

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УПРАВЛІННЯ ОСВІТИ І НАУКИ РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛДЕРЖАДМІНІСТРАЦІЇ
РІВНЕНСЬКИЙ МІСЬКИЙ ПАЛАЦ ДІТЕЙ ТА МОЛОДІ

ПОГОДЖЕНО

Протокол засідання науково-методичної ради
Рівненського обласного інституту
післядипломної педагогічної освіти
05.09.2014р. № 3

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ управління освіти і науки обласної
державної адміністрації
08.09.2014р. №459

**Навчальна програма з позашкільної освіти
економічного напрямку
«Основи економічної теорії»**

для дітей 13-16 років

2 роки навчання

Автор: Любчик Людмила Олександрівна, заввідділом «профільна Школа бізнесу» Рівненського міського Палацу дітей та молоді.

Рецензенти:

Кушева Н. О. – заступник директора з навчально-методичної роботи Рівненського міського Палацу дітей та молоді.

Давидюк Н. Ю. – методист Рівненського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти, кандидат педагогічних наук.

I. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Навчальна програма з курсу «Основи економічної теорії» розроблена для учнів 1 та 2 року навчання профільної Школи бізнесу за спеціалізацією «Комерційна діяльність бухгалтерський облік та аудит». Дана програма розрахована на два навчальних роки (105 та 70 год. відповідно) та для засвоєння учнями віком 14-16 років.

Мета дисципліни:

Навчальна - навчити учнів економічно мислити, аналізувати явища та процеси на мікро- та макрорівні.

Виховна - надбання навичок компетентного працівника в галузі підприємницької діяльності.

Соціалізуюча – набуття вихованцями конкурентоздатності та соціального досвіду в умовах ринкової економіки.

Розвиваюча – набуття досвіду аналітичного мислення.

Основними завданнями навчальної дисципліни є:

- Ознайомлення учнів з надбанням світової економічної думки.
- Вивчення економічних законів та механізмів на мікро- та макрорівні.
- Засвоєння економічних методів вивчення явищ та процесів економіки.
- Вивчення політики маркетингу та її використання СПД.
- Вивчення механізмів управління.
- Ознайомлення з основними макроекономічними показниками та законами розвитку світового господарства.

II. НАВЧАЛЬНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН

Основний рівень, перший рік навчання

№ з/п	ТЕМА	Всього	Теорет.	Практ.
1.	РОЗДІЛ I. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ. РИНОК І ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО. ТЕМА 1. Предмет і метод економічної теорії.	6	4	2
2.	ТЕМА 2. Товарне виробництво.	6	5	1
3.	ТЕМА 3. Сутність та функції грошей.	12	8	4
4.	ТЕМА 4. Власність.	3	3	-
5.	ТЕМА 5. Ринок та його структура.	12	7	5
6.	ТЕМА 6. Конкуренція та монополія. Контроль знань.	6	6	-
	РОЗДІЛ II. ОСНОВИ МАРКЕТИНГУ			
7.	ТЕМА 7. Соціальні основи маркетингу.	9	7	2

8.	ТЕМА 8. Розробка товарів та методи їх розповсюдження.	12	8	4
9.	ТЕМА 9. Засоби стимулювання збуду	6	3	3
10.	ТЕМА 10. Маркетинг-мікс	3	2	1
11.	ТЕМА 11. Маркетинговий розрахунок цін.	9	4	5
12.	ТЕМА 12. Алгоритм конкурентоздатності товару. Контроль знань.	3	2	1
	РОЗДІЛ III. МИСТЕЦТВО ОРАТОРА.			
13.	ТЕМА 13 Ділова риторика.	3	3	-
14.	ТЕМА 14 Багатство мовлення. Чистота мовлення (гра).	3	1	2
15.	ТЕМА 15 Доречність мовлення (рольова гра).	3	1	2
16.	ТЕМА 16 Ділова етика (рольова гра).	3	1	2
17.	ТЕМА 17 Резюме. Співбесіда.	3	1	2
18.	Підсумкове заняття. Контроль знань за розділами I-III.	3	2	1
	Всього:	105	68	37

Вищий рівень, другий рік навчання

№ з/п	ТЕМА	Всього	Теорет.	Практ.
	РОЗДІЛ IV. ОСНОВИ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ.			
1.	ТЕМА 18. Мерчандайзинг. Можливості та обмеження.	6	4	2
2.	ТЕМА 19. Трирівнева концепція мерчандайзингу.	6	3	3
3.	ТЕМА 20. Назва магазину, рекламний слоган, вивіска. Контроль знань.	6	3	3
	РОЗДІЛ V. ОСНОВИ МЕНЕДЖМЕНТУ.			
4.	ТЕМА 20 Менеджмент – система управління.	2	2	-
5.	ТЕМА 21 Функції менеджменту	2	1	1
6.	ТЕМА 22 Методи менеджменту.	2	2	-
7.	ТЕМА 23 Прийняття рішень.	2	1	1
8.	ТЕМА 24 Стрес. Конфлікти. Формальні та неформальні групи в колективі.	4	3	1
9.	ТЕМА 25 Стилi керівництва. Контроль знань.	2	2	-
	РОЗДІЛ VI. МАКРОЕКОНОМІКА .			
10.	ТЕМА 26. Макроекономіка. Показники	6	3	3

	макроекономіки.			
11.	ТЕМА 27. Роль держави в сучасній економіці.	4	4	-
12.	ТЕМА 28. Фінансова політика держави.	2	2	-
13.	ТЕМА 29. Фіскальна політика держави.	4	3	1
14.	ТЕМА 30. Політика соціального захисту населення.	2	2	-
15.	ТЕМА 31. Зайнятість та безробіття.	4	2	2
16.	ТЕМА 32. Світова економіка.	12	12	-
17.	ТЕМА 33. Платіжний баланс країни. Контроль знань	2	1	1
18	Підсумкове заняття. Контроль знань за розділами IV-VI	2	1	1
	Всього:	70	51	19

III. ЗМІСТ ПРОГРАМИ

Основний рівень, перший рік навчання

РОЗДІЛ I. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ. РИНОК І ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО.

ТЕМА 1. Предмет і метод економічної теорії. (6 год.)

Теоретична частина. Основні етапи розвитку економічної теорії. Предмет економічної теорії. Методи вивчення економічних явищ та процесів. Економічні закони та економічні категорії.

Практична частина. Застосування методу функціональної залежності та методів аналізу та синтезу у вивченні економічних явищ та процесів.

ТЕМА 2. Товарне виробництво. (6 год.)

Теоретична частина. Зміст та фактори виробництва. Натуральне та товарне виробництво. Властивості товару: вартість та споживча вартість товару. Мінова вартість товару. Закон вартості. Потреби і ресурси.

Практична частина. Розрахунок індивідуальної та суспільної вартості.

ТЕМА 3. Сутність та функції грошей. (12 год.)

Теоретична частина. Виникнення та еволюція грошей. Історія українських грошей та роль золота в людській цивілізації. Функції грошей. Закон грошового обігу. Інфляція, види. Методи подолання інфляції. Фази економічного циклу.

Практична частина. Розв'язування кросворду на тему: «Виникнення, еволюція та функції грошей». Будування графічного зображення фаз економічного циклу.

ТЕМА 4. Власність. (3 год.)

Теоретична частина. Суть категорії «власність», форми власності відповідно до Закону України «Про власність».

ТЕМА 5. Ринок та його структура. (12 год.)

Теоретична частина. Головна структура та функції ринку. Види ринків та їх характеристика. Інфраструктура ринку. Механізм загального функціонування ринкової економіки. Модель економічного кругообігу в умовах чистого ринку. Модель економічного кругообігу в умовах змішаної економіки. Моделі економічних систем.

Попит і пропозиція, фактори. Закони попиту і пропозиції. Рівновага попиту і пропозиції. Аналіз споживацьких переваг. Бюджетні обмеження.

Практична частина. Будування графічного зображення дії закону попиту та пропозиції. Точка рівноваги. Розрахунок цінової еластичності.

Схематичне зображення моделей економічних систем.

ТЕМА 6. Конкуренція та монополія. (6 год.)

Теоретична частина. Конкуренція, суть, методи боротьби. Типи конкуренції. Монополія, суть, види монополістичних об'єднань. Олігополії. Монопсонії. Обмеження монополістичного впливу.

РОЗДІЛ II. ОСНОВИ МАРКЕТИНГУ.**ТЕМА 7. Соціальні основи маркетингу. (9 год.)**

Теоретична частина. Що таке маркетинг? Функції маркетингу. Принципи маркетингу. Поняття, принципи та критерії сегментування ринку.

Практична частина. Виконання завдання щодо наведення прикладів до вивчених принципів та функцій маркетингу.

ТЕМА 8. Розробка товарів та методи їх розповсюдження. (12 год.)

Теоретична частина. Стратегія розробки нових товарів. Етапи розробки нових товарів. Пошук та відбір ідеї нового товару. Методи пошуку нових ідей: конференція ідей, метод контрольних запитань, метод морфологічного аналізу, метод колективного блокноту, опитування за допомогою карток, метод словесних асоціацій. Основні етапи життєвого циклу товару. Товарна політика. Групи товарів. Типи нових товарів. Причини невдач товарів-новинок. Рівні захисту товару від конкурента. Канали збуту товарів (структура). Стадії розробки та вдосконалення виробу.

Практична частина. Складання зразка анкети опитування споживачів на новий товар чи послугу. Розробка програми стимулювання продажу на різних етапах життєвого циклу товару, створення власної програми захисту товару від конкурентів на запропонований педагогом товар чи послугу.

ТЕМА 9. Засоби стимулювання збуту. (6 год)

Теоретична частина. Реклама, зміст, види реклами. Канали розповсюдження. Інші засоби стимулювання збуту: пропаганда, імідж, обличчя, застосування ЗМІ тощо.

Практична частина. Виконання завдання: педагог зачитує учням програму стимулювання збуту на прикладі конкретної фірми, а учні записують в зошит, самостійно визначаючи які саме заходи відносяться до засобів стимулювання збуту. Створення власної реклами за допомогою ПК.

ТЕМА 10. Маркетинг-мікс. (3 год.)

Теоретична частина. Поняття маркетинг-мікс, складові компоненти та їх характеристика.

Практична частина. Обговорення складових системи маркетинг-мікс з наведенням прикладів.

ТЕМА 11. Маркетинговий розрахунок цін. (9 год.)

Теоретична частина. Постановка мети цінової політики: політика низьких цін, політика середніх цін, політика високих цін. Оцінка попиту. Цінова еластичність попиту.

Практична частина. Розрахунок витрат на виробництво і реалізацію продукції. Вивчення цін конкурентів. Встановлення цін на товар. Метод орієнтований на попит. Метод встановлення цін виходячи з витрат на виробництво та реалізацію продукції. Метод ціноутворення з орієнтацією на конкурентів.

ТЕМА 12. Алгоритм конкурентоздатності товару. (3 год.)

Теоретична частина. Суть конкурентоспроможності товару. Оцінка факторів, які впливають на вибір товару.

Практична частина. Визначення конкурентоспроможності за показниками жорстких та м'яких параметрів. Визначення інтегрального показника конкурентоспроможності. Оцінка конкурентоспроможності на основі опитування споживачів, лабораторного тестування. Напрями підвищення конкурентоспроможності товару. В чому секрет успіху Apple?

РОЗДІЛ III. МИСТЕЦТВО ОРАТОРА.**ТЕМА 13 Ділова риторика. (3 год.)**

Теоретична частина. Складові комунікативної компетентності бізнесмена, менеджера, вдосконалення його мисленнєво-мовленнєвої діяльності. Слово як універсальний інструмент спілкування. Виступ оратора. Стилi публічних виступів. Вимоги до виступаючого. Типи інтерв'ю. Техніка усного мовлення. Правила здійснення інтерв'ю. Підготовка до інтерв'ю. Мистецтво виступу.

Практична робота. Словесна імпровізація. Складання і виголошення невеличких промов. Демонстрація переконуючої промови. Відпрацювання вміння відповідати на питання.

ТЕМА 14 Багатство мовлення. Чистота мовлення (гра) (3 год.)

Теоретична частина. Багатство та різноманітність мовлення. Синтаксичні конструкції.

Практична частина. Добрати до поданих слів усі можливі характеристики-означення. Прорецензувати учнем відповідь одного з його однокласників на предмет помилок та виправити їх.

ТЕМА 15 Доречність мовлення (рольова гра) (3 год.)

Теоретична частина. Доречність, достатність та ясність мовлення.

Практична частина: Проведення диспуту між командами групи з використанням слів та словосполучень: «висуваю»; «невже не так?..»; «погоджуюся»; «доведіть»; «не погоджуюся»; «беру назад»; «не згідний»; «наведіть докази»; «згоден». Скласти оголошення.

ТЕМА 16 Ділова етика (рольова гра) (3 год.)

Теоретична частина. Зовнішній вигляд. Етика спілкування в сфері бізнесу. Навички коректної поведінки. Етичні правила і норми ділових зв'язків.

Практична частина. Формування складових ділової етики у формі самотійної роботи.

ТЕМА 17 Резюме. Співбесіда. (3 год.)

Теоретична частина. Як шукати роботу? Правила складання вдалого резюме.

Практична частина. Співбесіда (рольова гра).

Вищий рівень, другий рік навчання

РОЗДІЛ IV. ОСНОВИ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ.

ТЕМА 18. Мерчандайзинг. Можливості та обмеження. (6 год.)

Теоретична частина. Що таке мерчандайзинг? Основа мерчандайзингу – поведінка споживачів в магазині. Портрет типового споживача: споживач-жінки, споживач-чоловік, споживач-пенсіонер (перша група, друга група), споживач-дитина. Загальні закономірності здійснення покупки. Площа ареалу магазину (радіус проживання споживачів).

Час здійснення покупки. Психологічні аспекти поведінки покупця в магазині (сприйняття, увага, пам'ять, уява, емоції). Про що потрібно нагадувати споживачеві? Бажання споживача. Складові мікросвіту магазину.

*Практична робота. Складання алгоритму **атмосфери** магазину: Привітність та чуйність; вміння працювати з різними психологічними групами споживачів; створення атмосфери задоволення покупкою. Висловлювання учнями ознак різних*

категорій споживачів на основі їх спостережень.

ТЕМА 19. Трирівнева концепція мерчандайзингу. (6 год.)

Теоретична частина. Споживач та магазин: бажання та дійсність. Рівень 1 - зовнішній вигляд магазину; рівень 2 – планування торгівельного залу; рівень 3 – викладка товару.

Хто такий мерчандайзер? Завдання, обов'язки, права, відповідальність, критерії оцінки діяльності мерчандайзера.

Практична частина. Розробка комплексу мерчандайзингових та стимулюючих реалізацію заходів: позиціонування свого магазину; визначення сегменту своїх споживачів; вивчення конкурентів; розробка асортиментної політики.

ТЕМА 3. Назва магазину, рекламний слоган, вивіска. (6 год.)

Теоретична частина. Як вдало придумати назву? Рекламний слоган. Логотип. Шрифти. Кольорові рішення оформлення магазину.

Практична частина. Створення назви, слогану та логотипу до запропонованого магазину.

РОЗДІЛ V. ОСНОВИ МЕНЕДЖМЕНТУ.

ТЕМА 20. Менеджмент – система управління. (2 год.)

Теоретична частина. Суть поняття «менеджмент». Хто такий менеджер? Рівні управління.

ТЕМА 21. Функції менеджменту. (2 год.)

Теоретична частина. Функції менеджменту: Планування, організація, мотивація та контроль.

Практична частина. Обговорення у формі круглого столу функцій менеджменту з наведенням прикладів.

ТЕМА 22. Методи менеджменту. (2 год.)

Теоретична частина. Економічні та організаційно-правові методи менеджменту.

Практична частина. Обговорення у формі круглого столу методів впливу на персонал з наведенням прикладів.

ТЕМА 23. Прийняття рішень. (2 год.)

Теоретична частина. Поняття «рішення». Процес вироблення раціональних рішень. Фактори, які впливають на прийняття рішень.

Практична частина. Формування таблиці характеристик окремих аспектів японських та американських менеджерів в галузі прийняття та забезпечення виконання управлінських рішень.

ТЕМА 24. Стрес. Конфлікти. Формальні та неформальні групи в колективі. (4 год.)

Теоретична частина. Фактори, що призводять до стресу, наслідки стресу. Етапи виникнення стресу. Усунення стресу в процесі самоуправління.

Конфлікти. Види конфліктів. Заходи щодо уникнення конфліктів.

Суть формальних та неформальних груп. Вплив формальних та неформальних груп. Фактори підвищення діяльності у колективі.

Практична частина. Розв'язування проблемних ситуацій на вирішення причини конфлікту та пошук шляхів його ухилення. Розв'язання проблемних ситуацій позитивного та негативного впливу на виробничий процес.

ТЕМА 25. Стилi керівництва. (2 год.)

Теоретична частина. Суть стилю управління. Авторитарний, демократичний та ліберальний стилі керівництва.

Практична частина. Створення таблиці «Типи темпераменту». Визначення типів темпераменту притаманних певним стилям керівництва.

РОЗДІЛ VI. МАКРОЕКОНОМІКА

ТЕМА 26. Макроекономіка. Показники макроекономіки. (6 год.)

Теоретична частина. Суть поняття «макроекономіка», зміст науки. Національна економіка. Структурні співвідношення у національній економіці. Цілі макроекономіки.

Практична робота. Макроекономічні показники та методи їх обчислення.

ТЕМА 27. Роль держави в сучасній економіці. (4 год.)

Теоретична частина. Роль держави у змішаній економіці розвинутих країн. Особливості Кейнсіанської концепції державного регулювання. Монетарна концепція.

ТЕМА 28. Фінансова політика держави. (2 год.)

Теоретична частина. Сфера фінансів. Суб'єкти та види фінансових відносин.

ТЕМА 29. Фіскальна політика держави. (4 год.)

Теоретична частина. Суть та функції фіскальної політики. Держбюджет і концепції його збалансування.

Практична робота. Крива Лаффера.

ТЕМА 30. Політика соціального захисту населення. (2 год.)

Теоретична частина. Суть і механізм розподілу доходу. Значення доходу для сім'ї. Фактори, що впливають на рівень доходів фізичних осіб. Програма соціального захисту.

ТЕМА 31. Зайнятість та безробіття. (4 год.)

Теоретична частина. Ринок праці, його суть, умови існування та суб'єкти. Безробіття, види безробіття, рівень безробіття. Основні показники ринку праці: Конкуренція на ринку праці. Монопсонія. Державне регулювання ринку праці.

Практична робота. Розрахунок показника рівня безробіття. Співвідношення економічно-активного та економічно-неактивного населення.

ТЕМА 32. Світова економіка. (12 год.)

Теоретична частина. Суть світового господарства та основні етапи його розвитку. Міжнародний поділ праці.

Форми міжнародних економічних відносин. Світова торгівля. Міжнародні валютно-фінансові відносини. Міжнародне науково-технічне співробітництво. Вивіз капіталу. Міжнародний кредит. Міграція робочої сили.

ТЕМА 33. Платіжний баланс країни. (2 год.)

Теоретична частина. Суть платіжного балансу країни. Офіційні резерви: чистий відтік капіталу; чистий притік капіталу.

Практична робота. Складові Кредиту та Дебіту платіжного балансу.

Підсумкове заняття. (2 год.)

Підведення підсумків у формі круглого столу.

V. ПРОГНОЗОВАНИЙ РЕЗУЛЬТАТ**Учні повинні знати:**

- Основні методи вивчення економічних явищ і процесів.
- Закони функціонування суспільного виробництва, ринкового механізму.
- Цілі та стратегію маркетингової політики фірми.
- Суть, методи, принципи менеджменту. Стилі управління.
- Основні макроекономічні показники.
- Складові міжнародних відносин.

Учні повинні вміти:

- Здійснювати аналіз економічних явищ та процесів, наприклад - зниження обсягів збуту товару фірми та дослідити які фактори могли вплинути на це явище, та систематизувати їх у висновки.
- Розробляти елементи захисту товару від конкурента за 2 та 3 рівнями.
- Визначати коефіцієнт цінової еластичності.
- Розраховувати макроекономічні показники.
- Визначати беззбитковість діяльності та формувати цінову політику прибутковим результатом.

Учні повинні набути досвід:

- Складання реклами.
- Специфіки роботи мерчандайзера.

- Самостійно вибудувати політику сучасного суб'єкта підприємницької діяльності.
- Публічного виступу.
- Власної презентації та презентації ідеї.

Критерії оцінювання навчальних досягнень визначаються через виконання учнями практичних робіт, захист власних проектів з різних тем, проведення педагогом тематичного оцінювання знань учнів як підсумковий етап з окремих тем або групи послідовних тем.

Підсумковий контроль знань за семестр – підсумкова контрольна робота. Підсумковий контроль знань за рік – підсумкова річна контрольна робота.

VI. ЛІТЕРАТУРА

1. Економічна теорія: політекономія / За ред. В.Д. Базилевича – К.: Знання-Прес, 2007
2. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г.Н.Климко та ін. – К.: Знання-Прес, 2002
3. Політична економія: Навч. посібник / За ред. К.Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2005
4. Макроекономіка: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. К.: Знання, 2004
5. Мікроекономіка: Підручник за В.Д. Базилевича. – К.:Знання, 2007
6. Основи економічних знань: Підручник/ С.В. Мочерний – К.: Видавничий центр «Академія», 2000
7. Маркетинг: Навчальний посібник/А.О. Старостіна, О.В. Зозульов – К.: «Знання», 2006
8. Управління персоналом: Навчальний посібник/ Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. – К.: Кондор, 2009
9. Мерчандайзинг: Курс управління асортиментом в розниці/ С. Сысоева, Е. Бузукова – Издательский дом. ПИТЕР, 2008
10. Мікроекономіка: Курс лекцій та вправи / А.О. Задоя – К.: «Знання», 2001
11. Сучасна риторика: навчально-практичний посібник/ Сергій Коваленко – Тернопіль «Мандрівець», 2007