**МАСТЕР-КЛАСС**

**«Использование метода проектов на уроках экономики по формированию налоговой культуры и развитию предпринимательских способностей».**

**Цель:** показать возможность использования метода проектов при организации учебного процесса на уроках экономики или обществознания.

**Задачи:**

1. Раскрыть суть метода проектов.
2. Способствовать освоению метода при изучении техники работы в группе.
3. Выявить плюсы и минусы данного метода.

**Количество участников:** от 15–25 человек.

**Время мероприятия:** 50–70 минут.

**Оборудование:**

мультимедийный проектор, компьютер, экран; доска, маркер(мел), презентация, цветные карандаши, фломастеры, листы А1, или А2, или А3 на каждый стол по 1-2 листа, столы для общей работы, 5 коробок с прорезью для голосования, 100 рублевые купюры из банка приколов, памятки для работы и бланки текстов для выступления *(приложение 1,2)* по 1 экз. на каждый стол*,* шоколадка или любой другой сладкий приз.

**Ход мастер – класса**

1. **Приветствие гостей.**

Добрый день, уважаемые коллеги. Свой мастер-класс, как и свои уроки, я начну с упражнения «Улыбка».

*Клик* **Слайд 2. Упражнение «улыбка».**

Улыбнитесь друг другу.

Вижу, вы улыбнулись, настроение у вас прекрасное, можно начинать.

**Слайд 3. Упражнение «Ложная инициатива»»**

Чтобы наша встреча была более эффективной необходимо активизировать внимание, мышление и память, а поможет нам такой прием как «Ложная альтернатива».

* Сумма чисел 8 и 4 равна - 11 или 13?
* 7 х 7 равно 47 или 48?
* Что растет не дубе - яблоки или груши?
* Слово "ч...сы" - пишется как "чесы" или "чисы"?
* Что тяжелее – килограмм гвоздей или килограмм ваты?
* Столица России - Мадрид или Минск?
* Какие звери живут в Африке - мамонты или динозавры?

Отлично, все справились.

1. **Раскрытие темы и целей мастер – класса.**

Продолжаем нашу встречу с процедуры так называемого близкого знакомства. Сейчас каждый из вас оформит свою визитку. Каждый участник называет свое имя и говорит какое качество сможет ему помочь в случае чего стать предпринимателем. (*Качества, которые могут быть названы как пример на слайде, могут быть названы свои, отличные от предложенных*). Я начну с себя -Меня зовут Ольга, я целеустремленная. *(Далее участники по хаотичной очереди представляют себя. Может возникнуть ситуация, когда участник отказывается выступать, настаивать не надо, он просто слушает остальных).*

Мы все с вами обладаем некоторым набором качеств, которые могут способствовать нам в создании собственного дела. А современных подростков эти качества усилены тем, что они более раскрепощены, свободны от предрассудков, весьма динамичны в своих решениях, действиях и поэтому нередко сами начинают зарабатывать, иметь доход от различных видов деятельности, включая предпринимательскую деятельность. При этом не знают правил, основ, законов в этой области, не задумываются порой о правомерности заниматься определенным видом деятельности, так и налогообложении результатов этой деятельности. Зачастую, эти нарушения являются следствием низкого уровня налоговой культуры, как у самих подростков, так и их законных представителей (родителей). Умение грамотно организовать свой бизнес на основе закона, управлять своими финансами, грамотно распоряжаться ими, включая правильность исчисления и уплаты налогов необходимо каждому молодому человеку, который задумывается начать работать «на себя». Безусловно важно развивать и так называемые Soft skills (софт скиллз, мягкие навыки, гибкие навыки). Под этим термином подразумевают широкий спектр умений. Он включает умение организовывать командную работу, вести переговоры и договариваться с коллегами, креативность, способность учиться и адаптироваться к изменениям. Об этих навыках всё чаще говорят как о навыках будущего, которые будут востребованы, несмотря на экономические изменения или очередной технический скачок. Но здесь важно отметить, что уже сегодня, да и вчера, не говоря о завтрашнем дне, эти качества очень важны в наших реалиях рыночной экономики.

Внедрение в школьное образование тем и модулей, связанных с предпринимательством, налогами, их видами, правильностью начисления и уплаты может способствовать повышению налоговой культуры и грамотности школьников и в дальнейшем потенциально может увеличить коэффициент эффекта налогообложения. Повышение налоговой грамотности приведет к увеличению налоговой ответственности будущих налогоплательщиков, пониманию сущности и необходимости налогов как экономического явления, что в конечном счете приведет к повышению предпринимательской инициативы молодых людей, расширению налоговой базы, созданию новых рабочих мест и в конечном счете к увеличению собираемости налогов, и как следствие к повышению уровня жизни населения. Развитие креативности, системного мышления, навыка постановки целей может помочь в будущем многим учащимся с определением своего предназначения в сферах предпринимательской деятельности.

Участники средней школы – самая понятная и базовая аудитория. В целом она еще не начала свой путь в качестве предпринимателей и налогоплательщиков, но при этом уже достаточно взрослая, чтобы попытаться разобраться в сложной теме организации бизнеса и его налогообложения. Сегодняшние школьники являются отличной базой для формирования поколения с совершенно новой налоговой культурой и предпринимательским мышлением. Поэтому в образовательный урок для средней школы следует добавлять не только теоретическую, но и интерактивную часть в форме деловых игр. Проведение уроков по на уроках экономики или обществознания преследует следующие цели:

1) формирование позитивного отношения молодых людей к открытию собственного бизнеса и налоговой политике Российской Федерации;

2) воспитание ответственности за исполнение обязанностей, установленных налоговым, трудовым, гражданским законодательством;

3) повышение общего уровня налоговой культуры и финансовой грамотности учащихся;

4)побуждение школьников к самостоятельному расширению своих знаний в сфере предпринимательства и налогообложения.

Важно научить ребенка ориентироваться в современном динамичном мире, формировать собственное отношение к тому, что его окружает, развивать гибкие навыки личности. Полученные знания в области экономики, развитие предпринимательского мышления, налоговой культуры – один из главных факторов высокого благосостояния в будущем.

Именно поэтому метод проектов был выбран не случайно для проведения деловых игр по экономической направленности и развитию предпринимательского таланта.

**Метод** **проектов** (от греческого «путь исследования») – это система обучения, гибкая модель организации учебного процесса, ориентированная на творческую самореализацию развивающейся личности учащегося, развитие его интеллектуальных и физических возможностей, волевых качеств и творческих способностей в процессе создания новых товаров и услуг под контролем учителя, обладающих субъективной или объективной новизной, имеющих практическую значимость. Именно поэтому этот метод был выбран не случайно для проведения деловых игр по экономической направленности и развитию предпринимательского таланта.

**Практическая часть мастер-класса.**

**(4 слайд)** (*приложение 5)- ~3 мин*

**Принятие правил работы**

Ведущий**.** – Мы переходим к практической части нашей встречи. Прежде чем приступить к работе, необходимо принять правила поведения в группах. Это позволит сделать нашу работу более эффективной и результативной.

Я предлагаю три правила, а вы можете предложить свои от каждой группы одно, либо не предлагать.

1. Каждая группа – вы-одна команда.

2. Каждый имеет право на свое мнение (никто никого не перебивает, не смеется, не оценивает других).

4. При обсуждении происходящего в группе следует оценивать не участников, а только их действия. Нельзя использовать высказывания типа: «Ты мне не так говоришь», либо «ты не прав». Следует говорить: «Мне не нравится твоя идея, я хочу предложить свою» и т. п.

*Участники могут предложить свои правила работы в тренинге. Запись правил ведется на доске или флипчарте.*

**Практический этап**

**Цель:** дать возможность участникам оценить свои способности к организации бизнеса. Предложить участникам модель конструктивного общения с людьми. Создать условия для формирования умения презентации проекта.

**Проект «Я открываю свой бизнес**» *(время выполнения: разработка 20-30 минут + защита 15минут+определение результата через голосование 10 минут)*

**Цель**: сформировать навык общения с «партнерами» по бизнесу и умение договариваться.

*Материал:* цветные карандаши, фломастеры, листы А1, или А2, или А3 на каждый стол по 1–2 листа, столы для общей работы, 4-5 коробки с прорезью для голосования, 100 рублевые купюры из банка приколов, памятки для работы, бланки текстов для выступления *(приложение 1,2).*

Групповая работа.

**(4 слайд)** (*приложение 6) ~40-50 мин.*

Перед началом работы в группах выбираются/назначаются роли:

* Генеральный директор (1 человек) *выбирается командой, руководит процессом/следит за временем, отвечает за окончательное принятие решений, ведет записи в лист для выступления.*
* Оформитель-креативщик (1–2 человека) *отвечает за оформление проекта/презентации бизнес-идеи.*
* Разработчик -мыслитель (2–3 человека) *отвечают за обоснование бизнес-идеи /ответов на вопросы.*
* Презентатор- звезда (после основной работы из всех участников группы 1–3 человека) *отвечают за представление публике бизнес-идеи.*

**Каждой группе дается задание** *(приложение 1,2)***:**

1. *Придумать, какой бизнес будет открыт (вид предпринимательства, конкретное направление, название предприятия(фирмы).* ***– все вместе в группе***
2. *Придумать логотип, слоган. – (****оформители-креативщики)***
3. *Нарисовать рекламу фирмы или товара, который будет продаваться****. (оформители-креативщики)***
4. *Указать основную цель бизнеса (для кого, для чего создается предприятие) — это называется миссия.* ***(разработчики-мыслители)***
5. *Кто будет основными покупателями и почему (пол, возраст, может быть, конкретная социальная группа, например родители, бабушки и дедушки или учителя, строители и т.д.).* ***(разработчики-мыслители)***
6. *Почему ваш товар(услуга) будет продаваться, чем он уникален.* ***(разработчики-мыслители)***
7. *Что отличает ваш продукт от других аналогичных продуктов.* ***(разработчики-мыслители)***
8. *Есть ли какие-то риски, которые могут возникнуть в вашем предпринимательском деле* ***(разработчики-мыслители)***
9. *Защита проекта по вопросам выше.* ***(презентаторы-звезды)***

После окончания работы идет защита проектной работы.

Определение результатов работы: проходит голосованием. Каждый участник имея на руках «100 рублей», может отдать их в копилку того предприятия, чей проект понравился больше. При этом за свой проект голосовать нельзя. Выигрывает тот проект и забирает приз (*заранее приготовленный учителем)*, который соберет больше условных денег.

После основной работы проводится опрос.

*-Легко ли было договориться и принять общее решение о бизнес-идее, как назвать фирму, оформить и представить свой бизнес?*

*-Что вызывало затруднение?*

**Заключительный этап**

**(5 слайд)** *~3 мин.*

**Цель:** подвести итог мероприятия.

Ведущий. – Завершая наше мероприятие, я предлагаю последнее упражнение. Мячик передаётся по кругу. Участник, который держит в руке мяч, говорит одно слово-ассоциацию (или чувство, эмоцию) о проведенном мастер-классе, затем передаёт мяч соседу. *(чувства/эмоции представлены на слайде для подсказки, так как не все могут обозначить словом то, что чувствуют).*

Спасибо, коллеги, за работу и полученные эмоции.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ПАМЯТКА ДЛЯ РАБОТЫ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Кто** | **Что делает** | **Сколько времени** |
| * все вместе в группе
* генеральный директор записывает в отдельный лист
 | Придумать какой бизнес/предприятие будет открыт/о/ (вид предпринимательства, конкретное направление, название предприятия(фирмы)) | 5 минут |
| оформители-креативщики | Придумать логотип, нарисовать рекламу фирмы или товара, который будет продаваться | 20 минут |
| * разработчики-мыслители
* генеральный директор (записывает все ответы в лист для ответов и в дальнейшем выступления)
 | Придумать слоган (краткую фразу или девиз в одном предложении) для вашего предприятия | 3 минута |
| Указать основную цель бизнеса (для кого, для чего создается предприятие) | 3 минуты |
| Кто будет основными покупателями и почему (пол, возраст, может быть, конкретная социальная группа, например родители, бабушки и дедушки или учителя, строители и т. д.)? | 4 минуты |
| Почему ваш товар(услуга) будет продаваться, чем он уникален? | 3 минуты |
| Что отличает ваш продукт от других аналогичных продуктов? | 3 минута |
| Есть ли какие-то риски, которые могут возникнуть в вашем предпринимательском деле? | 4 минуты |
| презентаторы-звезды *(1 человек из оформителей**и 1–2 человека из разработчиков)* | Защита/представление бизнес-идеи | Не более 3 минут |

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

БЛАНК ТЕКСТА ВЫСТУПЛЕНИЯ

|  |
| --- |
| **Текст для выступления** |
|  | Ниже пишите ваш текст  |
| Мы хотим открыть ….. (*выбери\*производственное, торговое, финансовое)* |   |
| Наш бизнес будет связан с ….*(например, с торговлей машин или производством обуви и т.д.)* |  |
| Название нашей фирмы…. |  |
| Слоган нашей компании…. *(не более 4 слов)* |   |
| Миссия нашего предприятия*(для кого, для чего создается предприятие, например помочь людям…)* |  |
| Основными покупателями нашей продукции/услуги будут…………..,потому что…(*пол, возраст, может быть, конкретная социальная группа, например родители, бабушки и дедушки или учителя, строители и т. д.)?* |   |
| Наш товар(услуга) будет продаваться, потому что…….. |   |
| Наш продукт/услуга от других аналогичных продуктов отличается тем, что…………… |   |
| Возможные риски, которые могут возникнуть в нашем деле………… |   |
| Спасибо за внимание, надеемся, что наш товар/услуга заинтересовали вас! |