Обухович Н.Ч., педагог-психолог

Дудинская О.И., классный руководитель XI класса

**Деловая игра для старшеклассников**

**«ФАБРИКА ИЗОБРЕТЕНИЙ»**

**Правила игры.** Основная задача каждой фирмы — выбрать для производства один из видов товара, приносящий в сложившихся рыночных условиях наибольшую прибыль.

**Характеристика модели социально-экономической системы.**В игре воспроизводится производственная деятельность предприятия (фирмы), которое действует на внутреннем рынке определенного региона. Это предприятие заинтересовано в выпуске продукции, которая будет пользоваться повышенным спросом.

**Проведение игры**

**Введение**

Сегодня много разговоров о рынке, рыночных отношениях. Они охватили всё общество, в том числе семью и школу.

Рынок предъявляет к человеку большие требования: своеобразного трудового образца жизни, сформированности таких качеств личности как самостоятельность, деловитость, организованность, добросовестность и др.

Экономические знания нужны не только тем, кто хочет стать бизнесменом. Элементарная экономическая образованность на пользу каждому человеку. Без неё невозможно наладить свою жизнь, свой быт и т.п. Сегодня ученик школы должен знать, что такое деньги и как их можно заработать, из чего складывается бюджет семьи и школы, что такое цена товара, от чего она зависит, как складывается богатство и каковы его источники.

Игра «Фабрика изобретений» направлена на формирование общего представления о предпринимательстве, закрепление первичных практических навыков предпринимательства, необходимых в условиях рыночной экономики, а также способствует повышению экономической грамотности учащихся и развитию их творческих способностей и возможностей.

**Этапы игры:**

1. **Подготовительный этап.** Ведущий предлагает участникам объединиться в 3 группы.
2. **Вводный этап.**  Каждая группа придумывает название своей фирмы. *Время – 2 минуты.*

1. Какой продукт (товар) будет производить фирма?

2. Кто может стать его потенциальным потребителем?

3. Почему целесообразно производить именно эту продукцию (товар)?

**Состав и распределение ролей, включая различие ролевых целей.**Все участники выступают в роли сотрудников фирм, выпускающих разнообразную продукцию. Время – 2 минуты.

Участники распределяют роли:

- генерального директора (лидер группы) – 1 человек;

- главного бухгалтера – 1 человек;

- отдел сбыта – 1 человек;

- дизайнера – 1 человек;

- специалистов рекламного отдела – 2 человека;

- специалистов по производству товара – 3-4 человека.

БАНК (выдаёт ссуды, если не хватает денежных средств, устанавливает размер штрафов и премий).

ОПТОВЫЙ СКЛАД (реализует вторичное сырьё для изготовления товара).

ИНВЕСТОР (определяет успешность работы команд-фирм, решает, в развитие какой фирмы ему выгоднее вложить свои денежные средства).

После решения организационных вопросов ведущий предлагает фирмам комплект необходимой для игры экономической информации и образец деловой документации, которую должна вести каждая фирма во время игры. Затем ведущий сообщает основную экономическую информацию для всех фирм.

1. **Собственно игра.**Задача каждой фирмы — реализовать весь свой товар по максимально возможной цене. При этом все участники одновременно выступают и в роли покупателей. Они должны купить необходимое количество вторичного сырья для изготовления товара.

**Предыстория.**Фирмы уже не первый год заняты производством товаров повседневного спроса. Однако за последние годы количество подобных фирм в данном регионе увеличилось в 2 раза и возникли трудности со сбытом производимой продукции. Фирмы приняли решение об изменении выпускаемого ассортимента. Для удешевления продукции решено заняться выпуском товаров из вторичного сырья.

На расчетном счёте каждой фирмы есть определенная сумма свободных денежных средств. У каждой фирмы в начале игры на расчетном счете есть 15 000 монет (условные денежные единицы, которые используются для закупки необходимого сырья). Их можно использовать для закупки недостающих материалов.

В процессе игры в случае нехватки денежных средств, фирма может получить в банке денежную ссуду под залог имеющегося товара или сырья.

В игре запрещен бартерный обмен. Необходимое количество для выпуска товара вторичного сырья можно приобретать только за имеющиеся деньги.

Производственный цикл 1. Определиться с видом выпускаемого товара. *Время – 2 минуты.*

Производственный цикл 2. Определиться, сколько сырья необходимо закупить для производства товара (составляется смета). *Время – 2 минуты.*

Производственный цикл 3. Приобретение необходимого сырья для производства товара по наиболее выгодной цене. *Время – 3 минуты.*

Производственный цикл 4. Выпуск товара. *Время – 10 минут.*

Для выпуска продукции отводится 10 минут. Если кто-то из участников в течение 10 минут не произвел товара, ведущий вправе оштрафовать его за нерациональное использование времени. Размер штрафа – 150 монет

Участники, сумевшие организовать выпуск товара за отведённое время, могут поощряться путем выдачи банком премий в 150 монет.

Производственный цикл 5. Создать рекламу произведённого товара. *Время – 2 минуты.*

*Примечание: с целью экономии времени производственный цикл 4 и производственный цикл 5 могут идти одновременно.*

Производственный цикл 6. Продать товар по наивысшей цене. *Время: 6 минут (для каждой фирмы – 2 минуты).*

Подведение итогов игры. Подсчитывается сумма, оставшаяся на счету каждой фирмы и вырученные деньги за образец нового товара.

**ПРОВЕДЕНИЕ ИГРЫ**

**Вводный этап.**В начале игры каждая фирма получает в банке первоначальный денежный капитал наличными денежными знаками (игровыми). На старте экономической деятельности все участники находятся в одинаковом положении - у них одинаковый стартовый капитал в размере 250 000 монет.

Для производства товара необходимо закупить сырьё, используя имеющиеся в наличии денежные средства.

В процессе игры в случае нехватки денежных средств, фирма может получить в банке денежную ссуду под залог имеющегося товара или сырья.

**Собственно игра**состоит в рыночной торговле и производстве продукции. Каждая фирма выступает одновременно покупателем необходимых ему ресурсов для выпуска собственной продукции и продавцом уже произведенного товара по наиболее выгодной цене.

Об условиях сделок купли-продажи, о цене на тот или иной товар участники договариваются полностью самостоятельно. Вполне возможен и бартерный обмен, если он устраивает обоих участников сделки.
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

