**Урок-аукцион как метод формирования предпринимательской компетенции**

*Осьмакова Любовь Викторовна*

*Преподаватель*

*ОГАПОУ «БМТК»*

*г. Белгород*

Предпринимательство для миллиона граждан нашей страны является видом деятельности (самозанятости) или способом реализации своей профессии Предпринимательство осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации - предпринимателями уплачиваются налоги, производятся отчисления в пенсионный фонд, взносы в ФОМС, сдаются отчеты в налоговые органы, им засчитывается трудовой стаж. Это говорит о том, что данный вид деятельности признан государством, а требования к структуре подготовки специалиста, к знаниям, умениям и навыкам не разработаны. Соответственно, этот вид деятельности не имеет государственного стандарта на подготовку специалистов.

Исследование Global Entrepreneurship Monitor [показало](https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50691), что по всем параметрам, связанным с предпринимательской средой (государственная поддержка, доступная инфраструктура, предпринимательское образование, наличие растущих рынков и так далее), Россия не дотягивает до общемировых показателей. Так, наша страна находится на 25-м месте в рейтинге из 45 анализируемых стран по предпринимательскому образованию в ОУ, а по бизнес-программам вне школы (сюда входит вузовское и дополнительное образование)- на 36-м месте.

Образовательные учреждения могут здесь играть заметную роль, чтобы дать большему числу студентов возможность реализоваться в бизнесе.

Для того чтобы молодежь могла заниматься предпринимательской деятельностью она должна быть подготовлена к этой деятельности. Существенное значение имеет приближенное к жизни, основанное на знании экономических реалий и на опыте самостоятельной практической деятельности предпринимательское образование молодых людей как средство формирования человеческого капитала, инструмент адаптации молодого человека к социально-экономическим изменениям.

Сегодня образовательная организация должна выпускать высококвалифицированных специалистов с достаточным набором сформированных компетенций. Под достаточным набором мы понимаем не только общие и профессиональные компетенции, сформированные в направлении отраслевой подготовки, но и расширяющие их интегративные компетенции в области предпринимательства.

Процесс формирования компетенций предпринимательской деятельности таит в себе опасность того, что будет утеряна его целостность, которую мы понимаем как интеграцию основного базового и дополнительного предпринимательского образования. В связи с этим необходимо объединить образовательный потенциал общеобразовательных дисциплин и дисциплин профессионального цикла, в результате чего будут сформированы компетенции предпринимательской деятельности, в основе которых лежат общие и профессиональные компетенции.

Работая со студентами в колледже, надо грамотно распорядиться потенциалом общеобразовательных предметов. Например, история дает широчайший спектр примеров успешных предпринимателей в дореволюционной России. Династии Морозовых, Рябушинских, Елисеевых, Абрикосовых, Путиловых и других дают массу примеров честного ведения дела, оригинальных маркетинговых ходов, социально ответственного поведения бизнеса.

Уроки права формируют базу для дальнейшего более глубокого восприятия юридических аспектов предпринимательской деятельности.

Экономика способствует формированию предпринимательской компетенции- дает понимание законов рынка, азы управления предприятием и бухучета. Более глубоко развивают полученные знания и позволяют уже их трансформировать в предпринимательские компетенции предметы профессионального цикла.

Интересной формой проведения уроков экономики, права, предпринимательской деятельности являются нетрадиционные уроки, среди которых хотелось бы выделить такую форму как урок- аукцион.

Из названия понятно, что урок будет проходить в форме типичного аукциона: с лотами, аукционистом, повышениями ставок и т.д.

Лучше всего его планировать как завершающий и обобщающий урок, когда у учащихся уже накоплена определенная база знаний по данной теме.

Уроки-аукционы помогают достичь сразу нескольких целей методического, педагогического и психологического характера:

• осуществить контроль знаний учащихся по данной теме;

• обеспечить рабочую, деловую атмосферу;

• игровые элементы повышают мотивацию учащихся к изучению предмета;

• обеспечивается тесная взаимосвязь учащихся, идет обучение работы в группах, индивидуальной работы;

• вовлечены все учащиеся, то есть, возможна реализация дифференцированного метода обучения;

• обеспечение эмоциональной сопричастности ученика к собственной деятельности и работе других;

• развитие навыков самоанализа;

• развивается самостоятельное мышление, творческая активность, инициативность.

Уроки-аукционы ценны тем, что при подготовке учащиеся должны повторить, обобщить целый пласт знаний по теме до урока, обучающиеся отрабатывают навыки анализа спроса и предложения, анализ наиболее адекватных маркетинговых технологий, изучаются статьи гражданского кодекса, касающиеся проведения аукциона, т.е. все это способствует формированию функциональной грамотности в области финансов, предпринимательской компетенции.

Ход урока-аукциона: методические рекомендации.

Подготовительный этап: обсуждаются условия и правила игры. Обучающиеся сами пишут на основе гражданского кодекса правила проведения аукциона.

Проведение урока - аукциона надо анонсировать заранее и в качестве валюты аукциона можно использовать сумму накопленных оценок за определенный период времени, что послужит дополнительным стимулом для обучающихся.

Варианты лотов.

Предметом торга на уроке-аукционе могут стать как предметы творчества учащихся, так и задания, которые «покупаются» студентами и выполняются, и за правильно выполненное задание студенты получают отметку. В этом случае желательно дать ученикам список тем, которые будут обсуждаться на уроке, список литературы и возможных ресурсов, где можно найти информацию по данной тематике, приблизительный перечень заданий.

Оформление урока-аукциона.

Урок-аукцион позволяет использовать максимально возможное количество наглядных изобразительных и звуковых средств. Очень помогает в проведении аукциона интерактивная доска, на которой удобно представлять отдельные задания и вести общий подсчет баллов.

Дополнительно класс можно оформить как зал проведения торгов: за кафедрой, где будет находиться аукционист, установить металлический гонг или специальный молоточек. Хорошо, если будет вывешен плакат с правилами проведения аукциона. Кроме того, каждому ученику можно вручить специальное приглашение на аукцион (такие же можно раздать коллегам, если вы решите их пригласить на свой урок).

Не забывайте о поощрениях. Конечно, главное поощрение - положительная оценка за урок. Но и награды в виде медалей, дипломов или грамот также приветствуются.

Подведение итогов.

Если преподаватель выступает в роли аукциониста, то подсчет баллов лучше поручить "банкиру" и его помощникам. Банкир подсчитывает заработок команд (если командное участие), помощники - отдельно для каждого ученика. Удобнее всего это оформить в виде таблиц.

Рефлексия. Обучающиеся оценивают свои действия при подготовке аукциона, под проведения самого урока и резюмируют, какие навыки приобрели и усовершенствовали в ходе урока.

Список источников:

1. Pedsovet.su/ сайт – 2010 URL <https://pedsovet.su/uroki/5844_urok_aukcion> (дата обращения: 07.12.2021)