ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА SWOT-АНАЛИЗА

НА УРОКАХ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

ДЛЯ УЧАЩИХСЯ СТАРШИХ КЛАССОВ

«Бизнес – творчество ума»

Михаил Гуцериев

Для учащихся старших классов изучение курса финансовой грамотности имеет особое значение, поскольку, достигнув 18 лет, человек получает право на самостоятельное осуществление любых финансовых операций. Поэтому необходимо, чтобы выпускник вступил во взрослую жизнь подготовленным к взаимодействию с различными финансовыми организациями: коммерческими банками, страховыми компаниями, фондовой и валютной биржами, налоговыми органами. Но также важно помнить, что сегодняшние подростки – это будущие предприниматели, бизнесмены, экономически активные граждане нашей страны.

Поэтому особое внимание в программе 10-11 классов уделяется разделу «Собственный бизнес». Во время уроков с ребятами подробно изучаются все этапы создания своего предприятия: от идеи до бизнес-плана. Проводится оценка жизнеспособности идеи, используется swot – анализ, как инструмент раскрытия и понимания выбранного направления своего дела.

SWOT-анализ — это метод стратегического планирования, для оценки внутренних и внешних факторов, которые влияют на развитие компании. SWOT-анализ нужен, чтобы оценить сильные и слабые стороны проекта и определить перспективы развития и угрозы извне. Это довольно серьезный инструмент, который можно использовать, адаптировав к возрасту обучающихся.

Что такое SWOT?

S – Strengths (сильные стороны),

W — Weaknesses (слабые стороны),

O — Opportunities (возможности),

T — Threats (угрозы).

Эти метрики и есть инструменты анализа.

Strengths (сильные стороны)

Внутренняя характеристика компании. Факторы, которые обеспечивают устойчивое положение и конкурентные преимущества на рынке. Переменные, за счет которых увеличивается товарооборот (то, что будете улучшать, укреплять, усиливать).

Например: быстрая доставка, красивая упаковка продукции, вежливые сотрудники.

Weaknesses (слабые стороны)

Внутренняя характеристика компании. Слабые места компании. То, на что стоит обратить внимание и устранить или модифицировать. Моменты, которые могут привести к снижению объема продаж и потере конкурентоспособности.

Например: плохая служба контроля качества, неверное территориальное распределение точек реализации товара, отсутствие клиентоориентированности.

Opportunities (возможности)

Внешний фактор. Возможности – это события на рынке, в государстве, на которые компания не имеет прямого влияния, но они они могут как-то положительно сказаться на ее развитии.

Например: снижение таможенного сбора, развитие технологий (при условии, что компания открыта для технологического рывка), самоизоляция.

Threats (угрозы)

Внешний фактор. Неблагоприятное развитие событий вовне, на которые компания повлиять не может, которые могут привести к проблемам для бизнеса.

Например: повышение налогов, изменение в законе о логистике, карантин.

SWOT-анализ учитывает положительные и отрицательные факторы как внутри компании (то, на что повлиять можно), так и во внешнем мире (то, на что в компании повлиять нельзя).

Как же помог данный инструмент гимназистам на уроках финансовой грамотности?

Ребятам была предложена работа в индивидуальном формате: каждый учащийся работал автономно, а затем презентовал свой проект на занятии-семинаре. Требовалось сформулировать бизнес-идею малого предприятия, а затем провести оценку ее жизнеспособности, ответив на 4 основных вопроса для начинающего предпринимателя:

- что предлагать?

- кому предлагать?

- где и как предлагать?

- по какой цене?

Здесь хотелось бы отметить, что предложенный формат нашел отклик у учеников 10-11 классов. Ими было предложено большое количество и разнообразие идей: от фермерского хозяйства до музыкальной студии звукозаписи. Были среди проектов и инновационные идеи, которые впоследствии могли бы стать реальными стартапами. А вот гимназистам 8х классов справиться с поставленной задачей было затруднительно. Сказывается незрелость и недостаток профориентации в этом возрасте.

 Кульминацией собственного проекта стал именно swot – анализ, который помог ребятам лучше понять тонкости выбранного дела. Они смогли разделить понятия «мечта» и «бизнес», смогли трезво оценить свою идею и возможности дальнейшего роста своего предприятия.

Итоговое занятие по данной теме проводилось в формате семинара. Это позволило создать дух «здоровой конкуренции» среди ребят. Они обменивались своими выводами и наблюдениями, отмечая для себя важные отраслевые нюансы (сезонность той или иной деятельности, проблемы с логистикой в нынешних реалиях российской экономики, изменения в налоговом законодательстве). Также нашлось время для обсуждения перспектив развития выбранного бизнес-проекта в Краснодарском крае, с учетом специфики экономики региона.

Замечательно это еще и тем, что накопленный багаж знаний по данной теме, в совокупности с молодым креативным мышлением, даст ребятам возможность использовать полученную информацию по достижении совершеннолетия. И станет стартовой площадкой их успеха в жизни.

Подводя итоги работы с обучающимися старших классов социально-экономического направления и анализируя результат освоения раздела «Собственный бизнес», среди 8х и 10-11х классов, можно смело утверждать, что понимание и вовлеченность учащихся в данную тему формируется только к десятому классу. В этом возрасте начинают проявляться качества будущего предпринимателя: решительность, креативность, преданность своему делу, настойчивость. При проведении групповых занятий в формате семинара, у ребят появляется мотивация быть самостоятельными, нести ответственность за свою жизнь, узнавать новое и применять это во благо своей семьи и родного города, региона.

В сегодняшних реалиях российской экономики остро стоит вопрос повышения производительности различных отраслей, а также импортозамещения. Целые кластеры производств выходят на новый виток развития, освобождаются прежде занятые зарубежными партнерами ниши бизнеса. Правительство уделяется большое внимание молодым предпринимателям, развивает систему грантов и льготного кредитования, облегчению налогового бремени для вновь открываемых предприятий.

 Можно смело сказать, что гимназисты 10-11 классов, проведя пусть и небольшую, но важную подготовительную работу по изучению возможностей выхода на рынок предпринимателей, найдут поддержку своих бизнес-проектов и стартапов среди инвесторов и руководителей регионов.