ТЕМА 11

Россия деловая: предпринимательство

МОТИВАЦИОННАЯ ЧАСТЬ

Подготовка к занятию

Полезная информация

Дорогой педагог!

Для проведения занятия рекомендуется заранее подготовить материалы/слайды, разделить класс на 4 команды, а также попросить обучающихся подготовить листы бумаги, карандаши и ручки для заполнения материалов (подробности заданий — в соответствующей части сценария).

Напоминаем, что вы можете предложить ребятам фиксировать то, что им интересно, в Маршрутных картах — это может быть тетрадь, блокнот, записная книжка, ежедневник. Ведение Маршрутной карты не является обязательным, и обучающиеся могут выбрать формат, который удобен для них.

Для удобства работы с обучающимися с ОВЗ (ограниченными возможностями здоровья) мы подготовили специальные видеоматериалы с субтитрами. Вы можете скачать их по ссылке: https://clck.ru/3X3oqA

Желаем успехов вам и ребятам!

Видеообращение Заместителя Председателя Правления Сбербанка

Видео · **3 мин**

Слово педагога: Здравствуйте, ребята! Сегодня нас ждёт необычное занятие, посвящённое предпринимательству. Но сначала давайте посмотрим небольшое видеообращение. Внимание на экран!

Введение «Телефон на 7%»

Слово педагога · **2 мин**

Слово педагога: Ребята, представьте: вечер, вы в торговом центре и собираетесь домой. Достаёте телефон, чтобы вызвать такси, а на экране — 7% заряда. Зарядки с собой нет. Что будете делать?

Возможные ответы обучающихся:

- *Найти розетку;*
- *Попросить зарядку в кафе;*
- *Включить энергосберегающий режим;*
- *Взять зарядное устройство в аренду.*

Слово педагога: Правильный ход мыслей! Но пока мы спасаем свой вечер, кто-то другой видит в этой массовой проблеме не бытовую неприятность, а точку роста для нового бизнеса.

Именно так и появились сервисы аренды зарядных устройств. Эта услуга стала настолько привычной, что к марту 2026 года только у сети «Бери заряд» было более 60 тысяч станций по России. Масштаб такого проекта впечатляет.

Идея оказалась востребованной, потому что помогла решить знакомую многим проблему: теперь не обязательно носить зарядное устройство с собой или искать розетку. Но придумать идею — только начало. Как превратить её в настоящее дело? Кто для этого нужен и чему стоит научиться?

Педагог демонстрирует слайд 1 с темой занятия.

Слово педагога: Сегодня на занятии «Россия деловая: предпринимательство» мы попробуем в этом разобраться. Свои открытия и интересные идеи вы можете отмечать в Маршрутной карте. А теперь посмотрим, какие решения предлагают российские предприниматели. Внимание на экран!

Видеоролик № 1 об отрасли

Видео · **3 мин**

Текстовая версия видеоролика:

Что объединяет небольшую мастерскую, сеть кофеен и компанию, которая разрабатывает промышленных роботов? За каждым таким бизнесом стоит человек, однажды воплотивший свою идею в жизнь. И масштаб здесь не главное: иногда небольшая команда находит решение, способное изменить рынок. Именно предприниматели придумывают новые продукты и услуги, создают рабочие места и открывают направления для развития целых отраслей.

Как найти своё место на рынке?

Предложить то, чего покупателям не хватает. Например, удобную одежду для спорта, необычные экскурсии или приложение, которое экономит время.

А заказчиком может стать даже целый завод! Небольшие компании выпускают для крупных предприятий детали, разрабатывают оборудование и программы. Так российские производители помогают друг другу создавать товары, необходимые стране.

При этом важно рассчитать затраты и определить цену: хватит ли выручки на зарплаты, материалы и дальнейшую работу? Предпринимательство требует и воображения, и точного расчёта.

Можно ли создать то, чего ещё нет?

Этим занимаются технологические предприниматели!

Они ищут задачи, для которых пока нет удобного решения, и превращают собственные разработки в продукты.

Например, стартап может создать систему компьютерного зрения, которая распознаёт брак на заводе, протез руки с использованием 3D-печати или программу для помощи врачам в анализе снимков.

Одной яркой идеи мало — нужна команда, которая изучит рынок, оценит спрос, изготовит первый образец и испытает его вместе с будущими покупателями. Удобно ли пользоваться продуктом? Готовы ли за него платить? Результаты покажут, что доработать, а что — придумать заново.

Где найти поддержку для своего дела?

Даже самая сильная идея нуждается в ресурсах и знаниях.

Разобраться в финансах, законах и организации работы помогают специальные программы. В центрах «Мой бизнес» можно получить консультации и пройти обучение, а на цифровой платформе МСП.РФ — оценить рынок, составить бизнес-план и найти подходящие меры поддержки.

Такие инструменты помогают и начинающим предпринимателям, и тем, кто хочет расширять своё дело.

Предпринимательство — это не всегда огромный офис и миллионные вложения, но всегда умение увидеть проблему и предложить эффективное решение!

А найти своё дело — значит понять, как именно ты можешь сделать мир лучше.

Обсуждение видеоролика

Работа в классе · **2 мин**

Слово педагога: Итак, мы увидели, насколько разными могут быть предпринимательские проекты. А теперь вернёмся к началу: представьте, что у вас появилась интересная идея. Достаточно ли этого, чтобы стать предпринимателем? Как вы думаете?

Ответы обучающихся. Возможные ответы:

- *Нет, нужно ещё что-то сделать с этой идеей;*
- *Надо посмотреть, нет ли уже чего-то похожего;*
- *Нужно понять, как на этом можно зарабатывать;*
- *Надо посчитать, сколько потребуется денег и других ресурсов;*
- *Можно сначала сделать пробную версию и посмотреть на реакцию;*
- *Возможно, понадобится команда, потому что один человек не всё умеет;*
- *Нужно найти первых клиентов или пользователей.*

Слово педагога: Верно, одной идеи мало. Опытные предприниматели советуют начинать с проверки: нужна ли идея людям. Но как это проверить ещё до того, как вы вложили в неё силы и деньги? Предлагаю поработать в формате «свободного микрофона»: делитесь идеями, предлагайте, спорьте.

Ответы обучающихся. Возможные ответы:

- *Спросить друзей и знакомых, купили бы они такое или нет;*

- *Провести опрос в школе или соцсетях;*
- *Посмотреть, есть ли уже что-то похожее и покупают ли это;*
- *Сделать пробную версию и дать кому-нибудь попробовать.*

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Игра-разминка «Что бы ты сделал?»

Работа в классе · **6 мин**

Механика: *педагог зачитывает ситуацию и по очереди называет три варианта решения. Обучающиеся поднимают руку, когда звучит выбранный ими вариант.*

Слово педагога: Отличные способы! А теперь проверим вашу предпринимательскую интуицию!

Педагог демонстрирует слайд 2 с обложкой игры.

Слово педагога: Сейчас я зачитаю вам три ситуации, с которыми столкнулись реальные российские компании. Для каждой я предложу три возможных решения. Голосуйте за тот вариант, который вам ближе, а затем мы узнаем, какое решение компания приняла на самом деле.

Педагог демонстрирует слайд 3 с ситуацией № 1 и/или зачитывает ситуацию вслух.

Слово педагога: Студент решил подарить отцу красивую версию настольной игры «Шакал», в которую они играли в его детстве. Для неё нужны особые фигурки, но производитель не делает один набор: выгоднее заказать сразу сто. Теперь у него дома сто коробок с игрой. Что делать?

1. Раздарить друзьям и забыть.
2. Попробовать продать.
3. Хранить, вдруг пригодятся.

Слово педагога: Кто за первый вариант? Второй? Третий?

Обучающиеся поднимают руки.

Слово педагога: А вот как поступил Дмитрий Кибкало. Часть изготовленных игр он подарил, а остальные решил продать. Сетевые магазины отказались брать игру: цена показалась слишком высокой. Тогда вместе с партнёром они создали собственный интернет-магазин, добавив в ассортимент и другие настольные игры. Так началась история «Мосигры».

Педагог демонстрирует слайд 4 с ситуацией № 2 и/или зачитывает ситуацию вслух.

Слово педагога: Небольшой магазин продаёт только молочные продукты. Однажды приходит письмо от покупателя: «Мы полюбили ваши молочные продукты, пришло время двигаться дальше. Ищите производителей хлеба, мяса, рыбы. Мы будем вашими постоянными покупателями!» Как поступить?

1. Поблагодарить и ничего не менять.

2. Начать искать производителей других продуктов.
3. Ответить, что вы магазин молочных продуктов.

Слово педагога: Кто за первый вариант? Второй? Третий?

Обучающиеся поднимают руки.

Слово педагога: Это реальное письмо: в 2010 году его получила «Избёнка» — магазин, из которого потом вырос «ВкусВилл». Команда начала искать производителей других продуктов. Одно письмо покупателя изменило весь бизнес.

Педагог демонстрирует слайд 5 с ситуацией № 3 и/или зачитывает ситуацию вслух.

Слово педагога: Вы открываете пиццерию в небольшом северном городе. Денег мало, удалось найти только подвал без окон площадью 68 м². Что делать?

1. Подождать, пока появятся деньги на нормальное помещение.
2. Открыться в подвале и работать только на доставку.
3. Отказаться от идеи.

Слово педагога: Кто за первый вариант? Второй? Третий?

Обучающиеся поднимают руки.

Слово педагога: Так в 2011 году в Сыктывкаре открылась первая «Додо Пицца»: она работала только на доставку из подвала без окон. Позже основатели сняли соседнее помещение и открыли ресторан.

У этих историй разное начало: сто коробок с игрой, письмо покупателя, небольшое помещение. Но в каждой предпринимателям приходилось искать решения и учиться новому. Сейчас услышим тех, кто развивает своё дело. Обратите внимание, какие задачи они решают и что помогает им двигаться дальше. Внимание на экран!

Видеоролик № 2 о профессиях

Видео · **3 мин**

Обсуждение видеоролика

Работа в классе · **4 мин**

Обучающиеся отвечают по поднятой руке, педагог записывает названные профессии на доске.

Слово педагога: Друзья, в видеоролике прозвучала такая мысль: новая задача внутри компании может стать началом отдельного дела. Какие задачи помогли компании по поставке продуктов открыть новые направления?

Ответы 2–3 обучающихся. Возможные ответы:

- *Нужно было доставлять продукты — появилась транспортная компания;*
- *Начали закупать товары за рубежом — открыли направление по импорту;*
- *Понадобилось автоматизировать работу — создали цифровое направление.*

Слово педагога: Компания сначала научилась решать собственные задачи, а затем смогла предложить эту помощь другим. Но предпринимателю необязательно самому водить грузовик, писать программы и создавать продукт. Какие задачи из видеоролика он мог бы поручить специалистам?

Ответы обучающихся. Возможные ответы:

- *Разработку аромата — парфюмеру;*
- *Планирование доставки — специалисту по логистике;*
- *Создание программ — разработчикам;*
- *Учёт денег — бухгалтеру.*

Подсказка для педагога: не требуется вспоминать точные названия профессий. Принимайте ответы с описанием работы. Важно, чтобы обучающиеся объяснили, какую задачу возьмёт на себя специалист.

Слово педагога: Начать небольшое дело можно и самостоятельно. Уже сейчас можно изучать запросы людей и пробовать идеи в учебных проектах. А когда задач становится больше, команда помогает браться за более сложные проекты и приносить пользу большему числу людей. При этом каждый отвечает за свою работу, а предприниматель — за общий результат.

Выберите одну задачу из ролика, в которой вам хотелось бы разобраться. Запишите в Маршрутной карте: «Хочу узнать, как...» Можно добавить свой вопрос об этой работе.

Обучающиеся фиксируют ответы в Маршрутных картах — 1 минута.

Слово педагога: Герои видеоролика накопили знания и опыт, которые помогают им развивать своё дело. А с чего можно начать школьнику? Какие занятия, образовательные программы и проекты помогут попробовать свои силы? Давайте разберёмся! Внимание на экран!

Видеоролик № 3 — об образовании

Видео · **4 мин**

Текстовая версия видеоролика:

Есть идея. Что дальше?

Придумать приложение, открыть мастерскую, создать собственный бренд... Идей много. Как понять, какая может стать настоящим делом? И где научиться тому, чего пока не умеешь?

С чего начать?

- *Разобраться;*
- *Попробовать;*
- *Выбрать образование;*
- *Найти поддержку.*

Для первого шага необязательно открывать бизнес. Можно разобраться в задаче, попробовать проект или найти наставника. Выбирай, с чего начать.

Шаг 1. Разобраться

Предприниматель выясняет, что нужно клиентам, как они справляются сейчас и почему выберут новое предложение. Здесь пригодятся школьные предметы: математика — считать, обществознание — понимать экономику и юридические аспекты, информатика — работать с данными, русский язык — вести грамотную коммуникацию с клиентами и партнёрами.

- *Выручка — деньги от продаж;*
- *Расходы — затраты на работу;*
- *Прибыль — разница между выручкой и расходами.*

Полезная идея должна ещё и покрывать расходы. Большая выручка не означает прибыль. Важно учитывать и денежный поток — когда деньги поступают и уходят: клиент может заплатить позже, чем понадобятся деньги на материалы. Бизнес-план помогает связать задачи, а финансовая модель — проверить расчёты и возможные трудности.

Шаг 2. Попробовать

Попробовать можно в школьном проекте или предпринимательском кружке. Покажи макет возможным клиентам и посмотри, удобно ли им пользоваться. Похвала ещё не доказывает спрос: готовы ли люди попробовать продукт, вернуться или заплатить?

- *Всероссийский онлайн-зачёт по финансовой грамотности от Банка России;*
- *«Высшая проба»: профиль «Основы бизнеса» — 9–11 классы.*

Проверить, как ты разбираешься в денежных вопросах, поможет Всероссийский онлайн-зачёт по финансовой грамотности от Банка России, а с 9-го класса — «Высшая проба» по основам бизнеса. Посмотри материалы для подготовки и задания прошлых лет.

Цифровые инструменты и искусственный интеллект ускорят отдельные задачи. Но данные и ответы нужно проверять. Выбирать решение и отвечать за последствия предстоит человеку.

Шаг 3. Выбрать образование

Единственного образовательного пути к предпринимательству нет. После 9-го или 11-го класса можно рассмотреть колледж — торговое дело или экономику и бухгалтерский учёт. После 11-го — вуз: экономику, менеджмент, управление персоналом, бизнес-информатику.

38.00.00 «Экономика и управление»

Среднее профессиональное образование:

38.02.08 «Торговое дело»;

38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)».

Высшее образование — бакалавриат:

- *38.03.01 «Экономика»;*

- *38.03.02 «Менеджмент»;*
- *38.03.03 «Управление персоналом»;*
- *38.03.05 «Бизнес-информатика».*

Можно начать и с самой отрасли — изучать программирование, производство, дизайн. Понимание продукта помогает увидеть возможности для своего дела.

- *09.00.00 «Информатика и вычислительная техника»;*
- *54.00.00 «Изобразительное и прикладные виды искусств».*

Сравнивай учебные планы, практику и условия поступления:

- *НИУ ВШЭ — например, программа «Бизнес-информатика»;*
- *Финансовый университет при Правительстве РФ — например, программа «Управление бизнесом»;*
- *РЭУ имени Г. В. Плеханова — программы в области экономики и управления.*

Узнай о бизнес-инкубаторах, акселераторах и стартап-студиях: здесь можно искать команду и наставников.

Опыт работы в отрасли помогает понять клиентов и процессы изнутри. Это один из путей подготовки. А предпринимательские навыки полезны и при запуске проектов внутри компании.

Шаг 4. Найти поддержку

Найти знания и ресурсы поможет «Старт в бизнес» на платформе МСП.РФ. В конкурсе «Создай НАШЕ» участники проходят обучение и разрабатывают собственные бизнес-проекты: участвовать можно всем желающим с 14 лет из любой точки России — и главное, для участия не обязательно уже иметь собственный бизнес.

- *«Старт в бизнес» на МСП.РФ;*
- *Конкурс «Создай НАШЕ» — возраст участников: 14–35 лет.*

Посмотри мероприятия «Росмолодёжь.Предпринимай» и консультации центров «Мой бизнес». Для следующего этапа — программы Фонда содействия инновациям, включая «Студенческий стартап» для обучающихся в вузах. Проверяй условия и сроки каждого отбора.

- *«Росмолодёжь.Предпринимай»;*
- *Центры «Мой бизнес» — поиск центра своего региона;*
- *Программы Фонда содействия инновациям;*
- *«Студенческий стартап» — для обучающихся по программам высшего образования.*

Финансирование помогает развивать дело, но не заменяет спрос и работающий продукт. Разработка бизнес-плана и проверка предпринимательской гипотезы до крупных затрат снижает риск. А качество, безопасность, договорённости с сотрудниками и клиентами требуют ответственности.

За историями успеха стоят годы работы, команда и решения, которых не видно со стороны. Тебе пока достаточно выбрать следующий шаг — разобраться в задаче, найти занятие или узнать об образовании. Свой путь можно строить постепенно.

Есть идея. С чего начнёшь ты?

Групповая работа «Один товар — четыре покупателя»

Работа в классе · **14 мин**

Цель: дать обучающимся опыт предпринимательского мышления.

Механика: класс заранее разделён на четыре команды. Каждой команде выдаётся индивидуальное описание покупателя, которое не раскрывается другим командам. На примере одного товара команды определяют потребности своего покупателя, создают под него продукт, выбирают ценовую категорию и способ продажи. В дополнительном раунде обучающиеся сталкиваются с появлением конкурентов и принимают решение о дальнейших действиях компании.

Материалы:

- *Листы А4/А3 или бумага для эскизов;*
- *Маркеры/фломастеры;*
- *Один распечатанный лист А4 с четырьмя карточками покупателей;*
- *Презентация со слайдами задания и дополнительного раунда.*

Альтернатива без распечатки: педагог заранее переписывает описания покупателей от руки на четыре листка и раздаёт командам в сложенном виде.

Слово педагога: Сделать первый шаг можно прямо сейчас. Проверим вашу предпринимательскую хватку? Представьте, что вы открыли компанию по производству рюкзаков. Чтобы заинтересовать покупателей, нужно понять, что для них важно, и учесть это в своей модели.

Педагог демонстрирует слайд 6 с названием игры.

Слово педагога: У каждой команды будет свой покупатель. Для кого вы создаёте рюкзак — узнаете из карточки. Пока не называйте своего покупателя другим командам — посмотрим, смогут ли они узнать его по вашему рюкзаку!

Педагог раздаёт командам карточки покупателей.

Покупатели:

- *Бабушка-дачница, 72 года. Всё лето проводит на даче, часто ездит на электричке, плохо видит мелкий шрифт, ценит надёжность и не любит переплачивать.*
- *Подросток-геймер, 14 лет. Много времени проводит за компьютером, ходит на турниры с ноутбуком, следит за модой в играх и социальных сетях, карманные деньги ограничены.*
- *Путешественник-альпинист, 30 лет. Ходит в горы и многодневные походы. Для него важны небольшой вес, прочность и защита вещей от непогоды.*

- *Руководитель крупной компании, 45 лет. Часто ездит на деловые встречи и в командировки, носит с собой ноутбук и документы, ценит сдержанный внешний вид, удобство и качество. Готов заплатить больше за вещь, которая долго прослужит.*

Слово педагога: Познакомьтесь со своим покупателем, попробуйте посмотреть на обычный рюкзак его глазами: где и как он будет им пользоваться? Что в обычном рюкзаке для него может оказаться неудобным? И главное — что нужно изменить, чтобы из множества вариантов он выбрал именно ваш?

Педагог демонстрирует слайд 7 с заданием для команд или переносит задание на доску.

1. *Нарисуйте свою версию рюкзака.*
2. *Придумайте название модели или слоган.*
3. *Добавьте 2–3 особенности, важные именно вашему покупателю.*
4. *Выберите ценовую категорию: доступная/средняя/высокая.*
5. *Решите, где будете его продавать, чтобы встретиться именно со своим покупателем.*

Слово педагога: А теперь — за дело! Нарисуйте свой рюкзак, а рядом отметьте его главные особенности. Можно менять размер и форму, выбирать материал, добавлять карманы и застёжки, перекраивать лямки, придумывать новые функции.

Но не забывайте: за каждой идеей должна стоять забота о покупателе. Не просто «пусть будет необычно», а «пусть будет так, потому что покупателю это подходит...».

У вас 4 минуты, постарайтесь не раскрыть соседним командам, для кого вы создаёте рюкзак.

Команды работают над проектом. При необходимости педагог помогает командам глубже проработать идеи, задавая уточняющие вопросы:

- *Зачем эта функция вашему покупателю?*
- *Где и как он будет пользоваться рюкзаком?*
- *С чем ваш покупатель ходит сейчас — с обычным рюкзаком, сумкой или чем-то ещё? Почему он захочет поменять это на ваш рюкзак?*

Слово педагога: Итак, время вышло. Теперь проверим, насколько хорошо вы поняли своего покупателя. Каждая команда по очереди представит свой рюкзак. Только не называйте своего покупателя: остальные попробуют угадать, для кого вы создали рюкзак. На выступление каждой команды — 1 минута.

Команды по очереди представляют свои проекты. После каждого выступления педагог задаёт вопрос.

Слово педагога: Как вы думаете, для какого покупателя предназначен этот рюкзак? Какие особенности модели подсказали вам ответ?

Обучающиеся предлагают варианты. Затем команда раскрывает своего покупателя.

После презентаций проектов педагог сразу вводит новый сюжетный поворот под названием «У вас появился конкурент».

Педагог демонстрирует слайд 8 с новыми вводными для команд или фиксирует их на доске.

1. *Снизить цену.*
2. *Добавить новую функцию.*
3. *Изменить внешний вид.*
4. *Найти другой способ продажи.*
5. *Ничего не менять.*

Слово педагога: Покупатели угаданы, рюкзаки готовы. Но рынок не стоит на месте: выясняется, что ещё три компании выпускают рюкзаки примерно для той же целевой аудитории. Ваш товар больше не уникальный. Что будете делать?

У вас 1 минута, чтобы выбрать один ход из пяти представленных на слайде и подготовить объяснение: почему именно это решение поможет вашей компании удержать покупателя.

Команды обсуждают решение — 1 минута.

Слово педагога: Какой ход вы выбрали и почему? Каждая команда коротко отвечает — «Мы выбрали… потому что…».

Команды коротко представляют свои решения.

Слово педагога: А теперь вопрос ко всем. Многие компании в такой ситуации первым делом снижают цену. Как думаете, покупатели станут охотнее выбирать рюкзак, если он подешевеет?

Ответы обучающихся. Возможные ответы обучающихся:

- *Да, низкая цена может привлечь покупателей;*
- *Не обязательно: покупателям важны ещё качество и удобство;*
- *Кто-то купит, но заранее мы этого не знаем.*

Слово педагога: Цена может привлечь покупателей. Но будет ли такое решение выгодно самой компании? В первом видеоролике мы уже познакомились с двумя понятиями, которые важно различать, но давайте ещё раз их вспомним.

Далее педагог демонстрирует слайд 9 с объяснением выручки и прибыли и/или зачитывает определения.

Слово педагога: Выручка — это все деньги от продаж, а прибыль — это деньги, которые остаются от выручки после вычета всех расходов на работу компании.

Теперь вернёмся к снижению цены. Как оно может повлиять на прибыль? Что нужно узнать, прежде чем принимать такое решение?

Ответы обучающихся. Возможные ответы:

- *Если продадим столько же рюкзаков, получим меньше денег, а расходы останутся;*
- *Если цена слишком низкая, денег от продаж может не хватить на расходы;*

- *Покупателей может стать больше, но прибыль не обязательно вырастет;*
- *Нужно узнать, сколько стоит сделать и продать рюкзак;*
- *Нужно понять, насколько больше рюкзаков мы сможем продать;*

Слово педагога: Верно! Снижение цены может привлечь покупателей, но прежде нужно всё посчитать. Можно продавать много и всё равно работать в минус.

Поэтому за каждым решением предпринимателя — на что потратить, от чего отказаться, где рискнуть — стоит расчёт. Сегодня вы убедились, каково это — делать выбор и нести за него ответственность. А чтобы учиться на своём опыте, любой компании полезно иногда остановиться и оценить пройденный путь. Давайте сделаем это и мы.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ

Рефлексия «Отчёт компании»

Работа в классе · **3 мин**

Рефлексия начинается после фразы «А чтобы учиться на своём опыте, любой компании полезно иногда остановиться и оценить пройденный путь. Давайте сделаем это и мы».

Педагог демонстрирует слайд 10 или записывает на доске три строки отчёта и пояснения к ним.

«Отчёт компании»:

- *Актив — что ценного я получил(а) на занятии: знание, навык, мысль, идею;*
- *Риск — что вызывает сомнения или не совпадает с моими интересами;*
- *Следующий шаг — что я могу узнать или сделать дальше.*

Слово педагога: Друзья, каждая компания регулярно подводит итоги и составляет отчёт: что удалось, где есть риски и куда двигаться дальше. Давайте составим такой отчёт, только не о компании, а о себе.

В отчёте три строки:

1. Актив — это то ценное, что вы получили сегодня: знание, навык или мысль/идею.
2. Риск — то, что вызывает у вас сомнения или не совпадает с вашими интересами.
3. И следующий шаг — что вы могли бы узнать или сделать дальше.

Слово педагога: В каждой строке можно записать одну или несколько мыслей/идей. Свои ответы можно записать в Маршрутной карте.

Обучающиеся фиксируют ответы в Маршрутной карте. Время на заполнение — 1 минута.

Слово педагога: Кто готов поделиться? Можно зачитать не весь отчёт, а одну строку — ту, которая покажется вам самой важной.

Ответы обучающихся.

Итоговое слово педагога

Слово педагога · **1 мин**

Слово педагога: Друзья, сегодня мы начали с телефона, на котором оставалось 7% заряда, а закончили собственными решениями.

Предпринимательство начинается с интереса к людям и желания сделать их жизнь лучше. А знания, команда и смелость пробовать помогают превратить замысел в настоящее дело. Цифровые сервисы и нейросети могут стать помощниками на этом пути: ускорить работу и предложить варианты. Однако выбирать, что создавать и для кого, предстоит вам. Присматривайтесь к тому, что вас увлекает, и замечайте, где ваши идеи могут пригодиться людям. Возможно, именно с этого начнётся что-то интересное.

Кстати, друзья, для вас уже открыта дополнительная диагностика «Вербальные способности». Это отличная возможность проверить себя и понять, к чему у вас есть способности.

Спасибо за работу и до новых встреч!

Дополнительный материал 1

Полезная информация

Уважаемые педагоги, в рамках Программы развития молодежного предпринимательства «Я в деле» Федеральным агентством по делам молодежи разработана настольная игра «Созидатели», которая рассчитана на проведение динамичной командной игры для 2-10 проектных команд в рамках проекта «Всероссийский предпринимательский урок». Игра идеально подходит для любых возрастов от 12 лет и профильных предпрофессиональных предпринимательских классов. Игра рассчитана на 85 минут и более. Электронная версия настольной игры доступна для самостоятельной печати, правила размещены в материалах к занятию.

Дополнительный материал 2

Полезная информация

Рекомендация для педагога: в рамках урока вы рассказали ребятам про предпринимательство. Предложите обучающимся перейти от теории к практике: они могут узнать больше про создание стартапов в Кофаундере, цифровом помощнике начинающего предпринимателя.

Это бесплатный инструмент. Для старта нужна 1 минута для регистрации: https://sber.ru/cofounder-ai .

Что можно сказать школьникам:

1. *Если вам стало интересно, как из идеи получается продукт, попробуйте Кофаундер, цифровой помощник начинающего предпринимателя. Он поможет придумать или доработать идею, понять, кто ваш будущий клиент, а затем сделать пробную версию продукта, которую можно протестировать на вашей целевой аудитории.*
2. *Вдохновите ребят реальными историями успеха. Например: Фёдор Стёпин, 13 летний школьник придумал проект «Историю Live» — приложение, которое помогает ученикам 8–11-х классов*

изучать историю и подготовиться к экзаменам. В нём можно попросить объяснить сложную тему, пообщаться с виртуальными историческими персонажами в чате или голосом, поучаствовать в дебатах и попробовать принять решение в роли участника исторических событиях. Фёдор сам разработал первую версию приложения без навыков программирования. Он представил его в сентябре 2026 года на технологической конференции перед инвесторами и представителями крупных компаний.

3. *Начать можно даже без опыта в бизнесе и программировании. Попробовать Кофаундер: https://sber.ru/cofounder-ai.*