимоотношения со взрослыми. Для результативной работы по данной программе, используются технологии и методики работы, которые позволяют раскрывать личностные внутренние и скрытые ресурсы через ситуации успеха. Необходимо постоянно помогать ребятам в познании себя, самопонимании, развитии способности ставить перед собой цели и задачи и добиваться успеха. А главное управлять собой, своими желаниями и поведением в социуме.

Независимо от того, какой вид наставничества выбран, оно должно быть в форме содружества и сотворчества старших (наставников) и младших (подопечных). Наставничество служит для накопления и передачи опыта, приучает к уважению старших, способствует созданию условий для преемственности поколений.

Критерии оценки достижения планируемых результатов

Оценка достижения планируемых результатов освоения программы осуществляется по трем уровням: высокий (от 80 до 100% освоения программного материала), средний (от 51 до 79% освоения программного материала), низкий (менее 50% освоения программного материала).

Уровни освоения	Результат
Высокий уровень освоения программы	Обучающиеся демонстрируют высокую заинтересованность в учебной, познавательной и творческой деятельности, составляющей содержание программы. На итоговом тестировании показывают отличное знание теоретического материала, практическое применение знаний воплощается в качественный продукт...

Средний уровень освоения программы	Обучающиеся демонстрируют достаточную заинтересованность в учебной, познавательной и творческой деятельности, составляющей содержание программы. На итоговом тестировании показывают хорошее знание теоретического материала, практическое применение знаний воплощается в продукт, требующий незначительной доработки.
Низкий уровень освоения программы	Обучающиеся демонстрируют низкий уровень заинтересованности в учебной, познавательной и творческой деятельности, составляющей содержание программы. На итоговом тестировании показывают недостаточное знание теоретического материала, практическая работа не соответствует требованиям.

Формы подведения итогов

Для подведения итогов в программе используются продуктивные формы: конкурсы, олимпиады; документальные формы подведения итогов реализации программы отражают достижения каждого обучающегося, к ним относятся: дневники достижений обучающихся, портфолио обучающихся и т.д.

2. Учебный план

Форма организации образовательного процесса первого года обучения является модульной. Содержание учебного материала состоит из 3 модулей: «Человек, информация, компьютер», «Компьютер – основной инструмент подготовки текстов», «Компьютерная графика». Каждый из модулей имеет свою специфику и направлен на решение своих собственных целей и задач. Обучение рассчитано на полную реализацию в течение одного года. Модуль разработан с учетом личностно – ориентированного подхода и составлен так, чтобы каждый ребенок имел возможность свободно выбрать конкретный объект работы, наиболее интересный и приемлемый для него.

№ п/п	Наименование модуля	Количество часов		
		теория	практика	всего
1.	Предмет экономической науки	14	50	64
2.	Основы предпринимательства	4	60	64
3.	Мой бизнес-план	4	12	16
Итого:		20	124	144

3. Учебно-тематический план

Учебно-тематический план модуля «Предмет экономической науки»

№ п/п	Наименование модуля	Количество часов		
		всего	теория	практика
1.	Что изучает экономическая наука	2	2	-
2.	Экономические системы (традиционная)	2	2	-
3.	Экономические системы (командная)	2	2	-
4.	Экономические системы (рыночная)	2	2	-
5.	Экономические системы (командная)	2	2	-
6.	Граница производственных возможностей общества	4	2	2
7.	Субъекты рыночной экономики	2	2	-

8.	Спрос и предложение, факторы на них влияющие	2	1	1
9.	Рыночное равновесие	2	1	1
10.	Эластичность спроса и предложения	2	1	1
11.	Собственность	4	2	2
12.	Законодательство о собственности	2	2	-
13.	Суверенитет производителя	2	2	-
14.	Доходы от продажи товаров и услуг	6	2	4
15.	Право собственности граждан	2	2	-
16.	Полезность	2	1	1
17.	Равновесие потребителя	2	1	1
18.	Семья	2	2	-
19.	Бюджет семьи	4	2	2
20.	Рыночная экономика как объект воздействия права	2	2	-
21.	Регулирование рыночных экономических отношений	4	2	2
22.	Цели и задачи экономической политики государства	2	2	-
23.	Бюджетная и налоговая системы РФ	2	1	1
24.	Рыночная конкуренция	6	2	4
Итого:		64	42	22

Содержание программы первого модуля

Тема занятия №1. Что изучает экономическая наука (2 часа)

Теория: Экономическая наука изучает способы удовлетворения постоянно растущих потребностей общества в условиях ограниченности ресурсов.

Она рассматривает три ключевых вопроса:

Что производить. Эксперты выявляют актуальные предложения, услуги и товары на рынках в определённой экономической системе.

Как производить. Специалисты выбирают эффективные технологии, оптимальную комбинацию ресурсов и способы их реализации.

Для кого производить. Исследователи изучают способы оплаты, портреты потенциальных потребителей конкретных услуг и товаров, а также рассчитывают валовой доход от производства.

Экономическая наука выделяет несколько уровней экономических отношений:

Микроэкономика. На этом уровне изучаются отдельные субъекты экономики: потребитель, домохозяйство, фирма, конкретные рынки.

Макроэкономика. На этом уровне изучается экономика страны в целом, как единый механизм. Предметом изучения являются масштабные экономические процессы: экономический рост, инфляция, безработица, государственное регулирование экономики.

Мировая экономика. На этом уровне изучается экономика всего мира: международная торговля, мировые финансовые кризисы, экономические союзы государств.

Тема занятия №2. Экономические системы (традиционная) (2 часа)

Теория: Традиционная экономика — экономическая система, в которой обычаи и традиции определяют практику использования ограниченных ресурсов.

Некоторые черты традиционной экономики:

- в основе производства лежит ручной труд, используются примитивные орудия труда;
- коллективная собственность;

- товарно-денежные отношения развиты слабо;
- государство не вмешивается в экономику;
- выбор способов и средств производства опирается на традиции;
- натуральное хозяйство;
- зависимость от природных условий.

Примеры стран с традиционной экономикой: Бурунди, Бангладеш, Афганистан.

Благодаря преобладанию традиций общество с такой системой сохраняет стабильность, культурное своеобразие. Но его развитию препятствует сопротивление инновациям, поэтому оно экономически не защищено.

Тема занятия №3. Экономические системы (командная) (2 часа)

Теория: Командная экономика (другие названия: командно-административная, плановая, централизованная) — экономическая система, в которой главную роль в регулировании играет государство.

Некоторые особенности командной экономики:

Государство определяет, какую продукцию и в каком количестве следует производить, для кого производить и как производить.

Преобладает государственная собственность на все основные средства производства.

Нет рынка, его заменяют централизованное планирование, распределение и снабжение.

Произведённая продукция считается товаром, но цены на неё устанавливает государство.

Основа мотивации производителей — выполнение государственного плана.

Определение размеров и сроков выплаты заработной платы контролируется государством.

Некоторые преимущества командной экономики:

сравнительно стабильное развитие экономики;

возможность постановки перед экономикой социальных целей и их достижения;

отсутствие резких перепадов в уровнях доходов населения между его различными группами;

возможность поддержания стабильного уровня занятости населения.

Некоторые недостатки командной экономики:

отсутствие свободы выбора товаров для продавцов и покупателей — всё заранее запланировано и распределено;

необходимость создания большой, сложной бюрократической структуры экономического управления;

субъективность в управлении экономикой, которая приводит к несбалансированности и непропорциональному развитию отраслей;

отчуждение собственников (населения) от объектов собственности (средств производства) и отсутствие конкуренции, которая приводит к безынициативности работников.

В современном мире командная экономическая система не встречается в чистом виде. Однако её отдельные элементы можно встретить в разных странах.

Тема занятия №4. Экономические системы (рыночная) (2 часа)

Теория: Рыночная экономическая система — это комплекс взаимосвязанных правил, норм и отношений, которые определяют процесс производства, распределения и потребления материальных и нематериальных благ в конкретном обществе.

Основные черты рыночной системы:

Многообразие форм собственности. Характерно наличие нескольких видов форм собственности, включая частную, муниципальную, государственную и иные формы. При этом главенствующую роль играет частная собственность.

Свобода предпринимательской деятельности. Предприниматели производят продукцию, оказывают услуги и выполняют работы с целью извлечения прибыли.

Свободное ценообразование. Цены на продукцию, работы и услуги определяются продавцами самостоятельно на основе текущего спроса и текущего предложения.

Конкуренция. Предполагает борьбу производителей за покупателя.

Государство минимально вмешивается в рынок. Оно устанавливает правила торговли, права и обязанности участников, но не может ограничивать цены на отдельные товары или объём их продаж.

Рыночная система характеризуется: стимулированием заинтересованности в труде, эффективным использованием ресурсов, повышением качества продукции и услуг, стимулированием использования новых технологий производства. Однако такая система грозит усилением социального неравенства, несёт в себе риски нестабильности экономики, частых кризисов, инфляции, безработицы.

Тема занятия №5. Экономические системы (командная) (2 часа)

Теория: Командная экономика — экономическая система, в которой все экономические решения принимаются центральным правительством. Государство контролирует производство, распределение и потребление товаров и услуг.

Некоторые характеристики командной экономики:

Централизованное планирование. Государство разрабатывает и контролирует экономические планы. Государственная собственность. Большая часть средств производства принадлежит государству. Отсутствие рыночных механизмов. Цены и производство не определяются рынком. Ограниченная свобода выбора. Индивидуальные предприниматели ограничены в своей деятельности. Принудительное распределение. Ресурсы распределяются согласно планам, а не рыночным силам.

Некоторые преимущества командной экономики:

Равномерное распределение ресурсов. Государство стремится к равномерному распределению благ, что позволяет снижать социальное неравенство.

Централизованное планирование крупных проектов. Благодаря централизованному управлению государство может эффективно реализовывать крупные инфраструктурные проекты.

Экономическая стабильность. В условиях командной экономики отсутствуют резкие экономические колебания и кризисы, характерные для рыночных экономик.

Некоторые недостатки командной экономики:

Низкая эффективность. Отсутствие конкуренции и рыночных стимулов приводит к низкой эффективности производства.

Бюрократизация. Централизованное планирование сопровождается сложной бюрократической системой, что замедляет принятие решений и инновации.

Ограничение личной свободы. В командной экономике ограничиваются права и свободы предпринимателей и граждан.

Командная экономика получила широкое распространение в первой половине XX века, особенно в Советском Союзе и других социалистических странах. В современном мире командная экономическая система не встречается в чистом виде, но её отдельные элементы можно встретить в разных странах.

Тема занятия №6. Граница производственных возможностей общества. (4 часа)

Теория: Граница производственных возможностей общества (кривая производственных возможностей) — это комбинации объёмов производства товаров (услуг), которые могут быть достигнуты в условиях полного использования фиксированного набора ресурсов и доступных технологий.

Наглядно кривая представляется в двухмерном координатном пространстве. Любая точка, лежащая на ней, характеризует альтернативную комбинацию производства двух благ при полном и эффективном использовании доступных ресурсов. Точки, лежащие за пределами кривой, недостижимы в условиях существующих технологий и располагаемого объёма ресурсов. Любая точка, лежащая внутри кривой, показывает, что некоторые ресурсы не задействованы или использованы не самым лучшим образом.

В рамках границы производственных возможностей можно увеличивать производство одного товара только путём уменьшения производства другого товара.

Увеличение этого предела возможно с помощью перестройки экономической системы, открытия новых технологий или привлечения иных видов ресурсов.

Практика: Решение задач на тему «Граница производственных возможностей общества».

Тема занятия №7. Субъекты рыночной экономики. (2 часа)

Теория: Субъектами рыночной экономики являются участники рыночных отношений по производству, распределению и реализации произведённой продукции и материальных благ.

Основные субъекты рыночной экономики:

Домашние хозяйства. Отдельные люди и целые семьи в качестве физических лиц. Они предоставляют принадлежащие им ресурсы (труд, земля, капитал) для осуществления процесса производства, а на полученные в результате этого доходы покупают товары и услуги для личного потребления. Предприятия (фирмы). Это организации, концентрирующие и использующие ресурсы для производства товаров и/или услуг с целью получения прибыли. На деньги, вырученные от продажи выпущенных товаров (услуг), они закупают новые ресурсы у домашних хозяйств.

Государство (правительство). Оно собирает налоги с домохозяйств и фирм, а затем использует средства государственного бюджета для закупки товаров, на содержание государственного сектора экономики, на социальные выплаты (пенсии, стипендии, пособия) и т. п.

Тема занятия №8. Спрос и предложение, факторы на них влияющие. (2 часа)

Теория: Спрос — это объём товаров или услуг, который потребители готовы и способны приобрести в течение ограниченного промежутка времени. Предложение — это объём произведённой продукции, который производитель готов продать потребителю по определённой цене.

Некоторые факторы, влияющие на спрос:

Цена товаров и услуг. Чем ниже стоимость, тем больше людей готовы купить товар, и наоборот. Например, в «чёрную пятницу» резко растёт спрос на товары с большими скидками.

Доходы потребителей. Чем больше люди зарабатывают, тем больше и активнее покупают. Например, во время экономического подъёма в стране граждане чаще покупают недвижимость и автомобили.

Тренды. Новые тренды и изменения в образе жизни могут увеличить спрос. Например, популярность здорового питания стимулировала рост спроса на продукты без сахара.

Сезонность. В разное время года спрос на товары меняется. Например, кондиционеры и купальники чаще покупают летом, а тёплую одежду и обогреватели — зимой.

Доступность аналогов. Например, Алёна мечтает об оригинальных кроссовках Nike, но не имеет нужной суммы, поэтому выбирает аналог по цене значительно ниже.

Дефицитность. Наличие на рынке ограниченного количества товара может вызвать дополнительный интерес покупателей и высокий спрос.

Ожидания потребителей. Если люди ожидают резкий скачок цены на товар, то они закупают его впрок.

Некоторые факторы, влияющие на предложение:

Цены на ресурсы. От стоимости ресурсов зависит уровень издержек производства. Чем выше издержки, тем ниже предложение или наоборот.

Уровень используемых технологий. С применением совершенных технологий удешевляется стоимость самого производства.

Дотации и налоги. При повышении налогов сокращаются возможности производителей, уменьшаются объёмы производства, а значит, снижаются и объёмы предложения. 2

Уровень цен на другие товары. Ожидание роста цен может заставить производителей придержать товар для создания его временного дефицита и ускорения роста цен. 2

Уровень конкуренции. Чем выше конкуренция на рынке, тем больше предложение. 2

Закон спроса и предложения показывает взаимосвязь между количеством товара, который хотят купить потребители, и количеством товара, которое готовы предложить производители. Когда

спрос высок, а предложение ограничено, цены растут. Когда предложение больше спроса, цены снижаются.

Практика: Решение задач по теме.

Тема занятия № 9. Рыночное равновесие. (2 часа)

Теория: Рыночное равновесие в экономике — это состояние рыночной системы, при котором количество предлагаемого товара соответствует количеству спроса на него.

Основные признаки рыночного равновесия:

цена товара или услуги не влияет на спрос, то есть спрос полностью соответствует предложению (равновесная цена);

количество продукта на рынке ровно такое, какое готовы покупать потребители при условии равновесной цены.

Некоторые виды рыночного равновесия:

Краткосрочное — цены спроса и предложения сбалансированы в относительно короткий период времени.

Долгосрочное — более устойчивая форма равновесия, когда все ресурсы рынка находятся в оптимальном использовании.

Полное — все рынки в экономике находятся в равновесии, и нет избытка или недостатка товаров или услуг.

Частичное — формирование рыночного равновесия достигается только в отношении конкретных товаров, услуг или рынков, а не на всех уровнях экономики.

Статическое — нет никаких изменений в экономике, и все переменные остаются постоянными.

Динамическое — экономическое равновесие, которое может меняться во времени из-за изменений в технологии, инфляции, демографии и других факторов.

Равновесие бывает устойчивым и неустойчивым. Если после нарушения равновесия рынок приходит в состояние равновесия и устанавливаются прежние равновесные цена и объём, то равновесие называют устойчивым. Если после нарушения равновесия устанавливается новое равновесие и изменяется уровень цен и объём спроса и предложения, то равновесие называют неустойчивым.

Практика: Пример задачи на рыночное равновесие с решением:

Задание: закон спроса на йогурт описывается формулой $Q_d = 400 - P$, закон предложения — формулой $Q_s = 2P - 200$. Как изменится рыночное равновесие и выручка производителей йогурта, если государство станет субсидировать производителей из расчёта 30 ден. ед. за штуку?

Решение:

Определим равновесную цену до введения субсидии: $400 - P = 2P - 200$, $600 = 3P$, $P = 200$ ден. ед..

Равновесный объём продаж составляет $400 - 200 = 200$ ед., а равновесная выручка: $200 * 200 = 40000$ ден. ед..

После введения субсидии уравнение кривой предложения примет вид: $Q_s = 2(P + 30) - 200 = 2P - 140$.

Определим равновесную цену после введения субсидии: $400 - P = 2P - 140$, $540 = 3P$, $P = 180$ ден. ед..

Равновесный объём продаж составляет $400 - 180 = 220$ ед., а равновесная выручка: $180 * 220 = 39600$ ден. ед..

Ответ: после введения субсидии равновесная цена снизится на 20 ден. ед., равновесный объём продаж увеличится на 20 ед., а равновесная выручка уменьшится на 400 ден.

Тема занятия № 10. Эластичность спроса и предложения. (2 часа)

Теория: Эластичность спроса и предложения — это величина, которая показывает, как изменение цены и других факторов влияет на спрос или предложение.

Эластичность спроса выражает колебания спроса, которые возникают от изменения цен на товары или услуги. Есть несколько видов эластичности спроса:

Эластичный спрос — при изменении цены спрос на товар сильно меняется.

Неэластичный спрос — при изменении цены спрос на товар значительно не меняется.

Абсолютно эластичный спрос — есть только одна цена, при которой потребители будут покупать товар. Изменение цены может привести к нулевому или неограниченному спросу.

Абсолютно неэластичный спрос — вне зависимости от изменения цены спрос остаётся на прежнем уровне.

Эластичность предложения отражает чувствительность предложения товаров на изменения их цен. Есть несколько видов эластичности предложения:

Неэластичное предложение — предложение существенно не меняется при изменении цены.

Эластичное предложение — при изменении цены предложение существенно изменяется.

Абсолютно неэластичное предложение — как бы ни менялась цена, предложение будет постоянно на одном уровне.

Абсолютно эластичное предложение — существует только одна цена, по которой товар будет предлагаться на рынке. Любое изменение цены приводит к полному отказу от производства либо к неограниченному увеличению предложения.

Чтобы вычислить коэффициент эластичности спроса по цене, изменение спроса в процентах делят на изменение цены в процентах. Если результат > 1 , спрос эластичный, а если < 1 — неэластичный.

Практика: Несколько задач на эластичность спроса и предложения с решениями:

Задача 1. При повышении цены на яблоки с 65,0 до 90,0 руб. за 1 кг в магазине объём спроса на них сократился с 30 до 18 кг. Нужно определить тип эластичности спроса на яблоки и изменение общей выручки продавца.

Решение. Рассчитаем коэффициент эластичности спроса по цене: $1,55\% / 1\% = 1,55$. Объём спроса сократился в большей степени (на 1,55%), чем выросла цена (на 1%), поэтому яблоки — товар эластичного спроса.

Задача 2. Точечная эластичность спроса на товар равна -3. В результате снижения цены на 1% количество продаваемого товара выросло до 206 штук. Нужно найти первоначальный объём спроса на данный товар. 24

Решение. $206 - 103\% / X - 100\%$. Следовательно, $X = 200$ шт.. 24

Тема занятия №11. Собственность. (4 часа)

Теория: Собственность как экономическая категория — это отношения между людьми по поводу присвоения, владения, распоряжения и использования имущества, ресурсов, средств производства. Эти отношения определяют, кто и как присваивает результаты производства, осуществляет процесс управления.

Собственность характеризуется единством двух аспектов:

Количественный аспект — разнообразные объекты: заводы, средства труда, земля, деньги, ценные бумаги, патенты, лицензии и др.. Важнейшим объектом собственности являются средства производства.

Качественный аспект — отношения между людьми, предприятиями, государством, между государством и другими субъектами по поводу присвоения средств производства, созданного продукта, ценных бумаг и т.п. во всех сферах общественного воспроизводства.

Выделяют два типа собственности: частную и общественную. Частная собственность выражает отношения присвоения средств производства, а следовательно, и результатов производства отдельными субъектами — собственниками данных средств. Общественная собственность означает совместное присвоение средств и результатов производства.

Практика: Задачи на тему «Право собственности».

1. Терехов имел на праве собственности первый этаж двухэтажного жилого дома. Собственником второго этажа была Губанова. Дом не имел ни парового, ни водяного отопления, поэтому и Терехов, и Губанова пользовались обыкновенными печками. Понятно, что дым из печки, расположенной на первом этаже, выходил из трубы, проходящей через второй этаж. Но затем Губанова уничтожила эту трубу, заявив, что весь второй этаж является ее

собственностью, и она имела на это право. Терехов лишился возможности отапливать свое помещение и обратился в суд с требованием защитить его права.

Имела ли Губанова право снести трубу? Как суд должен разрешить это дело?

2. Сидоров заключил с Петровым договор найма (аренды) легкового автомобиля. В соответствии с договором Петров на 30 лет получал во владение и пользование автомобиль ВАЗ-2106. При этом Сидоров выдал Петрову доверенность, в которой Петрову предоставлялось правомочие распоряжаться автомобилем по своему усмотрению. Аналогичное положение содержалось и в договоре аренды. Кроме того, сторона, расторгнувшая договор в одностороннем порядке, должна нести ответственность в размере, превышающем стоимость автомобиля. Таким образом, Петров по договору приобрел правомочие владения, пользования и распоряжения автомобилем по своему усмотрению.

Кто, на ваш взгляд, является собственником автомобиля, явившегося предметом договора аренды, особенно если учесть средний срок его службы – около 15 лет?

3. Индивидуальный предприниматель Гвоздев решил заработать на продаже видеокассет с известными видеофильмами. Приобретая в магазине лицензионные видеокассеты, он сделал с них копии и выставил на продажу. Через некоторое время товар Гвоздева был арестован работниками внутренних дел.

Гвоздев предъявил в суд иск, в котором требовал освободить его имущество из-под ареста.

Свое требование он мотивировал тем, что приобрел легальные видеокассеты на законном основании, а значит, стал их собственником. В соответствии с законодательством собственник имеет право по своему усмотрению владеть, пользоваться и распоряжаться принадлежащим ему имуществом. Поэтому вся его деятельность не выходит за рамки закона.

Какое решение должен принять суд?

4. Каноненко разрешил своей знакомой, Горшковой, покататься на автомобиле. При этом он находился рядом с ней на пассажирском кресле. На сложном участке дороги Горшкова не справилась с управлением и врезалась в иномарку.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ обязанность по возмещению ущерба в данной ситуации лежит на законном владельце автомобиля. Однако между Каноненко и Горшковой возник спор, кто из них в момент аварии являлся законным владельцем. Горшкова утверждала, что им был Каноненко, так как это записано в техпаспорте. Каноненко не соглашался, утверждая, что он доверил автомобиль Горшковой, а значит, та управляла и владела автомобилем на законном основании.

Кто в данном случае является владельцем автомобиля?

Тема занятия №12. Законодательство о собственности. (2 часа)

Теория: Законодательство о собственности включает в себя Конституцию и Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). В этих сводах расписано, что такое собственность, какие права есть у её владельца и как можно защищать свои интересы.

Некоторые положения законодательства о собственности:

Право владения. Это физическое обладание недвижимостью. Любой гражданин России может чем-то владеть — право на это прописано в ст. 34–36 Конституции. Чтобы доказать своё право на владение недвижимостью, нужны документы: договор купли-продажи или дарения, выписка из ЕГРН и т. д..

Право пользования. Своим имуществом собственник может свободно пользоваться в личных целях, а при желании — получать от этого доход.

Право распоряжения. Владелец может распоряжаться своим имуществом как угодно: дарить, продавать, сдавать в аренду, завещать, передавать на время в пользование другим людям и организациям.

Существуют три формы права собственности:

Частная. Имущество может находиться в собственности граждан и юрлиц. Ст. 213 ГК РФ закрепляет возможность иметь в собственности любое имущество, владение которым разрешено законом.

Государственная. В эту категорию входит имущество, принадлежащее Российской Федерации и её субъектам. Вопросы госсобственности регулируются ст. 214 ГК РФ.

Муниципальная. Сюда входит имущество, принадлежащее муниципальным образованиям РФ. Основные положения регулируются ст. 215 ГК РФ.

С 1 сентября 2022 года вступили в силу новые главы ГК РФ о недвижимых вещах и правах собственности на объекты недвижимости.

Тема занятия № 13. Суверенитет производителя. (2 часа)

Теория: Суверенитет производителя — право гражданина или фирмы самостоятельно определять, что и в каком количестве они будут изготавливать из имеющихся у них ресурсов, а также кому и по каким ценам будут продавать изготовленные товары.

Однако такая свобода производителя ограничена, поскольку её реальные рамки определяются спросом покупателей — именно от их предпочтений зависит набор товаров, которые производить целесообразно.

При этом ограниченность суверенитета производителя относительна, а не абсолютна, поскольку производитель может создавать спрос на свою продукцию, выпуская на рынок новые или заметно улучшенные по качеству товары.

В XX веке доминировал суверенитет производителя, когда практически не задумывались о потребительских инновациях: что производилось, то и покупалось, у потребителя не было особого выбора, и он покупал лишь то, что было на прилавках.

Тема занятия №14. Доходы от продажи товаров и услуг (6 часов)

Теория: Доходы от продажи товаров и услуг — это выручка, которую компания получает от своей деятельности. Она показывает объём продаж и спрос на продукцию.

Для расчёта выручки стоимость единицы товара или услуги умножают на количество проданных изделий.

Кроме выручки, существует понятие прибыли от продаж — это сумма, которая остаётся после вычета всех издержек из выручки. Некоторые виды прибыли:

Маржинальная. Показывает, какую сумму компания зарабатывает с каждой продажи после вычета только переменных затрат: стоимости материалов и производства конкретной единицы продукции.

Валовая. Это разница между доходами от продажи товаров или услуг и расходами на их производство или предоставление.

Операционная. Показывает, что остаётся у компании после оплаты всех расходов, связанных непосредственно с её основной деятельностью.

Чистая. Представляет сумму, оставшуюся у компании после оплаты всех расходов, включая операционные затраты, налоговые выплаты, проценты по займам и прочие обязательные платежи.

На прибыль от продаж влияют такие факторы, как себестоимость продукции, объём продаж, ценовая политика, состояние рынка и управление расходами.

Практика: Задание: малое предприятие ОАО «Омега-5м» по итогам отчётного 2010 года получило выручку от продажи готовой продукции в сумме 520 000 рублей без НДС. Себестоимость проданной продукции вместе с коммерческими и управленческими расходами составила 430 000 рублей. Прочие доходы были получены в сумме 64 000 рублей и прочие расходы составили 21 600 рублей.

Требуется исчислить:

прибыль (убыток) от продаж;

прибыль до налогообложения;

налог на прибыль (20% от прибыли до налогообложения).

Решение: прибыль от продаж = $520\,000 - 430\,000 - 64\,000 - 21\,600 = 24\,400$ рублей. 3

Ответ: прибыль от продаж — 24 400 рублей.

Прибыль от продаж компании рассчитывается как разница между выручкой от продаж товаров, работ, услуг (за исключением НДС, акцизов и других обязательных платежей), себестоимостью, коммерческих расходов и управленческих расходов.

Тема занятия №15. Право собственности граждан. (2 часа)

Теория: Право собственности граждан регулируется статьёй 213 Гражданского кодекса Российской Федерации:

В собственности граждан может находиться любое имущество, за исключением отдельных видов имущества, которое в соответствии с законом не может принадлежать гражданам или юридическим лицам.

Количество и стоимость имущества, находящегося в собственности граждан, не ограничиваются, за исключением случаев, когда такие ограничения установлены законом в целях, предусмотренных пунктом 2 статьи 1 Гражданского кодекса РФ.

Право собственности граждан представляет собой отношения гражданина к соответствующему имуществу, характеризующиеся наличием у него правомочий владения, пользования и распоряжения таким имуществом, а также возможностью защиты этих правомочий от посягательств третьих лиц.

Некоторые виды частной собственности граждан России:

Индивидуальная. Имущество находится в собственности одного лица или одной семьи. 3

Паевая. Правообладателями в отношении имущества выступает группа лиц, при этом такая группа лиц обладает правом собственности на основе договорных отношений.

Акционерная. Субъектом собственности выступает акционер, то есть лицо, которое вложило денежные средства в капитал организации и получило взамен право собственности на ценную бумагу — акцию.

Тема занятия №16. Полезность. (2 часа)

Теория: Полезность в экономике — это степень удовлетворения потребностей человека при потреблении какого-либо блага (товаров или услуг) или при ведении какого-либо действия.

Полезность является индивидуальным понятием, так как разные люди могут получать разный уровень удовлетворения от одного и того же товара.

Полезность можно подразделить на два вида:

Общая — это суммарное удовлетворение, которое потребитель получает от потребления определённого количества товара. Чем больше товара потребляется, тем выше общая полезность.

Предельная — это добавочное удовлетворение, которое потребитель получает от потребления дополнительной единицы товара.

Предельная полезность обычно уменьшается по мере роста количества потреблённого товара. Это связано с принципом убывающей предельной полезности: чем больше потребляется товар, тем меньшее удовлетворение приносит каждая последующая единица.

Практика: Пример задачи на полезность в экономике:

Функция полезности студента А. Максимова имеет вид $U = 2XY$, где X — количество билетов в кино, а Y — количество покупаемых видеокассет. Ежемесячные расходы Максимова на эти товары составляют 500 руб., цена билета в кино — 50 руб., цена видеокассеты — 150 руб.

Определить оптимальный объём среднемесячных закупок видеокассет и посещений кино. Как изменится спрос Максимова на эти товары, если цена видеокассет возрастет до 200 руб.?

Решение:

Для определения оптимального объёма закупок используется условие равенства предельных полезностей этих товаров: $MU_x/P_x = MU_y/P_y$, где MU_x — предельная полезность от потребления билетов в кино, MU_y — предельная полезность от потребления видеокассет, P_x — цена билета в кино, P_y — цена видеокассет.

Выразим MU_x и MU_y из функции полезности:

$$MU_x = dU/dX = 2Y;$$

$$MU_y = dU/dY = 2X.$$

Подставим значения MU_x и MU_y в условие равенства предельных полезностей и решим уравнение относительно X :

$$2Y/50 = 2X/150;$$

$$X = 3Y.$$

Найдём значение Y , подставив выражение для X в уравнение бюджетного ограничения:

$$50X + 150Y = 500;$$

$$50 \cdot 3Y + 150Y = 500;$$

$$300Y = 500 - 150;$$

$$Y = 1,17.$$

Ответ: оптимальный объём среднемесячных закупок видеокассет составляет около 1,17 штук, а количество посещений кино — 3,5 (так как $X = 3Y$). Если цена видеокассет возрастет до 200 руб., то спрос Максимова на видеокассеты снизится, а спрос на билеты в кино возрастет.

Тема занятия №17. Равновесие потребителя. (2 часа)

Теория: Равновесие потребителя в экономике — это ситуация, в которой покупатель в заданных условиях максимизирует общую полезность и получает удовлетворение от расходования своего дохода.

Оно достигается в точке, в которой бюджетная линия касается наивысшей кривой безразличия.

Практика: Один из примеров задачи: потребитель расходует 200 рублей в неделю на покупку товаров А и В. Нужно объяснить, как он должен поступать, чтобы максимизировать получаемую полезность при данном бюджете. Решение: потребитель будет предъявлять спрос на товар до тех пор, пока предельная полезность в расчёте на одну денежную единицу, потраченную на данный товар, станет равна предельной полезности на денежную единицу, израсходованную на другой товар.

Ещё один пример: потребитель, имея 100 рублей 80 копеек, купил 3 буханки хлеба по цене 8 рублей за буханку, 4 пакета молока по 11 рублей 20 копеек за пакет и 2 пачки сахара по 16 рублей за пачку. Нужно определить, достиг ли он максимума полезности, и в случае отрицательного ответа — определить объём покупок, обеспечивающий максимум полезности при данном бюджете.

Тема занятия №18. Семья. (2 часа)

Теория: Семья в экономике — это локальная маленькая группа, финансовые возможности которой складываются из возможностей всех участников. Семья является частью глобальной экономической системы, потому что те процессы, которые происходят в обществе, отражаются и на отдельных людях.

Семья в экономике выполняет ряд функций:

Экзистенциальная. Рождение, воспитание и социализация новых поколений людей.

Производственная. Семья может рассматриваться как домохозяйство, производитель и потребитель, сберегатель и инвестор.

Основные ресурсы семьи в экономике:

Материальные ресурсы. К ним относятся собственность, которой владеет семья (дом, квартира, приусадебный участок, предметы быта, автомобиль).

Трудовые ресурсы. Это умения, время и силы, которыми располагают домочадцы для обеспечения семьи средствами к существованию и выполнения необходимой домашней работы.

Энергетические ресурсы. Это средства освещения и обогрева (электричество, газ, дрова) дома, где живёт семья, количество и качество подачи этой энергии. Информационные ресурсы. Это знания домочадцев о технологии выполнения отдельных домашних работ и возможности пополнения этих знаний. Финансовые ресурсы. Это доходы и сбережения семьи.

Семейный бюджет — предварительно составленная роспись будущих доходов (зарплаты, пенсии, стипендии и т. д.) и расходов (оплата квартиры, покупка продуктов, одежды и проч.) семьи на некоторый период времени.

Тема занятия №19. Бюджет семьи. (4 часа)

Теория: Семейный бюджет — это финансовый план семьи на определённый промежуток времени, например на месяц, квартал, год. Он учитывает доходы, траты, накопления, вложения.

Доходы семьи включают:

заработную плату всех членов семьи;

пенсии старших членов семьи;

статьи пассивного дохода;

выплаты от государства (детские, пособия по безработице и т. д.);

помощь близких родственников;

дополнительные подработки.

Расходы семьи включают все денежные расходы на приобретение товаров, услуг, выплату платежей, добровольных взносов. В основном это постоянные (кредиты, образование, жилищно-коммунальные услуги), срочные и непредвиденные траты (лекарства, покупка бытовой техники на замену сломавшейся и так далее).

Некоторые типы семейного бюджета:

Совместный. Доходы обоих супругов суммируются и впоследствии тратятся как на общие семейные нужды, так и на личные цели каждого.

Раздельный. Каждый из супругов тратит заработанные деньги как пожелает, а общие расходы оплачиваются по очереди или по частям (размер этих частей муж и жена определяют сами, исходя из уровня дохода каждого и суммы общих трат).

Ведение семейного бюджета позволяет планировать крупные расходы, накопить деньги на серьёзные покупки, не обращаясь в банк за кредитами, а также завести подушку безопасности на случай непредвиденных и неприятных ситуаций.

Практика: Пример задачи на тему «Семейный бюджет»:

Мама, папа и их двое детей составили бюджет семьи на месяц. Папа зарабатывает в месяц 35 000 рублей, мама — 28 000 рублей. Оплата жилья и коммунальных услуг составляет 15 000 рублей. Продукты питания семья тратит по 8000 рублей в месяц. На проезд на работу и обратно семья тратит 5000 рублей. Остальные расходы (одежда, развлечения и прочее) — 10 000 рублей.

Вопросы: сколько всего денег тратит в месяц семья и сколько денег остаётся в семье после всех расходов?

Решение:

Всего семья тратит в месяц: $15\,000 + 8000 + 5000 + 10\,000 = 38\,000$ рублей.

Остается: $(35\,000 + 28\,000) - 38\,000 = 25\,000$ рублей.

Ещё одна задача на тему «Семейный бюджет»:

Доход семьи состоит из зарплат мамы и папы. Папа зарабатывает 60 000 рублей в месяц, мама — 40 000 рублей в месяц. Ежемесячные расходы семьи составляют 75 тысяч рублей. За сколько месяцев семья сможет накопить 150 000 рублей на поездку на море?

Решение:

Общий доход семьи составляет $60\,000 + 40\,000 = 100\,000$ рублей в месяц. Из них семья тратит 75 000 рублей в месяц. Остаётся 25 000 рублей, которые можно откладывать на поездку. Чтобы узнать, за какое время можно накопить на отдых, нужно предполагаемую сумму трат на отдыхе поделить на ежемесячные накопления: $150\,000 / 25\,000 = 6$.

Ответ: семья накопит 150 тысяч рублей на отдых за 6 месяцев.

Тема занятия №20. Рыночная экономика как объект воздействия права (2 часа)

Теория: Рыночная экономика как объект воздействия права характеризуется следующими особенностями:

Доминирующая роль частной собственности. Государственная собственность имеет право на существование, но лишь в тех сферах, где частная собственность не очень эффективна.

Децентрализованное принятие решений. Множество свободных покупателей и продавцов товаров самостоятельно решают, что производить, из чего делать товар, в каком количестве, кому его сбывать и по какой цене.

Государственное установление «правил игры» на рынке. С помощью правовых норм государство определяет условия пребывания и деятельности на рынке продавцов и покупателей, чтобы они не нанесли вреда друг другу и обществу в целом.

Некоторые меры государственного вмешательства: определение пределов полномочий частных собственников, регистрация предприятий, определение порядка заключения договоров, способы расчётов между контрагентами, применение санкций за нарушение договоров, выявление случаев нечестного поведения на рынке, слежение за тем, чтобы в экономике не было монополий либо регулирование их деятельности, поддержка общественного порядка, определение денежной системы, облегчающей обмен товарами и услугами.

Тема занятия №21. Регулирование рыночных экономических отношений. (4 часа)

Теория: Государственное регулирование экономики — это совокупность мер, которые государство предпринимает для установления и стабилизации экономических процессов. Регулированию подвергаются рыночное производство, финансы и ресурсы.

Некоторые цели государственного регулирования экономики:

- соблюдение экономической стабильности и создание условий для экономического роста и повышения эффективности;
- обеспечение экономической безопасности;
- предотвращение экономических кризисов;
- контроль уровня инфляции;
- создание условий для полной занятости населения.

Некоторые функции государственного регулирования экономики:

- контроль за производством и доступностью общественно значимых благ;
- регулирование деятельности новых коммерческих объединений;
- контроль над уровнем цен и занятостью населения;
- финансирование особо значимых направлений научно-технического прогресса;
- перераспределение доходов среди населения за счёт взимания налогов и назначения государственных субсидий в виде пособий и пенсий;
- поддержание рынка в состоянии здоровой конкуренции, борьба с монополизацией отдельных секторов;
- создание чётко работающего правового механизма для функционирования бизнеса.

Некоторые инструменты государственного регулирования экономики:

Ограничение цен. Введение верхней или нижней границы допустимых цен на рынке.

Налоги. Безвозмездный обязательный денежный платёж государству.

Субсидии. Выплаты продавцам или покупателям со стороны государства, направленные на стимулирование продаж товара.

Квоты. Ограничения на количество проданного товара за период. 3

Методы государственного регулирования подразделяются на прямые и косвенные. Среди прямых методов выделяют запретительные и ограничительные меры, закрепление государственных стандартов качества. Косвенные методы призваны стимулировать к принятию определённых рыночных решений.

Практика: Решение задач на заданную тему.

Тема занятия №22. Цели и задачи экономической политики государства (2 часа)

Теория: Цели экономической политики государства:

- рост общественного благосостояния;
- поддержание социально-экономической и политической стабильности;
- создание благоприятных условий для экономического роста и обеспечение инновационного развития экономики;
- формирование эффективной системы предоставления общественных благ.

Некоторые задачи экономической политики:

Текущие: увеличение доходной части бюджета, сбор налогов и финансирование государственных расходов.

Перспективные: ускорение экономического роста, улучшение инвестиционного климата и привлечение инвестиций, совершенствование отраслевой структуры экономики и другие.

Формирование благоприятной предпринимательской среды: снижение бюрократических барьеров, либерализацию рынка и поддержку инновационных предприятий.

Сокращение различий социально-экономического развития регионов, обеспечение финансовой поддержки бедным регионам.

Тема занятия №23. Бюджетная и налоговая системы РФ (2 часа)

Теория: Бюджетная система РФ — это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления. Она состоит из бюджетов нескольких уровней:

Первый уровень — федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ. Предназначены для исполнения расходных обязательств страны.

Второй уровень — бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов. Служат для исполнения расходных обязательств субъектов РФ.

Третий уровень — местные бюджеты. Каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет, предназначенный для исполнения его расходных обязательств.

Налоговая система РФ — это упорядоченная государством модель взимания налогов, сборов и страховых взносов, которые составляют основу бюджета страны. В неё входят разные виды налогов (например, на доходы, имущество, прибыль) и правила их уплаты.

Уровни налогообложения в России:

Федеральный уровень. Сюда идут налоги от людей и организаций по всей стране. Деньги поступают в общероссийский бюджет, потом их направляют на федеральные программы, например на строительство дорог между крупными городами, выплату маткапитала, господдержку бизнеса.

Региональный уровень. Региональные налоги платят люди и организации, которые получают доход или владеют имуществом в этом регионе. Деньги идут в бюджет края или области и расходуются на региональные программы, например на строительство и ремонт школ, развитие инфраструктуры, субсидии и кредиты для бизнеса, поддержку стартапов.

Местный уровень. Местные налоги платят те, кто получает доход или владеет имуществом на территории муниципалитета — города, села, деревни. Налоги идут в муниципальный бюджет. Потом их расходуют на налоговые льготы для малого бизнеса, благоустройство, строительство детских и спортивных площадок, очистку дорог, содержание школ, детских садов, библиотек.

Практика: Несколько задач по теме «Бюджетная и налоговая системы РФ»:

По бюджетной системе:

Определить основные отличия порядка исполнения доходной части бюджетов разных уровней (федерального, региональных и местных).

Описать документооборот по исполнению доходной части бюджетов разных уровней, охарактеризовать основные виды документов, сопровождающие зачисление доходов в бюджеты.

Проанализировать систему взаимоотношений финансовых, налоговых органов и органов федерального казначейства в осуществлении операций по исполнению доходной части бюджетов.

Провести сравнительную характеристику процесса распределения регулирующих налогов между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов РФ, а также между региональными и местными бюджетами, определить отличия.

Проанализировать бюджет города Уфы, разработать на его основе программу расходования бюджетных средств.

По налоговой системе

С 1 января 2009 года по налогу на прибыль снижена ставка с 24 до 20%. Объяснить, как это изменение может повлиять на развитие производства.

Платежи по земельному налогу решено направлять в бюджет муниципальных образований. Какая функция налога использована?

Государственная политика направлена на увеличение налоговых поступлений в бюджет, вследствие чего была уменьшена ставка налога на доходы физических лиц с 15 до 13%. Посредством какой функции государство проводит свою политику? Объяснить схему увеличения налоговых поступлений в бюджет.

Рассчитать налоговое бремя налогоплательщика исходя из следующих данных: объём произведённой продукции — 4500 тыс. руб., прибыль организации — 320 тыс. руб., фонд оплаты труда — 540 тыс. руб., сумма налоговых платежей — 720 тыс. руб..

Законодательные органы субъектов Российской Федерации установили новый региональный налог на граждан, не имеющих детей. Правомерны ли эти действия? Ответ обосновать.

Тема занятия №24. Рыночная конкуренция (6 часов)

Теория: Рыночная конкуренция — это соперничество между участниками рынка (производителями, покупателями, посредниками, инвесторами и т.д.) за ограниченные ресурсы (товары, продукция, капитал, труд, информация и т.д.).

Она возникает из-за несовпадения спроса и предложения, а также из-за различия в целях, интересах, предпочтениях и возможностях покупателей и продавцов.

Некоторые виды рыночной конкуренции:

Совершенная. На рынке большое количество независимых продавцов и производителей однородного товара, цена которого определяется равновесием спроса и предложения.

Монополистическая. На рынке большое количество поставщиков и производителей дифференцированного товара, цена которого зависит от потребности в конкретном бренде или качестве.

Олигополия. На рынке небольшое количество поставщиков и производителей однородного или дифференцированного товара, цена которого зависит от взаимодействия между конкурентами.

Монополия. На рынке единственный продавец или производитель уникального товара, цена которого определяется монополистом.

Основные функции рыночной конкуренции:

Регулирующая. Конкуренция помогает сбалансировать спрос и предложение.

Аллокационная. Конкуренция стимулирует бизнес размещаться там, где это максимально востребовано и выгодно.

Адаптационная. Чтобы выжить среди конкурентов и превзойти их, компании и предприниматели подстраиваются под меняющиеся условия рынка и потребности аудитории.

Практика: Задача 1

Для любой фирмы, действующей на рынке совершенной конкуренции, верно:

- 1) если максимальная прибыль равна нулю, то цена равна значению минимальных средних издержек фирмы
- 2) если прибыль фирм максимальна, то предельная выручка равна предельным издержкам
- 3) спрос на продукцию отдельной фирмы абсолютно неэластичен по цене
- 4) спрос на продукцию отдельной фирмы представим убывающей функцией
- 5) нет верного ответа

Задача 2

В точке рыночного равновесия при спросе $Q_d = 100P$ и предложении $Q_s = P^3 + P^4$ выручка составляет

- 1) 50 ден.ед
- 2) 75 ден.ед
- 3) 100 ден.ед
- 4) 200 ден.ед

Задача 3

Функции спроса и предложения на рынке вязаных шапок описываются как $q_d = 200 - p$,

$q_s = p$. В этом году зима выдалась морозной, из-за чего государство сформировало абсолютно неэластичное предложение в размере 50 единиц. Определите, насколько изменилась равновесная цена в результате введенных мер.

- 1) 10
- 2) 15
- 3) 20
- 4) 25

Цель модуля:

Раскрывать специфику предмета экономика при работе с компьютером. Объяснять взаимосвязь экономической теории и хозяйственной деятельности при применении определенных программ компьютера MS Word

Задачи модуля:

- научить правилам поведения в компьютерном классе;
- познакомить с основными терминами экономики;
- познакомить с понятием экономической науки;
- обучить выполнению заданий по работе экономическими действиями;
- привить основные навыки работы на компьютере

Форма контроля:

- выполненная работа по решению задач на соотношение экономических понятий и процессов.

Результат обучения по данному модулю

Обучающиеся:

- ознакомились с основными терминами экономики;
- узнали о роли экономики в жизни человека, о типах экономических систем;
- ознакомились с основными составляющими рынка;
- узнали о том, какое бывает производство, как работает рынок;
- узнали о конкуренции и инструментах ее регулирования.

Учебно-тематический план модуля «Основы предпринимательства»

№ п/п	Наименование модуля	Количество часов		
		всего	теория	практика
1.	Предпринимательство	4	2	2
2.	Банкротство коммерческих организаций	4	2	2
3.	Цель создания коммерческих организаций	4	4	-
4.	Коммерческие и некоммерческие организации	2	1	1
5.	Контрольный срез «Расчеты»	2	1	1
6.	Менеджмент	4	2	2
7.	Стили управления	4	2	2
8.	Цель менеджмента	2	2	-
9.	Маркетинг	2	-	2
10.	Маркетинговые исследования	4	2	2
11.	Понятие и основные черты рынка труда	2	2	-
12.	Заработная плата	2	-	2
13.	Контрольный срез «Расчет заработной платы работника»	2	1	1
14.	Занятость и трудоустройство в РФ	4	2	2
15.	Государственное регулирование трудовых отношений	2	2	-
16.	Сущность денег	2	1	1
17.	Функции денег	2	1	1

18.	Роль денег в рыночной экономике	2	1	1
19.	Банковская система	6	2	4
20.	Банковские операции	2	2	-
21.	Банковская прибыль	4	2	2
22.	Контрольный срез «Расчет прибыли компании»	2	-	2
Итого:		64	33	31

Содержание программы второго модуля

Тема занятия №1. Предпринимательство (4 часа)

Теория: Предпринимательство — это самостоятельная деятельность, направленная на регулярное получение прибыли от оказания услуг, выполнения работ, продажи товаров или владения имуществом.

Некоторые черты предпринимательской деятельности:

- предприниматель всегда выступает как независимый, самостоятельно хозяйствующий субъект;
- предприниматель несёт материальную ответственность за своё дело;
- предпринимательской деятельности присущ риск, то есть вероятность возникновения убытков, недополучения предпринимателем дохода или даже его разорение;
- целью предпринимательской деятельности всегда является получение прибыли.

Некоторые виды предпринимательства:

Производственное. Бизнес создаёт товары, услуги или информацию, которые можно продать потребителю.

Коммерческое. Предприятие с наценкой продаёт купленные у производственного предпринимателя товары.

Финансово-кредитное. Это форма бизнеса, где покупают и продают деньги, валюту и ценные бумаги.

Посредническое. Предприятие является связующим звеном между поставщиком и покупателем.

Страховое. Такой бизнес обещает клиенту возместить убытки при наступлении страхового случая.

Социальное. Своей целью ставит не только поиск прибыли, но и пользу обществу.

Некоторые преимущества предпринимательства:

Свобода и гибкость. Предприниматель сам решает, как и когда работать, управляя своим временем и задачами.

Неограниченный доход. В отличие от наёмной работы, доход предпринимателя зависит от успешности бизнеса и не ограничен фиксированной зарплатой.

Развитие и рост. Предпринимательство стимулирует развивать навыки, обучаться и профессионально расти, попутно раскрывать свой потенциал.

Реализация идей. Можно претворять в жизнь идеи, создавая продукты или услуги по собственному замыслу.

Социальный вклад. Бизнес создаёт рабочие места для населения, улучшает рынок товаров и услуг, поддерживает экономику.

Некоторые недостатки предпринимательства:

Высокий уровень риска. Предприниматель несёт ответственность за успех бизнеса, и риск потерять вложенные деньги всегда остаётся высоким, особенно на начальных этапах.

Большая нагрузка. Чтобы управлять бизнесом, нужно вкладывать много ресурсов, времени и энергии, а ещё справляться со стрессом и нестабильностью.

Финансовая нестабильность. Доход предпринимателя может быть непостоянным, особенно в начале пути или при возникновении экономических трудностей.

Практика: Несколько задач на тему «Предпринимательство»:

Задача для менеджера футбольного клуба. Баланс фирмы показывает по статье «Денежные средства на расчётном счёте» сумму 250 000 руб. Один из подчинённых подал идею арендовать

на лето теннисный корт, взяв для этого в банке кредит на сумму 100 000 руб. Поддержите ли вы такое предложение и обоснуйте ответ.

Задача для коммерческого банка. К вам обращается малоизвестная молодая фирма по поводу предоставления кредита. Какие документы вы попросите представить и какие меры предпримете для того, чтобы убедиться в надёжности этой фирмы и обеспечить возвратность кредита?

Задача для гражданина РФ Сергея Морозова, который планирует организовать предпринимательскую деятельность в статусе индивидуального предпринимателя. Сергей, в силу отсутствия опыта в данном деле, не знает, как оформить государственную регистрацию предпринимательской деятельности. Помогите ему составить план действий, указав какие документы необходимо представить и в какие сроки в местные органы власти для регистрации индивидуального предпринимателя.

Задача о должнике Иванове И. И., зарегистрированном как ПБОЮЛ. Иванов И. И. оказался должником по обязательствам, возникшим в ходе осуществления его предпринимательской деятельности в размере 250 000 руб. Денежные средства для погашения задолженности у Иванова И. И. отсутствуют, однако ему принадлежит легковой автомобиль, неиспользуемый в профессиональной деятельности. Может ли быть взыскание для погашения задолженности обращено на легковой автомобиль?

Тема занятия №2. Банкротство коммерческих организаций (4 часа)

Теория: Банкротство коммерческих организаций — это крайняя мера ликвидации предприятия, организации, фирмы с непогашенными долгами.

Признаки банкротства:

задолженность сформировалась как минимум за 3 месяца (срок просрочки выплат);

сумма задолженности должна составлять не менее 300 тысяч рублей (сумма основного долга).

Основанием для банкротства является неплатёжеспособность, неспособность удовлетворить требования кредиторов.

Процедуру могут инициировать:

должник, имеющий основания полагать, что не имеет возможности рассчитаться полностью с долгами;

кредиторы (физические и юридические лица, компании), чьи интересы нарушены из-за невыплаты долгов организацией-банкротом;

уполномоченный орган (выплаты задолженности по разным обязательным платежам — налогам и т.д.).

Для запуска процедуры банкротства коммерческой организации необходимо подать в арбитражный суд соответствующее заявление о признании её банкротом.

Основные этапы банкротства:

Наблюдение. Суд назначает временного управляющего, который следит за сохранностью имущества должника, анализирует его финансовое состояние и ведёт реестр требований кредиторов. В этот период компания перестаёт платить штрафы и кредиты, а приставы снимают аресты с её имущества.

Финансовое оздоровление. Этап, на котором компания пытается восстановить платёжеспособность и покрыть долги. За процессом следит административный управляющий, которого назначает суд. Задача специалиста — контролировать расчёты с кредиторами и отчитываться по ним перед судом.

Внешнее управление. Арбитражный суд передаёт полномочия руководителя внешнему управляющему. Это новый специалист, назначить бывших административного или временного управляющего на его место не могут. Внешний управляющий разрабатывает план восстановления платёжеспособности должника, а затем пытается его реализовать.

Конкурсное производство. Суд признаёт компанию банкротом и назначает конкурсного управляющего. Он проводит инвентаризацию, привлекает оценщика и затем продаёт имущество компании для погашения долгов. Производство занимает шесть месяцев с

возможностью продлить ещё на шесть. В завершении в ЕГРЮЛ появляется запись о ликвидации компании-должника.

Последствия банкротства:

- на суммы долга перестают начисляться штрафы и пени;
- со счетов организации снимается арест, начинается свободная выплата по долгам;
- распускается штат сотрудников, они увольняются по факту ликвидации организации или сокращения, что отображается в трудовой книжке;
- учредители теряют свои доли, несут потери, так как имущество и уставной капитал идёт на оплату долга.

Для руководителей коммерческой организации банкротство может быть единственным шансом избежать административной и уголовной ответственности.

Для получения подробной консультации по вопросам банкротства рекомендуется обратиться к юристу.

Практика: Несколько задач по теме «Банкротство коммерческих организаций»:

Оценить структуру баланса публичной компании по её отчётности и сделать выводы о возможности восстановить или не утратить платёжеспособность.

Проанализировать относительные показатели ликвидности по отчётности публичной компании и оценить платёжеспособность хозяйствующего субъекта.

Проанализировать абсолютные показатели ликвидности (оценить ликвидность баланса) и сделать выводы о потенциальности банкротства организации.

Оценить финансовую устойчивость организации с помощью абсолютных показателей финансовой устойчивости и определить тип финансовой ситуации в организации.

Тема занятия №3. Цель создания коммерческих организаций (4 часа)

Теория. Основная цель создания коммерческих организаций — извлечение прибыли.

1. Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).
2. Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Тема занятия №4. Коммерческие и некоммерческие организации.

Теория. Коммерческие организации — это компании, созданные для извлечения прибыли. Если коммерческая организация получает доход, его направляют на основную деятельность, а не распределяют между учредителями.

Некоторые виды коммерческих организаций:

Акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью — компании, уставной капитал которых разделён на доли или акции.

Производственные кооперативы — объединения людей, которые принимают личное трудовое участие в работе компании, по такой форме работают автомастерские, дизайн-студии и агентства недвижимости.

Фермерские хозяйства — организации, которые зарабатывают на сельском хозяйстве и получают налоговые льготы, например животноводческие комплексы или частные сады.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия — организации, создаваемые госорганами, например Московский метрополитен.

Некоммерческие организации — это организации, у которых нет цели получить прибыль. Такие организации могут тратить полученную прибыль только на основную деятельность и не могут распределять её между учредителями.

Некоторые виды некоммерческих организаций:

Благотворительные фонды.

Образовательные, научные или культурно-просветительские общества.

Религиозные организации.

Товарищества собственников жилья.

Политические партии и профсоюзы.

Понятие коммерческих и некоммерческих организаций закреплено в статье 50 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Практика. Выполнить практическое задание на тему «Коммерческие и не коммерческие организации»

Тема занятия №5. Контрольный срез «Расчеты» (2 часа)

Теория: Контрольный срез — это обследование, одинаковое для всех испытуемых, которое проводится в строго контролируемых условиях. Оно позволяет объективно измерять изучаемые характеристики педагогического процесса.

Контрольное задание для такого среза может включать задачи, в которых нужно изложить, например, содержание изученных методических приёмов, способов и средств расчётов, построений, исследований, обработки полученных данных.

При проведении контрольного среза могут использоваться разные формы заданий: тестовые задачи в закрытой форме (выбор ответов, установление соответствия, установление последовательности), простые ситуационные задачи с коротким ответом или простым действием и другие.

Для оценки результатов выполнения контрольного задания необходимо сформулировать эталонное решение как комплекс показателей оценки результата, которые представлены в виде промежуточных расчётов, графиков, пояснений.

Информацию о контрольном срезе «Расчёты» найти не удалось, но есть общие сведения о контрольных срезах и их проведении.

Практика: Решаем задачи на тему «Расчеты»

Тема занятия №6. Менеджмент (4 часа)

Теория: Менеджмент — это процесс планирования, организации, мотивации, контроля и распределения ресурсов для достижения поставленных целей организации или проекта.

Как наука менеджмент — это дисциплина, которая исследует законы и особенности управления, выясняет, какие методики помогают руководству добиваться целей в условиях рыночной экономики. В бизнесе это деятельность по управлению сотрудниками, которая включает планирование, постановку целей, организацию, регулирование бизнес-процессов, системы мотивации и контроль.

К основным функциям менеджмента относятся: прогнозирование, целеполагание, планирование, организация и координация деятельности, мотивирование персонала, контроль, учёт и анализ.

Некоторые виды менеджмента:

Операционный менеджмент. Управление главной деятельностью предприятия, отвечает за стабильную бесперебойную работу.

Стратегический менеджмент. Планирование на 2–3 года вперёд, решение форс-мажорных ситуаций. Формирует ориентиры компании, объединяет текущие задачи в единую стратегию.

HR-менеджмент. Управление персоналом, включая подбор, адаптацию, обучение. Разработка стандартов работы, оценка эффективности.

Маркетинговый менеджмент. Разработка маркетинговых стратегий, анализ рынка, продвижение товаров, услуг, ценообразование. Способствует привлечению клиентов, увеличению продаж, укреплению имиджа компании.

Управление рисками. Прогнозирование негативных последствий, принятие мер по предотвращению или устранению.

Практика: Несколько примеров задач по менеджменту:

Задача 1. Описать систему управления деятельностью «Реализация продукции предприятия» с помощью управленческих функций. Составить организационную структуру управления предприятием из заданных элементов. Перечислить службы, которые чаще всего подчиняются

заместителю директора по коммерческим вопросам крупного предприятия, и раскрыть их функции.

Задача 2. Проанализировать управленческую ситуацию и дать обоснованные ответы на предложенные вопросы. На предприятии, не отличавшемся высокой эффективностью производства, одним из слабых звеньев управления была невысокая исполнительская дисциплина. Руководство предприятия приняло решение о реорганизации системы управления и введении более эффективной системы контроля исполнения. Какая система контроля исполнения может быть наиболее эффективной? Какова технология контроля исполнения, которую стоило бы внедрить на предприятии?

Задача 3. Важная задача менеджера — максимально задействовать творческий потенциал коллектива. Для этого у менеджера имеется следующий диапазон действий. Нужно ответить на следующие вопросы:

Какие действия менеджера по увеличению творческой отдачи в работе подчинённых считаются главными и почему?

Какие ещё меры, по мнению менеджера, можно предпринять, чтобы добиться роста производительности и повышения активности труда подчинённых?

Тема занятия №7. Стили управления (4 часа)

Теория: Стил ь управления в менеджменте — это способ взаимодействия руководителя с подчинёнными, включающий в себя принятие решений, организацию работы, подходы к контролю и стимулированию. Основные стили управления:

Авторитарный (или директивный). Руководитель принимает все решения самостоятельно, не привлекая к этому процессу подчинённых.

Демократический (или уча ствующий). Руководитель активно привлекает подчинённых к процессу принятия решений, стремясь создать среду, в которой каждый чувствует свой вклад в общее дело.

Либеральный (или делегирующий). Руководитель даёт подчинённым большую свободу действий, ограничиваясь минимальным контролем и руководством.

Трансакционный. Руководитель сосредоточен на обмене (транзакции) — подчинённые выполняют задачи в обмен на вознаграждение.

Трансформационный. Руководитель стремится вдохновить подчинённых, стимулируя их стремление к развитию и достижению общих целей.

Идеального стилия руководства не существует, у каждого есть свои преимущества и недостатки. Важно, чтобы руководитель мог адаптировать стил ь к текущей ситуации, состоянию бизнеса или к обстановке в коллективе.

Практика: Ситуационная задача. Тема «Методы и стили управления. Власть и лидерство»

Вы работаете менеджером в средней по размеру фирме. В руководимом вами трудовом коллективе, как вам стало известно, имеется неформальный лидер. Данный работник имеет более продолжительный, чем у вас, опыт работы в данной сфере деятельности, стаж его работы превышает ваш почти в два раза. Кроме того, он умеет выслушать других сотрудников, многие идут к нему за советом, а не к Вам.

Вы наметили в ближайшее время расширить сферу деятельности фирмы, провести некоторые изменения в структуре управления. Неформальный лидер, как Вам сообщили, против предстоящих перемен.

1.Разработайте стратегию взаимодействия менеджера и неформального лидера.

2.Выберите одну из альтернатив поведения менеджера и обоснуйте ее:

- Уволить несогласного лидера;
- Проигнорировать его мнение;
- Привлечь на свою сторону;
- Прочее (обосновать).

Тема занятия №8. Цель менеджмента (2 часа)

Теория: Основная цель менеджмента — обеспечить эффективное использование ресурсов: финансов, технологий, людей, времени.

Некоторые другие цели менеджмента:

Получение (увеличение) прибыли. Руководители работают над разработкой стратегий и тактик, которые позволят организации генерировать доходы и обеспечивать её финансовое благополучие. Удовлетворение клиентов. Менеджмент стремится обеспечить качество продуктов или услуг, удовлетворяющее потребности и ожидания клиентов.

Рост и развитие. Как правило, компании стремятся к постоянному росту и развитию, расширяя свои рынки, предоставляя новые продукты или услуги и увеличивая свою клиентскую базу.

Эффективное использование ресурсов. Оптимизация использования ресурсов, таких как трудовые ресурсы, время и материальные активы, позволяет сокращать издержки и повышать производительность.

Инновации и адаптация. Менеджмент стремится поощрять инновации и способность организации адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и технологическим трендам.

Управление рисками. Менеджмент должен управлять рисками, связанными с деятельностью организации, и разрабатывать стратегии по их минимизации.

Улучшение качества и производительности. Постоянное улучшение процессов и качества продукции или услуг также является важной целью менеджмента.

Соблюдение законов и нормативов. Организации должны соблюдать законодательство и нормативы в своей деятельности, и это также является одной из целей менеджмента.

Цели зависят от типа организации, её отрасли, стратегии и специфических задач.

Тема занятия № 9. Маркетинг (2 часа)

Практика: Несколько примеров задач по маркетингу:

Задача об объёме продаж. Фирма при реализации продукции ориентируется на три сегмента рынка. В первом сегменте объём продаж в прошлом периоде составил 8 млн шт. при ёмкости рынка в этом сегменте 24 млн шт. Предполагается, что в настоящем году ёмкость рынка в этом сегменте возрастет на 2%, доля фирмы — на 5%. Во втором сегменте доля фирмы составляет 6%, объём продаж — 5 млн шт. Предполагается, что ёмкость рынка возрастет на 14% при сохранении доли фирмы в этом сегменте. В третьем сегменте ёмкость рынка 45 млн шт., доля фирмы — 18%. Определить объём продаж фирмы в текущем году при вышеуказанных условиях.

Задача о продажах после повышения цены. Торговая фирма закупает товар по цене 200 руб. за единицу и продаёт в количестве 500 штук еженедельно по цене 255 руб. В результате проведённого исследования отдел маркетинга предложил повысить цену на 7%. Эластичность спроса равна 0,9. Необходимо рассчитать, сколько единиц товара нужно реализовать предприятию, чтобы сохранить свою прибыль на том же уровне. Какую прибыль может получить фирма после изменения цены на 7% с учётом состояния спроса?

Задача о рекламном бюджете. Томская швейная фабрика «Весна», специализирующаяся на выпуске брюк, костюмов и платьев, имеет разную рентабельность продаж по каждому из перечисленных товаров. На основе данных таблицы определить, какую продукцию необходимо рекламировать в большой степени. Менеджер фирмы по рекламе решил большую часть рекламного бюджета направить на финансирование рекламы платьев. Прав ли он? Ответы обосновать. Составить рекламный бюджет по направлениям расходования средств.

Задача о снижении цены. Определить, выгодно ли предприятию снизить цену товара на 100 руб., если текущая цена товара 2600 руб., планируемый объём продаж 1,2 млн единиц. Показатель эластичности спроса — 1,5. Конкуренты также снизят цены. 1

Задача о прогнозе продаж. Динамика объёма продаж кофемолок за последние пять месяцев представлена в таблице. Сделать прогноз продаж на сентябрь.

Тема занятия № 10. Маркетинговые исследования (4 часа)

Теория: Цели маркетинговых исследований:

- определить целевую аудиторию;
- найти причину конкретной проблемы: падения спроса или объёма продаж, низкой конверсии от лидов и т. д.;
- оценить эффективность рекламной кампании или долгосрочной маркетинговой стратегии;

- спрогнозировать спрос или ситуацию на рынке;
- проанализировать конкурентную среду;
- принять стратегическое решение, в которое вкладывают большие инвестиции.

Задачи маркетинговых исследований:

- поиск новых рынков сбыта, перспективных ниш и выведение товара на рынок;
- выпуск нового продукта, модификация текущего;
- тестирование идеи и концепции продукта;
- определение позиционирования и отстройка от конкурентов;
- оценка степени лояльности потребителей;
- выявление потребительских инсайтов;
- тестирование качественных характеристик продукта;
- комплексный анализ рынка;
- анализ конкурентов;
- оценка эффективности рекламной кампании;
- сегментирование потребителей, в том числе психографическое;
- оценка потенциала роста рынка в долгосрочной перспективе;
- изучение узнаваемости и восприятия бренда;
- оценка здоровья бренда;
- тестирование упаковки (восприятие, удобство, понятность информации и т.д.);
- определение драйверов роста бизнеса.

Практика: Выполним практическую работу на тему «Маркетинговое исследование»

Тема занятия №11. Понятие и основные черты рынка труда (2 часа)

Теория: Рынок труда — это совокупность экономических отношений, связанных с отношениями купли-продажи специфического товара — рабочей силы, где совершается обмен труда на заработную плату.

Некоторые черты рынка труда:

Взаимодействие спроса и предложения. Спрос на труд выражает потребность работодателей в работниках, необходимых для производства товаров и услуг. Предложение рабочей силы выражает определённое количество занятых наёмных работников, а также ту часть трудоспособного населения, которая желает работать и может приступить к работе с учётом располагаемого дохода и возможностей.

Влияние неценовых факторов. На рынок труда влияют сложность и престижность работы, условия труда, «климат» на рабочем месте, гарантия безопасности и карьерного роста.

Постоянное превышение предложения рабочей силы над спросом на неё. Спрос на рабочую силу формируется под влиянием двух основных показателей: реальной заработной платы и стоимости предельного продукта труда (продукта труда, произведённого последним нанятым работником).

Возможность свободного выбора. На рынке труда реализуется возможность свободного выбора профессии, отрасли и места деятельности, поощряемого приоритетными предложениями.

Мобильность трудовых ресурсов. Характеризуется реальными возможностями работников и их семей переехать в другие местности для выбора места проживания, где они могут иметь более выгодные предложения по найму.

Тема занятия №12. Заработная плата (2 часа)

Практика: Несколько задач на тему «Заработная плата»:

Задача 1. Рабочий на предприятии сделал за день 42 изделия, расценка за каждое из них — 80 рублей. Вычислить заработок рабочего за день.

Задача 2. Рабочий-сдельщик заготовил 2000 кг вторичного сырья (расценка за 1 т — 200 рублей). Кроме того, им было реализовано товара на сумму 1250 рублей (премия от суммы продаж составляет 2%). Определить полный заработок рабочего.

Задача 3. Рабочий-сдельщик выполнил норму выработки продукции на 120%. Его заработок по прямым сдельным расценкам составил 800 рублей на норму выработки. По внутризаводскому

положению сдельные расценки за продукцию, выработанную сверх нормы до 110%, повышаются в 1,2 раза, от 110 до 120% — в 1,4 раза. Определить полный заработок рабочего.

Задача 4. Часовая тарифная ставка рабочего составляет 50 рублей. Норма времени на изготовление единицы изделия — 30 минут. Изготовлено за месяц 400 штук изделий. Определить тарифную сдельную заработную плату работника за месяц.

Задача 5. На предприятии установлены сдельные расценки, согласно которым количество изделий до 150 штук оплачивается по расценке 15 рублей за штуку, свыше этой нормы по расценке 20 рублей за штуку. За месяц изготовлено 200 штук изделий. Определить заработную плату работника-сдельщика за месяц.

Задача 6. Определить заработную плату слесаря-ремонтника V разряда, если он отработал 21 рабочий день по 8 часов и 2 дня по 10 часов. За отсутствие простоев оборудования ему начислена премия 20%. Часовая тарифная ставка V — 92 рубля, оплата сверхурочных часов производится по двойной ставке.

Тема занятия № 13. Контрольный срез «Расчет заработной платы работника»

Теория: Некоторые аспекты, которые можно включить в такой срез:

Формула расчёта зарплаты по окладу. Зарплата = Оклад / Месячная норма рабочего времени * Фактически отработанное время.

Расчёт зарплаты при повременной оплате труда. Заработная плата = Тарифная ставка за час * Количество фактически отработанных часов за отчётный период.

Расчёт зарплаты при сдельной оплате труда. Зарплата зависит от количества единиц продукции или выполненных работ и ставки оплаты каждой единицы.

Расчёт среднедневной заработной платы. Зарплата среднедневная = (Зарплата основная + Дополнительно) / (12 × 29,3).

Расчёт зарплаты в командировке. Основная зарплата в период командировки рассчитывается исходя из среднедневного заработка за год, предшествующий поездке.

Расчёт зарплаты при увольнении. Когда сотрудник увольняется, к зарплате добавляется компенсация за неиспользованный отпуск.

Для расчёта заработной платы нужны такие показатели, как размер оклада, количество рабочих дней в расчётном месяце и другие.

Практика: Решаем контрольную работу по теме «Заработная плата работника»

Тема занятия №14. Занятость и трудоустройство в РФ (4 часа)

Теория: Занятость в России — это трудовая деятельность и иная деятельность граждан, осуществляемая ими в целях производства товаров, выполнения работ или оказания услуг и направленная на получение дохода.

По данным на декабрь 2024 года, уровень занятости в России — 61,9%. В ноябре этот показатель вырос с 61,7% в октябре 2024 года.

Для трудоустройства можно обратиться в центры занятости населения (ЦЗН) по месту жительства. В госучреждении помогут найти вакансию. Если человек получит официальный статус безработного, он будет получать пособие, а если начнёт осваивать новую профессию в центре — стипендию в период обучения.

Некоторые тенденции на рынке труда в России в 2024 году:

Рост количества вакансий. В период с января по май 2024 года количество вакансий относительно аналогичного периода прошлого года выросло на 31%.

Высокий спрос на специалистов из сферы продаж и обслуживания клиентов. На них приходится 22% вакансий от всех предложений о работе, открытых в России. Далее следуют специалисты рабочих профессий (21%), на третьем месте — специалисты из сферы производства (15%).

Рост зарплат. По итогам мая 2024 года медианная зарплата оказалась на уровне 64 822 рублей, по сравнению с аналогичным месяцем прошлого года рост составил 37%.

Для получения более подробной информации и консультации по вопросам занятости и трудоустройства можно обратиться в органы государственной службы занятости населения.

Практика: Решение ситуационных задач на тему: занятость и трудоустройство.

Тема занятия №15. Государственное регулирование трудовых отношений (2 часа)

Теория: Государственное регулирование трудовых отношений — это комплекс мероприятий по разработке и реализации программ обеспечения населения рабочими местами, а также укомплектованию организаций кадрами в нужном количестве.

Некоторые задачи государственного регулирования трудовых отношений:

- разработка законов и актов в трудовой сфере и смежных областях;
- контроль за выполнением законов;
- создание и реализация политики и рекомендаций в сфере трудовых отношений, в том числе вопросы оплаты и мотивации трудовой деятельности, регулирования занятости и миграции граждан, уровня жизни, условий трудовой деятельности, конфликтных ситуаций и других аспектов.

Основы государственного регулирования трудовых отношений в России формирует Конституция, которая провозглашает свободу труда, запрещает принудительный труд, гарантирует оплату за труд, запрещает дискриминацию в сфере трудовых отношений, устанавливает гарантию минимальной оплаты труда, предусматривает право на отдых, защиту от безработицы и прочее. Некоторые принципы государственного регулирования трудовых отношений:

- принцип свободы труда, подразумевающий наличие у каждого человека права на труд, которым этот человек может свободно распоряжаться посредством выбора профессии, рода деятельности, места работы;
- принцип запрета принудительного труда, предусматривающий исполнение трудовой функции только в соответствии с желанием человека и при условии её оплаты;
- принцип запрета дискриминации в сфере трудовых отношений, подразумевающий равный и справедливый подход к организации, оплате труда при равных условиях его осуществления;
- принцип защиты от безработицы и содействия трудоустройству граждан.

Некоторые направления государственного регулирования рынка труда:

- стимулирование занятости, а также увеличение количества рабочих мест в организациях и учреждениях, находящихся в собственности государства;
- содействие развитию институтов, деятельность которых направлена на повышение производительности труда, подготовку новых кадров;
- реализация программ с целью решения проблем, связанных с поиском и наймом персонала; борьба с безработицей и поддержка граждан, не имеющих занятости.

Тема занятия №16. Сущность денег (2 часа)

Теория: Сущность денег заключается в том, что это специфический товар, служащий всеобщим эквивалентом и выражающий стоимость всех других товаров. Сущность денег проявляется в единстве трёх свойств:

1. Всеобщая непосредственная обмениваемость. Любой товар или услугу можно непосредственно обменять на деньги.
2. Кристаллизация меновой стоимости. Чёткое определение количественного соотношения, в котором деньги обмениваются на другие товары.
3. Материализация всеобщего рабочего времени. Деньги выступают вещественной, материальной формой, в которой отражаются затраты на производство товаров, они отражают стоимость товаров и услуг.

Некоторые функции денег:

1. Мера стоимости. Позволяют сравнивать ценность благ. В денежных единицах можно также сравнивать благосостояние людей, эффективность работы компаний, результативность мер государственной политики.
2. Средство обращения. Используются в сделках между продавцами и покупателями.
3. Средство платежа. Помогают разделять процесс покупки и оплаты во времени.
4. Средство сбережения и накопления. Позволяют переносить потребление на будущее, создавать запасы, откладывать на крупную покупку.

5. Мировые деньги. Обеспечивают расчёты между экономическими субъектами: государствами, а также юридическими и физическими лицами, находящимися в разных странах.

Практика: Несколько задач по теме «Сущность денег»:

Вопрос: Елена получила на работу премию и решила не тратить деньги, а отложить, чтобы в будущем сделать серьёзную покупку. Какая функция денег проявилась в данном примере: средство обмена, средство накопления, мера стоимости или платёжное средство?

Вопрос: Верны ли следующие суждения о деньгах: А) деньги — это универсальный эквивалент стоимости других товаров и услуг, Б) покупательная способность денег возрастает вместе с ростом инфляции?

Вопрос: Отец подарил дочери на совершеннолетие золотой слиток. В данном случае купленное золото выступает как: средство обращения, средство накопления, средство платежа или мера стоимости?

Вопрос: Международная финансовая организация предоставила кредиты нескольким странам, и страны, получившие кредиты ранее, выплатили организации по ним проценты. Какую функцию денег иллюстрирует данный пример: мера стоимости, средство обращения, средство накопления или мировые деньги?

Вопрос: Какое суждение характеризует функцию денег как средства обращения: деньги — посредник в обмене товаров, деньги — средство межгосударственных расчётов, деньги — измеритель ценности товаров и услуг или деньги — средство сохранения ценностей?

Вопрос: Особый товар, служащий всеобщим эквивалентом стоимости товаров и услуг, — это обмен, деньги, торговля или налог?

Тема занятия №17. Функции денег (2 часа)

Теория: Основные функции денег:

Мера стоимости. Деньги позволяют сравнивать ценность благ и являются единицей измерения стоимости товаров. В денежных единицах можно также сравнивать благосостояние людей, эффективность работы (прибыль) компаний, результативность мер государственной политики.

Средство обращения. Деньги используются в сделках между продавцами и покупателями. Продавцы отдают товары и получают от покупателей деньги, которые могут потратить на приобретение других товаров.

Средство платежа. Деньги помогают разделять процесс покупки и оплаты во времени. Например, благодаря этой функции можно приобретать товар в рассрочку.

Средство сбережения и накопления. Деньги позволяют переносить потребление на будущее, создавать запасы, откладывать на крупную покупку. Разместив деньги в банке, люди сохраняют их покупательную способность, преумножают свои сбережения, обеспечивают процессы кредитования и инвестирования в экономике.

Мировые деньги. В этой функции деньги выступают платёжным средством среди государств, компаний и населения разных стран. Это способствует развитию внешнеэкономических отношений.

Практика: Несколько задач на тему «Функции денег»:

Задание 1. Определить функции денег в приведённых случаях:

Безработный получает пособие по безработице. В этом случае деньги выполняют функцию: А) средства обмена, Б) средства платежа, В) средства накопления сбережений.

Дантист говорит своему пациенту: «За пломбирование каждого зуба вам придётся заплатить 500 рублей». В этом случае деньги выполняют функцию: А) средства платежа, Б) средства обмена, Г) средства измерения стоимости.

Пациент заплатил дантисту 1000 рублей за два запломбированных зуба. В этом случае деньги выступили в роли: А) средства измерения стоимости услуги врача, Б) средства платежа, В) средства обмена.

Домашняя хозяйка, получив заработную плату мужа за месяц в размере 1000 рублей и израсходовав 800 рублей, отложила 200 рублей, чтобы в будущем приобрести стиральную

машину. В этом случае 200 рублей выступают в роли: Б) средства накопления сбережений, В) средства обмена.

Задание 2. Найти соответствия между функциями денег и их характеристиками:

Функция денег как меры стоимости: А) базируется на абсолютной ликвидности денег, Д) заключается в оценке стоимости товаров путём установления цен.

Функция денег как средства обращения: В) означает использование денег для оплаты приобретаемых товаров или оказанных услуг, при которой передача товара покупателю и его оплата происходят одновременно.

Функция денег как средства накопления: Г) проявляется во взаимоотношениях между странами или между юридическими и физическими лицами, находящимися в разных странах.

Функция денег как средства платежа: Б) означает использование денег для оплаты приобретаемых товаров или оказанных услуг, при которой передача товара покупателю и его оплата происходят не одновременно.

Функция мировых денег: Г) проявляется во взаимоотношениях между экономическими субъектами: государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися в разных странах.

Тема занятия №18. Роль денег в рыночной экономике (2 часа)

Теория: Роль денег в рыночной экономике заключается в том, что они выступают важным связующим элементом общества и инструментом регулирования экономических отношений.

Некоторые функции денег в рыночной экономике:

- Мера стоимости. Деньги выражают стоимость товаров или услуг, определяя их цену.
- Средство обращения. Деньги можно обменять на товар или услугу.
- Средство накопления. Деньги можно сберегать для будущих покупок.
- Средство платежа. Деньги используют для выплат без обмена на товар: выплата зарплаты, уплата налогов и другое.
- Мировые деньги. Используются для расчётов на мировом рынке.

Кроме того, деньги способствуют развитию финансовой системы страны и мира в целом, позволяя создавать финансово-кредитные взаимоотношения между участниками экономических операций.

Практика: Несколько задач по теме «Роль денег в рыночной экономике»:

Определить потребность в деньгах для обслуживания товарного рынка в текущем и базисном годах. Например, в базисном году объём ВВП составлял 13 500 млрд рублей, доля расчётов в безналичном порядке по обслуживанию ВВП (создание, распределение, перераспределение ВВП) — 65%, скорость оборота денег — 10 оборотов в год. В отчётном году стоимость ВВП в базисных ценах — 12 100 млрд рублей, темпы инфляции — 9% в год, доля платежей в безналичном порядке снизилась до 60%, скорость оборота денег замедлилась до 8 оборотов в год. Нужно определить, сколько понадобилось денег для обслуживания товарного обращения в базисном и текущем годах, и какие факторы повлияли на потребность денег в обращении.

Выделить из перечисленных факторов те, которые увеличивают потребность денег в обращении. Варианты: экономический спад, увеличение доли безналичных расчётов, рост цен (инфляция), бартерные сделки, рост объёма производства товаров и услуг, рост сбережений населения, ускорение оборачиваемости денежной единицы, рост реального ВВП.

Определить функции денег при следующих хозяйственно-финансовых операциях фирмы. Варианты: составление бизнес-плана, перевод денег во вклад банка, начисление заработной платы работникам фирмы, выдача зарплаты наличными по ведомости, покупка государственных ценных бумаг, реализация готовой продукции юридическим лицам, покупка канцелярских товаров на 8 тыс. рублей.

Сравнить роль денег в условиях плановой и рыночной экономики.

Составить своё мнение и обосновать его по вопросу о том, являются ли деньги необходимым атрибутом рыночной экономики, используя учебную и периодическую литературу.

Тема занятия №19. Банковская система (6 часов)

Теория: Банковская система — совокупность различных видов национальных банков и кредитных организаций, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма. Структура банковской системы обычно двухуровневая:

Верхний уровень представлен центральным (эмиссионным) банком. Он проводит государственную эмиссионную и валютную политику, являясь ядром резервной системы.

Нижний уровень включает коммерческие банки, подразделяющиеся на универсальные и специализированные (инвестиционные банки, сберегательные банки, ипотечные банки, банки потребительского кредита, отраслевые банки, внутрипроизводственные банки).

Основные функции банковской системы:

- обеспечение функционирования и развития экономики путём предоставления банковских кредитов и организации системы расчётов;
- посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заёмщикам и от продавцов к покупателям;
- аккумуляция временно свободных ресурсов в стране;

кредитование производства, обращения товаров и потребностей физических лиц.

Практика: Несколько задач по теме «Банковская система»:

1. Задача на расчёт избыточных резервов банка. Норма обязательных резервов составляет 20%, и банк, не имеющий избыточных резервов, получает от нового клиента депозит на сумму 100 тыс. долларов. Каковы теперь избыточные резервы банка?
2. Задача на расчёт величины кредитного потенциала банка. Какую максимальную величину кредитов может выдать банк, если норма обязательных резервов составляет 20%, а величина обязательных резервов банка равна 30 млн долларов?
3. Задача на расчёт изменения предложения денег и величины банковского мультипликатора. Депозиты коммерческих банков составляют 3000 млн долларов, величина обязательных резервов — 600 млн долларов. Если центральный банк снизит норму резервирования на 5 процентных пунктов, то на какую величину может измениться предложение денег при условии, что банковская система использует свои кредитные возможности полностью? Как изменится величина банковского мультипликатора?
4. Задача на расчёт изменения кредитного потенциала банка и предложения денег со стороны всей банковской системы. Депозиты банка составляют 500 тыс. долларов, обязательные резервы равны 50 тыс. долларов. Как изменятся кредитные возможности банка и предложение денег со стороны всей банковской системы, если вкладчик заберёт со счёта 20 тыс. долларов на покупку нового автомобиля?
5. Задача на расчёт кредитных возможностей банка и банковской системы. Величина депозитов коммерческого банка увеличилась на 60 тыс. долларов, норма обязательных резервов равна 20%. Определите кредитные возможности этого банка и банковской системы в целом, как изменилась общая сумма депозитов всей банковской системы.

Тема занятия №20. Банковские операции (2 часа)

Теория: Банковские операции — это все услуги и сделки, проводимые банками с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей клиентов.

Некоторые группы банковских операций:

Депозитно-кредитные операции. Приём денежных средств от клиентов в виде депозитов и их последующее использование для предоставления кредитов и кредитных карт.

Расчётно-кассовое обслуживание. Банки открывают и ведут расчётные счета, обрабатывают платёжные поручения, предоставляют услуги эквайринга и инкассации, а также переводят денежные средства как внутри страны, так и за рубежом.

Операции с ценными бумагами. На фондовом рынке банк может выполнять разные роли в зависимости от характера операций. В качестве посредника он предоставляет услуги брокерского обслуживания, андеррайтинга (организация размещения ценных бумаг), хранения активов и клиринга сделок. В то же время банк может выступать эмитентом, выпуская собственные ценные бумаги, или инвестором, вкладывая средства в финансовые инструменты других компаний.

Валютные операции. Включают покупку и продажу иностранной валюты, а также проведение обменных операций.

Операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями. Банки предлагают такие услуги, как открытие обезличенных металлических счетов в золоте, серебре, платине или палладии, покупка и продажа физических драгоценных металлов (слитков, монет), их хранение в банковских сейфах, продажа и выкуп инвестиционных монет.

Доверительные операции. Включают распоряжение средствами клиентов на основании доверенности. Банки предоставляют трастовые услуги, включая работу с пенсионными и инвестиционными фондами, а также выполняют функции доверительного управляющего для юридических и физических лиц, проводя операции с активами в интересах своих клиентов.

Операции с банковскими картами и счетами. Банки предоставляют услуги по выпуску и обслуживанию дебетовых и кредитных карт, а также открытию и ведению банковских счетов.

Лизинговые операции. Банки предоставляют лизинговые услуги для покупки оборудования, транспортных средств, недвижимости и других активов, что помогает клиентам избежать крупных затрат на начальном этапе ведения бизнеса и постепенно выплачивать стоимость имущества.

Факторинговые операции. Эти операции включают покупку дебиторской задолженности у клиентов. Факторинг позволяет бизнесу оперативно получать деньги, продавая свои счета на оплату, что ускоряет оборот средств и улучшает ликвидность.

Форфейтинговые операции. Подразумевают совершение сделок по покупке коммерческого обязательства или другого долгового требования по внешнеторговой операции, исполнение которого осуществляется в течение установленного срока.

Перечень операций определяется законодательством конкретной страны и лицензиями, которые кредитно-финансовые организации должны оформить в Центробанке для легальной работы на финансовом рынке.

Тема занятия №21. Банковская прибыль (4 часа)

Теория: Банковская прибыль — это финансовый результат деятельности коммерческого банка, отражающий разницу между величиной его доходов и расходов.

Балансовая (валовая) прибыль формируется путём вычитания из суммы полученных доходов величины затрат, которые банк несёт в процессе выполнения разных видов деятельности. Она складывается из операционной прибыли, прибыли от операций на финансовых рынках и прочей прибыли.

Операционная прибыль (чистый операционный доход) — это разница между суммой операционных доходов и расходов. Её составляют:

Процентная прибыль (процентная маржа) — превышение полученных банком процентных доходов над процентными расходами.

Комиссионная прибыль — превышение комиссионных доходов над комиссионными расходами.

Прочая операционная прибыль — разница между прочими операционными доходами и прочими операционными расходами.

Чистая прибыль — конечный финансовый результат деятельности коммерческого банка, то есть остаток доходов банка после покрытия всех расходов, связанных с банковской деятельностью, уплатой налогов и отчислений в различные фонды.

Практика: Банк располагает капиталом 1 млрд. ден. ед., в том числе его собственный капитал составляет 200 млн. ден. ед. По пассивным операциям банк уплачивает 5% годовых, а по активным получает 6% годовых. Административно-технические издержки банка составляют 200 тыс. ден. ед., норма обязательных резервов — 10%. Рассчитайте норму чистой банковской прибыли, если в ссуду отдан весь капитал банка.

Решение задачи:

Найдем сумму, которую банк может выдать в виде ссуды. Для этого сначала вычислим величину заемного капитала банка. Она равна разнице между заемным и собственным капиталом банка — 800 млн. ден. ед. В связи с тем, что норма обязательных резервов распространяется только на заемный капитал и равна 10%, величина обязательных резервов составит 80 млн. ден. ед. (10% от 800 млн. ден. ед.). Очевидно, что величина ссуды, которую

может выдать банк, складывается из собственного и заемного капитала за вычетом обязательных резервов:

$$200+800-80=920 \text{ млн. ден. ед.}$$

Найдем валовую прибыль банка, полагая, что банку удалось разместить всю сумму ссудного капитала, по формуле:

$$Рб.вал=\Sigma гссуд-\Sigma гзаем,$$

где Рб.вал – валовая прибыль банка;

$\Sigma гссуд$ – процент, полученный за ссуду;

$\Sigma гзаем$ – процент, выплачиваемый за вклад.

$$Рб.вал.=0,06\times 920-0,05\times 800=15,2 \text{ млн. ден. ед.}$$

Вычтя из валовой прибыли банка его административно-технические издержки (0,2 млн. ден. ед.), получим чистую прибыль банка:

$$Рб.чист=Рб.вал-Иб,$$

где Иб – административно-технические издержки банка.

$$Рб.чист=15,2-0,2=15 \text{ млн. ден. ед.}$$

Зная величину собственного капитала банка (200 млн. ден. ед.), найдем норму банковской прибыли по формуле:

$$Рбанк=Рб.чист\times 100/Ксоб,$$

где Ксоб – собственный капитал банка.

Тема занятия №22. Контрольный срез «Расчет прибыли компании»

Практика: Решение задачи на тему «Расчет прибыли компании»

Алгоритм расчёта прибыли компании. Он включает несколько шагов:

Определение выручки. Это общий доход, который компания получает от продажи товаров или услуг. Важно учитывать все источники дохода, в том числе дополнительные, например аренду имущества, лицензионные платежи.

Расчёт себестоимости продукции. Включает все затраты, связанные с производством и продажей товаров или услуг. Это могут быть расходы на сырьё, труд, аренду, коммунальные услуги и другие.

Вычисление валовой прибыли. Это разница между выручкой и себестоимостью продукции. Валовая прибыль показывает, сколько денег остаётся после покрытия основных затрат на производство.

Учёт операционных и прочих расходов. Операционные расходы включают затраты на управление, маркетинг, аренду офисов и другие текущие расходы. Прочие расходы могут включать проценты по кредитам, налоги и другие обязательства.

Итоговый расчёт чистой прибыли. Это конечный показатель, который показывает, сколько денег остаётся у компании после всех расходов. Для его расчёта нужно вычесть общие расходы из валовой прибыли.

Расчёты чистой прибыли возможны за любой период работы: смену, сутки, неделю, декаду, месяц и так далее. Главное, чтобы все участвующие в расчёте показатели были рассчитаны за один и тот же период времени.

Цель модуля:

Создание условий для подготовки обучающихся к созданию своего бизнес-плана в выбранной сфере

Задачи модуля:

- привить необходимые навыки использования современных экономических программ;
- познакомить с бизнес-планами предприятий и компаний;
- начать работу по поиску информации для создания своего проекта

Форма контроля:

- Yandex-документ и Yandex-таблица с описанием и расчетами будущего проекта.

Результат обучения по данному модулю

Обучающиеся:

- познакомились с историей развития предпринимательства;
- узнали о формировании заработной платы работника;
- узнали о коммерческих организациях;
- научились определять функции денег;
- научились создавать и преобразовывать информацию, представленную в виде таблиц и списков.

Учебно-тематический план модуля «Мой бизнес-план»

№ п/п	Наименование модуля	Количество часов		
		всего	теория	практика
1.	Определение целевой аудитории продукта	2	2	-
2.	Создание предварительной таблицы расходов	2	-	2
3.	Поиск рынка товаров и услуг	2	-	2
4.	Поиск рынка сбыта	2	-	2
5.	Кредит и его особенности	2	-	2
6.	Представление бизнес-плана	2	-	2
7.	Представление бизнес-плана	2	-	2
8.	Заключительное занятие по модулю.	2	2	-
Итого:		16	4	12

Содержание программы третьего модуля

Тема занятия №1. Определение целевой аудитории продукта (2 часа)

Теория: Целевая аудитория (ЦА) — это группа людей, у которых есть потребность в продукте и возможность его купить. Членов такой группы объединяют по возрасту, полу, месту проживания, профессии, личным предпочтениям и другим признакам.

Определение целевой аудитории включает несколько шагов:

1. Исследование рынка. Нужно изучить рынок, на котором планируется предлагать продукты или услуги. Необходимо проанализировать существующих конкурентов, а также потенциальных клиентов.
2. Анализ уже существующей клиентской базы. Нужно изучить тех, кто уже сотрудничал с компанией. Необходимо определить, что их объединяет, и уточнить напрямую, почему они выбрали именно компанию.
3. Создание портрета покупателя. Нужно учесть демографические данные, поведенческие характеристики, интересы и мотивации. Чем больше вводных, тем чётче получится портрет.
4. Сегментация аудитории. Нужно разделить её на группы по ряду признаков и идентифицировать наиболее привлекательные и перспективные сегменты для бизнеса.
5. Исследование прямых и косвенных конкурентов. Нужно узнать портрет их клиентов, чтобы отстроиться и предложить потребителям нечто уникальное.
6. Настройка аналитики. Нужно собирать данные из различных источников, таких как социальные сети, CRM-системы, сайт. Необходимо анализировать все доступные метрики: посещаемость, время просмотра страниц, длительность нахождения на сайте, конверсию.
7. Тестирование различных подходов к взаимодействию с ЦА и экспериментирование. Нужно включать в работу тестирование рекламных сообщений, лендинговых страниц или других маркетинговых элементов. Результаты тестов помогут определить, какая реклама эффективна именно для целевой аудитории.

Детальная информация о целевой аудитории позволяет:

- создать более эффективную рекламную кампанию;
- определить триггеры для мотивации клиента;

- узнать проблемы потребителей и предложить им конкретное решение в виде продукта или услуги;
- выбрать основные каналы для контакта с клиентом;
- понять, за какие выгоды потребитель готов доплачивать.

Тема занятия №2. Создание предварительной таблицы расходов (2 часа)

Практик: Для создания предварительной таблицы расходов можно использовать, например, Microsoft Excel или Google Таблицы. В Excel можно создать таблицу с помощью готовых шаблонов или вручную. Шаблон:

- 1) Открыть Microsoft Excel.
- 2) Щёлкнуть строку поиска в верхней части окна. На Mac сначала нужно щёлкнуть «Файл» в левом верхнем углу, затем выбрать «Создать из шаблона...» в раскрывающемся меню.
- 3) В строке поиска ввести «бюджет», затем нажать Enter. Откроется список готовых шаблонов личного бюджета.
- 4) Выбрать подходящий шаблон, например, «Бюджет расходов» или «Базовый личный бюджет».
- 5) Нажать «Выбрать». Откроется шаблон в Excel.

Заполнить шаблон. Большинство из них позволяют перечислить расходы и соответствующие им затраты, а затем рассчитать общую сумму расходов.

- 6) Сохранить таблицу на компьютере.

Создание таблицы вручную:

- 1) Открыть Microsoft Excel.
- 2) Щёлкнуть «Пустая рабочая тетрадь» в верхнем левом углу страницы. На Mac этот шаг можно пропустить, если при открытии Excel открывается пустая презентация Excel.
- 3) Ввести заголовки бюджета, начиная с ячейки A1 в верхнем левом углу листа:

A1 — «Дата»;

B1 — «Расходы»;

C1 — «Стоимость»;

D1 — «Доход»;

E1 — «Баланс»;

F1 — «Примечания».

- 4) Ввести данные о расходах и датах как минимум за месяц. В столбце «Расходы» ввести название каждого расхода, затем указать стоимость каждого расхода в столбце «Затраты» напротив соответствующих названий расходов. Также ввести дату слева от каждого расхода в столбце «Дата».
- 5) Ввести доход. Для каждой даты ввести сумму, которую заработают в этот день, в колонке «Доход». Если ничего не заработают, оставить ячейку для этого дня пустой.
- 6) Ввести баланс аккаунта. Принимая во внимание, сколько потратили и сколько заработали за каждый конкретный день, ввести оставшуюся сумму в поле «Баланс».
- 7) Добавить примечания. Если какой-либо платёж, остаток на счёте или день завершится иначе, чем обычно, отметить это в столбце «Примечания» справа от соответствующей строки.
- 8) Ввести формулу расчёта. Щёлкнуть первую пустую ячейку под столбцом «Стоимость», затем ввести следующее: «=СУММА (C2: C #)», где «#» — номер последней заполненной ячейки в столбце «C». Нажать Enter, чтобы ввести формулу и отобразить общую стоимость всех расходов в бюджете.
- 9) Сохранить таблицу на компьютере.

В Google Таблицах можно использовать шаблон «Месячный бюджет». На основном листе нужно указать дату, сумму, описание и категорию.

Выполняем практическую работу в Microsoft Excel.

Тема занятия №3. Поиск рынка товаров и услуг (2 часа)

Практика: Поиск рынка товаров и услуг включает в себя анализ рыночной ёмкости, целевой аудитории и конкурентной среды.

Несколько способов найти информацию о рынке:

- Проанализировать данные реестров МСП. Это поможет определить степень насыщения рынка и потенциал для новых предприятий.
- Изучить данные Минэкономразвития. Можно проанализировать государственные программы поддержки и экономические прогнозы, чтобы определить наиболее перспективные отрасли.
- Проанализировать коммерческие базы данных и СМИ. Например, обратить внимание на материалы в журналах Forbes, РБК Pro, «Коммерсантъ» и vc.ru.
- Общаться с опытными предпринимателями. Они могут рассказать о повседневных проблемах и специфике рынка.
- Изучать зарубежные рынки. Можно найти идеи и реализовать их в своей нише для бизнеса, внимательно изучив международные тренды.
- Провести опросы покупателей. Это позволит выявить наиболее популярные компании на рынке и понять, почему клиенты выбирают их.
- Использовать онлайн-инструменты. Если компании в сфере представлены в интернете и активно занимаются интернет-маркетингом, стоит воспользоваться сервисами анализа конкурентов.

Анализ рынка можно заказать в маркетинговом агентстве или провести самостоятельно. При самостоятельном исследовании стоит придерживаться алгоритма: выявление проблемы и цели, разработка плана, реализация плана исследований, систематизация информации и оценка полученного результата.

Тема занятия №4. Поиск рынка сбыта (2 часа)

Практика: Выполняем практическую работу:

Поиск рынка сбыта включает в себя анализ спроса, конкуренции, географической доступности, экономических и культурных особенностей различных рынков. Некоторые методы поиска рынка сбыта:

1. Изучение целевой аудитории. Потребителей анализируют по ряду критериев, таких как возраст и пол, образ жизни, вид деятельности, место жительства, социальный статус, культурные ценности, семейное положение, покупательская способность, потребительская мотивация.
2. Оценка конкуренции. Нужно определить слабых и сильных конкурентов. Для этого изучают справочники организаций, Яндекс Карты и Google Карты, соцсети.
3. Использование поисковых систем. Например, Яндекс Вордстат и Google Trends помогут определить, как часто потребители ищут товары или услуги.
4. Анализ социальных сетей. Социальные сети ежедневно собирают и анализируют информацию о пользователях.
5. Размещение информации в интернете. Можно использовать онлайн-справочники, онлайн-каталоги, рубрикаторы, тематические доски объявлений, форумы, порталы.
6. Создание сайта. С помощью веб-сайта компании можно значительно расширить область деятельности и, соответственно, границы рынка сбыта.

Критерий выбора рынка для освоения — экономическая целесообразность. Стоит выбирать рынок, на котором есть целевая аудитория и спрос, мало конкурентов или есть преимущество.

Тема занятия №5. Кредит и его особенности (2 часа)

Теория: Кредит — это деньги, которые одна сторона предоставляет, а другая — берёт и обязуется вернуть на определённых условиях. Кредиты могут брать физические лица, компании и даже государства.

Некоторые особенности кредита:

- Возвратность. Заёмщик берёт на себя обязательство вернуть взятую сумму в оговорённые сроки. В кредитном договоре прописывается график платежей, которые заёмщик обязан соблюдать.
- Платность. За пользование деньгами заёмщик платит проценты от суммы займа.
- Срочность. В договоре строго оговаривается срок, в течение которого нужно вернуть деньги.

- Дифференцированность. Кредитор рассматривает отдельно каждую заявку, предлагая клиентам разные условия кредитования. Постоянные клиенты могут получить кредит под низкий процент.
- Целевое назначение. Если потратить по своему усмотрению деньги, которые выданы на определённые цели, банк может применить штрафные санкции и потребовать досрочного погашения задолженности.
- Дополнительные условия. Например, при выдаче денег банк может требовать оформления страховки, а при отказе от неё — повысить процентную ставку.

Условия, на которые заёмщик может получить кредит, различаются в зависимости от банка, финансового состояния самого заёмщика и целей, для которых оформляется кредит.

Практика: Практическая работа по теме «Кредит»

Тема занятия №6. Представление бизнес-плана (2 часа)

Практика: Некоторые задания по теме «Представление бизнес-плана»:

1. Рассчитать себестоимость продукции и услуг с учётом всех затрат на сырьё, материалы, трудовые ресурсы, сбыт. Нужно составить прейскурант.
2. Рассчитать сумму, необходимую для запуска дела — первоначальные затраты на оборудование, другие активы, собственные, привлечённые и заёмные средства.
3. Составить календарный план запуска и разобраться, когда и сколько денег понадобится, когда удастся получить первую прибыль.
4. Рассчитать оптимальные объёмы производства, чтобы эффективно использовать ресурсы. Нужно узнать значения рентабельности, срок окупаемости.
5. Предусмотреть возможные решения проблемных ситуаций и минимизации рисков.
6. Составить резюме бизнес-плана с учётом информации по всем разделам.

Тема занятия №7. Представление бизнес-плана (2 часа)

Практика: Некоторые задания по теме «Представление бизнес-плана»:

1. Определить, какой продукт будет предлагаться покупателям. Нужно описать его особенности и отличия от подобных предложений, которые уже существуют на рынке. Также необходимо указать количество товара, которое можно предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).
2. Выделить круг потенциальных клиентов. Нужно составить портрет покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать продукт, какое количество он сможет приобрести.
3. Определить необходимые активы для производства продукции или оказания услуг. Нужно узнать цены и сформировать смету на оборудование, инструменты, основные средства и расходные материалы.
4. Составить список необходимых специалистов и контрагентов. Нужно рассчитать затраты на заработную плату и оплату сторонних услуг.
5. Продумать варианты продвижения продукции, уточнить стоимость рекламы, логистики, сбыта.

Тема занятия №8. Заключительное занятие по модулю (2 часа)

Теория: Педагог подводит итоги модуля.

Цель модуля:

Создание условий для подготовки обучающихся к эффективному использованию экономических и информационных технологий в практической деятельности, при составлении бизнес-плана

Задачи модуля:

- научить использовать Yandex-редактор для создания и редактирования простых форм;
- научить создавать табличные сметы

Форма контроля:

- представление бизнес-плана по выбранной сфере.

Результат обучения по данному модулю

Обучающиеся:

- научились составлять таблицу расходов;
- научились определять целевую аудиторию продукта;
- узнали особенности кредитования.

4. Ресурсное обеспечение программы

Непременным условием эффективной реализации программы является достаточное соответствующее материально-техническое обеспечение программы и подготовленный педагогический кадровый состав, обладающий профессиональными и педагогическими знаниями.

Четкое следование целевому назначению выделяемых на реализацию программы средств позволяет создать необходимые материально-технические условия для организации педагогической деятельности.

Помещения, учебные кабинеты для занятий по программе находятся в структурных подразделениях ЦДТ и на базе школ района.

В целом деятельность по реализации данной образовательной программы обеспечивается посредством создания и дальнейшей эксплуатации специализированной материально-технической базы, формируемой в строгом соответствии с целями, задачами, финансами, организационными и кадровыми возможностями учреждения.

Необходимо отметить, что в работе педагога дополнительного образования очень важным моментом является обеспечение полного соблюдения правил охраны труда детей, норм санитарной гигиены в помещении и на рабочих местах, правил электрической и пожарной безопасности. Педагоги регулярно знакомят детей с различными инструментами, материалами, способами их рационального применения.

Перечень материально-технических средств по программе

- методические разработки проведения интеллектуальных и познавательных игр;
- методики развития коммуникативных способностей обучающихся;
- систематические пополнения собственного «банка» педагога набором игровых упражнений, конкурсов, диагностических методик;
- свободный доступ обучающихся к работе в библиотеках;
- раздаточные материалы;
- весь реквизит для проведения игр;
- схемы, программы, таблицы, шаблоны;
- учебный кабинет оборудован 15-ю современными компьютерами на базе процессоров Intel Celeron N-4000 с объемом памяти 2048 МБ;
- каждый компьютер имеет доступ к сети Интернет;
- управляющая система Windows 7;
- флэшки;
- комплекты обучающих и игровых программ

5. Список литературы и интернет-ресурсов

1. Аверин В.А. «Психология детей и подростков». – Санкт-Петербург, 2020г.
2. Белявская М.А. «Наука о творческом мышлении». – М., 2021г.
3. Акентьева А.В., Золотарева, Кисина Т.С. Педагогический контроль в дополнительном образовании. – Ярославль, 2021г.
4. Никитин Б.П. «Развивающие игры». – М., 2022г.
5. Бобков Н.Е. «Контроль за усвоением учебного материала». – М.: Советская педагогика, 2021г. №8

6. Вовк Е.Т., Куликова Т.В. «Самоучитель работы на компьютере». – М. 2020г.
7. Пономарев Я.А. «Психология творчества». – М., 2021г.
8. Журналы: Информатика и образование. – М., 2018-2021гг.
9. Рассея Кен, Каргер Ф. «Ребусы в картинках». – Минск, 2022г.
10. Пидкасистый П.И. Педагогика. – М.: Российское педагогическое агентство, 2021г.
11. Подласый И.П. Педагогика. – М.: Просвещение, 2021г.
11. Журин А.А., Мимотина И.А. «Основы работы на компьютере для школьников». – М.: Аквариум, 2022г.
12. Коледа М.Г. Окно в удивительный мир. – М.: Сталкер, 2020г.
13. Микляев А.И. Настольная книга пользователя. – М., 2021г.
14. Семакин И. Базовый курс информатики. – М.: Бином, Лаборатория знаний, 2020г.
15. Фигурнов В.Э. IBMPC для пользователей. – М., 2021г.