

**Муниципальное казенное общеобразовательное учреждение «Средняя
общеобразовательная школа № 10» города Черкесска**

Скаченный материал урока «Россия мои горизонты» для 6-11 классов на тему
Отраслевое занятие «Россия деловая: предпринимательство»

05.12.2024г.

Черкесск, 2024г.

Тема 13

Мотивационная часть

Подготовка к занятию

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

Введение

Слово педагога: Здравствуйте, ребята! Сегодня мы поговорим о предпринимательстве и Деловой среде. Вы узнаете, что такое предпринимательская деятельность, в чём её смысл и каковы основные направления для самореализации в этой сфере. Мы обсудим, какие качества и навыки необходимы для создания собственного дела, а также познакомимся с примерами успешных предпринимателей, которые нашли своё место в Деловой среде. Запишите, пожалуйста, тему: **«Россия деловая: предпринимательство»**. В течение занятия делайте записи ключевых моментов в тетради, чтобы позже вернуться к ним и освежить важные детали. А сейчас давайте разберёмся, что такое предпринимательство. Как вы думаете, что означает это слово?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Отлично, ребята. Запишите в тетрадях определения.

Педагог выводит слайд с определениями или, если показать слайд нет возможности, зачитывает определения вслух.

Предпринимательство — это деятельность, при которой человек создаёт и продвигает идеи, товары или услуги, чтобы зарабатывать деньги.

Предприниматель — человек, который организует эту деятельность, создавая компании и рабочие места, чтобы сделать жизнь людей комфортнее.

Слово педагога: На этом занятии вы сможете задуматься о том, какие предпринимательские качества у вас уже есть, а какие стоит развивать. Мы также попробуем создать собственные

бизнес-идеи, чтобы каждый из вас смог почувствовать себя настоящим предпринимателем и представить, как можно воплотить свои идеи в жизнь.

Но прежде чем мы перейдём к обсуждению, давайте посмотрим небольшой ролик, который поможет нам лучше понять, что такое предпринимательство и какие возможности оно открывает.

Видеоролик о среде и отрасли

Текст видеоролика:

Каждый день люди спешат в офисы, банки, магазины, государственные учреждения. Это и есть Деловая среда, которая включает в себя сразу несколько важных отраслей. Это юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба и предпринимательская деятельность — наша сегодняшняя тема. Что же это такое? Это самостоятельная работа, где человек сам принимает решения, берёт на себя риски и зарабатывает прибыль, создавая товары, услуги или выполняя работы.

Как думаете, можно ли сказать, что и владелец маленькой пекарни, и директор огромного холдинга с филиалами по всей стране — оба предприниматели?

Да! Предприниматели могут быть разными.

Кто-то из них открывает собственные магазины, рестораны или кафе. Кто-то запускает интернет-сайты или мобильные приложения. Кто-то занимается производством — например, фабриками по выпуску игрушек или по переплавке стали.

Предприниматели могут работать в разных областях: самыми популярными сферами для открытия бизнеса в 2024 году стали IT, электронная коммерция и экология. Но всех предпринимателей объединяет готовность брать на себя риски и развивать свою идею. Кстати, именно с идеи начинается любой бизнес — с небольшой задумки, которая может вырасти в успешное дело.

Даже многие крупные компании когда-то начинались как стартапы — небольшие проекты, созданные людьми с интересными идеями. Стартапы представляют собой инновационный бизнес, основанный на разработке новых технологий или необычных подходов к работе. Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

В нашей стране сегодня есть множество успешных предпринимателей, у которых когда-то была только идея. К примеру, Евгений Гаврилин, создатель краудфандинговой платформы Boomstarter, мечтал помочь людям воплощать их проекты в жизнь. Он начал с того, что сам искал поддержку для своих идей, а затем создал платформу, где каждый может найти помощь в реализации своего замысла. Теперь Boomstarter помогает тысячам людей запускать стартапы и творческие проекты. А вот пример совсем из другой сферы: молодая мама Евгения Белонощенко не могла найти развивающие занятия для маленькой дочки — и

решила создать свои. Так родился «Бэби-клуб».

Ещё один пример бизнеса, который знаком каждому, — «Пятёрочка». Эта сеть с 25-летней историей охватывает 73 региона от Калининграда до Владивостока и насчитывает более 22 тысяч магазинов. Одной из особенностей компании стала программа «Директор магазина — партнёр». Она позволяет руководителям управлять магазином почти как собственным бизнесом, принимая ключевые решения, развивая предпринимательские навыки и увеличивая свой доход.

Следующий шаг после идеи — создание бизнес-модели и бизнес-плана. Бизнес-модель — это схематичное описание того, как компания будет зарабатывать деньги. Бизнес-план — более подробный документ, где расписано, как именно компания будет работать: кто её клиенты, как будет организована продажа товаров или услуг и как она будет приносить доход.

И, конечно, в любом бизнесе важны люди, которые помогают воплотить этот план в жизнь. Чем крупнее компания, тем больше сотрудников требуется для её работы. К примеру: Менеджер проектов организует и контролирует работу, следя за тем, чтобы все задачи выполнялись вовремя и без проблем.

Финансовый аналитик помогает грамотно распоряжаться деньгами, инвестировать их и планировать расходы.

Специалист по управлению персоналом ищет новых работников, обучает их и всячески развивает.

Самое главное, что объединяет всех этих людей, — желание воплотить в жизнь нужную людям идею.

Предприниматели меняют мир, и, возможно, в будущем, таким человеком станешь и ты!

Групповая работа

Слово педагога: А теперь давайте проверим, насколько вы были внимательны. В начале занятия я разделил(а) вас на три команды, и сейчас пришло время для групповой работы. Я буду задавать вопросы, ваша задача — как можно быстрее поднять руку и дать верный ответ. Если ответ правильный, ваша команда получает один балл, если нет, право ответа переходит к следующей команде.

Баллы за верные ответы я буду фиксировать на доске. Команда, набравшая больше всего баллов, станет победителем.

И не забывайте записывать важные моменты в карту среды (в тетради).

Вопросы педагога:

Какие четыре основные отрасли входят в Деловую среду?

Верный ответ: юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба, предпринимательская деятельность.

Что отличает предпринимательскую деятельность от всех остальных отраслей Деловой среды?

Верный ответ: предпринимательская деятельность отличается тем, что это самостоятельная работа, где человек сам принимает решения, берёт на себя риски и зарабатывает прибыль, создавая товары, услуги или выполняя работы.

Что такое стартап?

Верный ответ: стартап — это новая компания, которая создаётся, чтобы воплотить необычную идею в жизнь. Обычно стартапы предлагают что-то совсем новое, например уникальную технологию или интересный способ работать. Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

Слово педагога: Молодцы! Вы были очень внимательны. А наш победитель — команда (...). Если есть команды, которые набрали равное количество очков, педагог говорит, что победила дружба.

Слово педагога: Ну а теперь давайте вместе порассуждаем, зачем же миру нужны предприниматели?

Педагог демонстрирует слайд со следующими вариантами ответа. Если нет такой возможности, педагог читает из сценария.

Создание рабочих мест. Предприниматели открывают новые компании, что помогает людям находить работу и зарабатывать деньги.

Новые идеи и технологии. Они придумывают интересные вещи и услуги, которые делают жизнь лучше и помогают развиваться миру.

Рост экономики. Предприниматели вкладывают деньги в свои дела, благодаря чему экономика страны становится сильнее.

Конкуренция на рынке. Благодаря предпринимателям появляется много разных компаний, что заставляет их делать товары качественнее и дешевле для покупателей.

Помощь обществу. Многие предприниматели занимаются проектами, которые решают важные проблемы людей вокруг нас.

Стабильность экономики. Разнообразие бизнесов делает экономику более устойчивой к трудным временам из-за наличия множества источников дохода.

Личностное развитие детей и подростков. Предпринимательство вдохновляет молодёжь учиться новому, проявлять инициативу и стремиться к своим мечтам.

Слово педагога: Выберите наиболее подходящий, на ваш взгляд, ответ.

Ответы обучающихся.

Слово педагога: На самом деле, ребята, конечно же, важны все эти пункты.

Предпринимателями не рождаются, этому можно научиться. Часто кажется, что для бизнеса

нужны большие деньги, но важнее найти хорошую идею и понять, чем можно выделиться на рынке. К тому же, даже если кажется, что всё уже придумано, всегда есть место для новых идей и улучшений. Ведь у нас в стране уже более 16 миллионов предпринимателей, которые вносят вклад в развитие общества и государства.

Основная часть

Разминка. Анкета «Предпринимательские качества»

Слово педагога: Ребята, а какие качества необходимы предпринимателю? Как вы думаете?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Отличные мысли! А хотите узнать, есть ли у вас предпринимательские качества и сможете ли вы стать предпринимателями? Тогда предлагаю вам заполнить анкету! Сейчас я раздам вам по одному бланку на команду, но работать каждый из вас будет самостоятельно. Перепишите к себе в тетради только сами качества, без определений, и поставьте галочки — подходит вам каждый пункт или не подходит.

Педагог раздаёт командам бланки. Если нет возможности распечатать раздатку, педагог предлагает обучающимся нарисовать в тетрадях таблицу из трёх колонок и подписать их: «Личные качества», «Да» и «Нет». Далее педагог зачитывает качества и просит записать их в левый столбец. Затем обучающиеся отмечают, подходит им каждый пункт или нет.

Личные качества предпринимателя:

Ответственность. *Владельцам бизнеса необходимо уметь нести ответственность за принимаемые решения.*

Креативность. *Предприниматели могут придумывать новые продукты и услуги, нестандартно мыслить и находить решение там, где его не стали бы искать другие люди.*

Преданность делу. *Если у вас не горят глаза при мысли о том, чем вы занимаетесь, вам будет тяжело зажечь своей идеей других людей. Занятие бизнесом — дело, связанное с массой сложностей, и единственное, что не даст вам опустить руки и забыть о конечной цели — это ваше большое желание. Умение быть преданным своему делу — важное качество предпринимателя.*

Мотивация. *Вы достигнете успеха, если хотите реализовать свою уникальную идею, которая принесёт вам финансовую и моральную независимость.*

Рискованность. *Даже чтобы начать планировать создание собственного бизнеса, вам уже следует быть чуточку авантюристом. Если вы не готовы рисковать, многие возможности для роста и развития вашего предприятия пройдут мимо вас. Но не путайте смелость с*

безрассудством. Владелец предприятия должен уметь просчитывать все риски.

Находчивость. Как правило, ничто в жизни не происходит точно по плану. Поэтому умение быстро реагировать и принимать решения в непредвиденных ситуациях жизненно важно для ведения бизнеса.

Честность. Умение быть честным со своими клиентами, партнёрами, сотрудниками является важным качеством предпринимателя.

Самоотдача. Вы должны быть готовы отдавать большую часть своего времени и усилий на ежедневные обязанности в рамках своего дела.

Гибкость. После того, как вы уже всё обсудили и подготовили, вам придётся критически взглянуть на проделанную работу и проявить здоровый прагматизм. Приверженность начальному плану, не соответствующему текущей ситуации, вряд ли пойдёт на пользу вашему бизнесу. В общении с клиентами, подрядчиками, потенциальными партнёрами и т. д., гибкость ценится гораздо больше, чем упрямство и желание доказать свою правоту. Иными словами, гибкость — это умение реагировать на внешние факторы.

Общительность. Когда вы будете заниматься своим бизнесом, вам придётся встречаться с огромным количеством людей, и, конечно, лучше, чтобы они считали вас профессионалом и человеком, который легко идёт на контакт.

Слово педагога: Теперь давайте посчитаем, сколько у вас ответов «да» и «нет». Если у вас больше семи ответов «да», значит, у вас отличные шансы на успех как предпринимателя! Если набрали больше четырёх ответов «да», значит, у вас уже есть необходимые качества, чтобы попробовать себя в этом деле. А если «да» меньше четырёх — ничего страшного, это значит, что у вас есть отличная возможность развить нужные навыки.

Ну что, кто из вас уже готов к предпринимательству? Поднимите руки, кто набрал достаточно ответов «да»!

Обучающиеся поднимают руки.

Слово педагога: Отлично! На самом деле эта анкета, конечно, не показатель — предпринимательская деятельность доступна каждому. Решающую роль играет только ваше желание заниматься бизнесом и упорство в достижении цели.

А теперь предлагаю больше узнать о профессиях, которые играют ключевую роль в построении бизнеса. Мы отправимся в одну из действующих компаний и увидим, как проходит рабочий день её команды. Внимательно смотрите и записывайте всё важное — это пригодится вам в дальнейшем. Итак, внимание на экран.

Видеоролик о предприятии

Обсуждение ролика

Слово педагога: А теперь ответьте, пожалуйста, на вопросы.

Что нового вы узнали о том, как работает команда на предприятии?

Какая из компаний вам больше понравилась и почему?

Если бы вы открывали свой бизнес, он был бы похож на «Пятёрочку» или на TenChat?

Что вас больше вдохновляет: помогать людям покупать удобные товары или придумывать что-то новое?

Обучающиеся отвечают на вопросы.

Групповая работа «Поиск идеи для бизнеса»

Механика выполнения задания:

Участники каждой команды вместе работают над созданием уникальной бизнес-идеи. Их задача — выбрать дело, которое им интересно, в котором у них есть базовые навыки и которое может приносить доход. Задача команды — предложить бизнес-идею, соответствующую всем трём критериям. Затем каждая команда презентует свою идею, а остальные группы могут оценить и поддержать предложенные проекты.

Слово педагога: Ребята, а давайте теперь попробуем примерить на себя профессию предпринимателя и создадим свои бизнес-проекты. Для этого каждая команда будет работать вместе, чтобы придумать уникальную идею для своего будущего дела.

Как вы думаете, с чего начинается создание своего дела?

Ответы обучающихся.

Педагог демонстрирует слайд с критериями поиска бизнес-идеи.

Слово педагога: Верно, первый шаг — это поиск идеи для бизнеса. И ваша задача — придумать такую идею всей командой. Чтобы придумать удачную бизнес-идею, нужно помнить о трёх важных вещах. Во-первых, это должно быть то, чем вам нравится заниматься. Во-вторых, у вас должны быть хотя бы начальные навыки в этой области. И наконец, это дело должно приносить прибыль или пользу другим людям.

Каждой команде нужно выбрать одно направление. Попробуйте подобрать дело, которое всех устроит, и на основе этого придумать бизнес-идею. Например, если вам нравится спорт, можно предложить открыть секцию или проводить тренировки. А если вам нравится рисовать, возможно, это будут курсы или мастер-классы по искусству. У вас есть 10 минут, чтобы обсудить идеи внутри команды.

Обучающиеся выполняют задание.

После завершения обсуждения один-два представителя каждой команды по очереди презентуют свою бизнес-идею перед классом. После каждой презентации педагог может спросить, кому из остальных обучающихся была бы интересна или полезна предложенная услуга или продукт, и предложить поднять руки.

Слово педагога: Отлично, ребята, вы предложили интересные идеи и, как видите, нашли первых заинтересованных. У вас уже есть понимание, как важно продумать идею и учесть три основных критерия её успеха. Если вас интересует предпринимательство, то вы уже сейчас можете начать развивать предпринимательские навыки и получать практический опыт в этой сфере. Возможностей для этого масса!

Заключительная часть

Анонс от проекта Знание.Игра

Слово педагога: Дорогие ребята! Если вы принимаете участие в интеллектуальном чемпионате курса «Россия — мои горизонты» и прокачиваете свои знания вместе с проектом Знание.Игра Российского общества «Знание», то напоминаю вам, что игра проходит в три этапа: 12 октября и 16 ноября прошли первые два этапа, а к третьему можно будет подключиться 21 декабря.

Чтобы обучающиеся смогли принимать участие в игре, педагог должен был стать их координатором, зарегистрироваться на платформе и прислать всем ссылку на участие.

Все подробности можно найти в личном кабинете в Профиграде <https://bvbinfo.ru/lk-student/dashboard>.

Подведение итогов. Рефлексия

Слово педагога: Ребята, мы с вами познакомились с Деловой средой, профессией предпринимателя и с другими специалистами, помогающими строить бизнес. Вы узнали много нового и активно участвовали в нашем соревновании. Спасибо вам!

А сейчас давайте вспомним, какие новые знания и навыки вы приобрели? Какой опыт получили в разработке бизнес-планов и стратегий? Как планируете использовать полученные знания в будущем? Может, у вас остались какие-то вопросы по этой теме?

Ответы обучающихся и обсуждение появившихся в процессе вопросов.

Слово педагога: Учитывая всё то, что вы сегодня узнали и попробовали сделать, поделитесь, пожалуйста: если бы вы открывали свой бизнес, каким бы он был?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Запишите все те мысли, которые сейчас пришли к вам, в свою тетрадь. И обязательно продолжайте заполнять карту Деловой среды, если услышите о каких-то других интересных профессиях или если решите открыть своё дело и к вам будут приходить идеи, связанные с вашим будущим бизнесом.

Итоговое слово педагога

Слово педагога: Дорогие ребята, сегодня мы познакомились с предпринимательством, посмотрели ролик, прошли тест и поиграли в игру на создание бизнес-идей. Теперь вы лучше понимаете, какие качества нужны для работы в этой сфере и как важен вклад каждого специалиста. Если вы чувствуете, что мир бизнеса — это ваше, развивайте в себе креативность, лидерство, аналитическое мышление, читайте литературу о предпринимателях, участвуйте в конкурсах и используйте полезные сервисы.

Я также рекомендую вам воспользоваться платформой «Конструкториум» (*на доске — QR-код*), где можно узнать, как начать бизнес и избежать ошибок. А немного позже вы сможете пройти дополнительные диагностики по аналитическим способностям и креативному интеллекту, которые откроются в январе и феврале. Спасибо вам за активное участие, до встречи на новых занятиях!

Тема 13

Мотивационная часть

Подготовка к занятию

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

Введение

Слово педагога: Здравствуйте, ребята! Сегодня мы поговорим о предпринимательстве и Деловой среде. Вы узнаете, что такое предпринимательская деятельность, в чём её смысл и каковы основные направления для самореализации в этой сфере. Мы обсудим, какие качества и навыки необходимы для создания собственного дела, а также познакомимся с примерами успешных предпринимателей, которые нашли своё место в Деловой среде. Запишите, пожалуйста, тему: **«Россия деловая: предпринимательство»**. В течение занятия делайте записи ключевых моментов в тетради, чтобы позже вернуться к ним и освежить важные детали. А сейчас давайте разберёмся, что такое предпринимательство. Как вы думаете, что означает это слово?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Отлично, ребята. Запишите в тетрадях определения.

Педагог выводит слайд с определениями или, если показать слайд нет возможности, зачитывает определения вслух.

Предпринимательство — это деятельность, при которой человек создаёт и продвигает идеи, товары или услуги, чтобы зарабатывать деньги.

Предприниматель — человек, который организует эту деятельность, создавая компании и рабочие места, чтобы сделать жизнь людей комфортнее.

Слово педагога: На этом занятии вы сможете задуматься о том, какие предпринимательские качества у вас уже есть, а какие стоит развивать. Мы также попробуем создать собственные

бизнес-идеи, чтобы каждый из вас смог почувствовать себя настоящим предпринимателем и представить, как можно воплотить свои идеи в жизнь.

Но прежде чем мы перейдём к обсуждению, давайте посмотрим небольшой ролик, который поможет нам лучше понять, что такое предпринимательство и какие возможности оно открывает.

Видеоролик о среде и отрасли

Текст видеоролика:

Каждый день люди спешат в офисы, банки, магазины, государственные учреждения. Это и есть Деловая среда, которая включает в себя сразу несколько важных отраслей. Это юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба и предпринимательская деятельность — наша сегодняшняя тема. Что же это такое? Это самостоятельная работа, где человек сам принимает решения, берёт на себя риски и зарабатывает прибыль, создавая товары, услуги или выполняя работы.

Как думаете, можно ли сказать, что и владелец маленькой пекарни, и директор огромного холдинга с филиалами по всей стране — оба предприниматели?

Да! Предприниматели могут быть разными.

Кто-то из них открывает собственные магазины, рестораны или кафе. Кто-то запускает интернет-сайты или мобильные приложения. Кто-то занимается производством — например, фабриками по выпуску игрушек или по переплавке стали.

Предприниматели могут работать в разных областях: самыми популярными сферами для открытия бизнеса в 2024 году стали IT, электронная коммерция и экология. Но всех предпринимателей объединяет готовность брать на себя риски и развивать свою идею. Кстати, именно с идеи начинается любой бизнес — с небольшой задумки, которая может вырасти в успешное дело.

Даже многие крупные компании когда-то начинались как стартапы — небольшие проекты, созданные людьми с интересными идеями. Стартапы представляют собой инновационный бизнес, основанный на разработке новых технологий или необычных подходов к работе. Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

В нашей стране сегодня есть множество успешных предпринимателей, у которых когда-то была только идея. К примеру, Евгений Гаврилин, создатель краудфандинговой платформы Boomstarter, мечтал помочь людям воплощать их проекты в жизнь. Он начал с того, что сам искал поддержку для своих идей, а затем создал платформу, где каждый может найти помощь в реализации своего замысла. Теперь Boomstarter помогает тысячам людей запускать стартапы и творческие проекты. А вот пример совсем из другой сферы: молодая мама Евгения Белонощенко не могла найти развивающие занятия для маленькой дочки — и

решила создать свои. Так родился «Бэби-клуб».

Ещё один пример бизнеса, который знаком каждому, — «Пятёрочка». Эта сеть с 25-летней историей охватывает 73 региона от Калининграда до Владивостока и насчитывает более 22 тысяч магазинов. Одной из особенностей компании стала программа «Директор магазина — партнёр». Она позволяет руководителям управлять магазином почти как собственным бизнесом, принимая ключевые решения, развивая предпринимательские навыки и увеличивая свой доход.

Следующий шаг после идеи — создание бизнес-модели и бизнес-плана. Бизнес-модель — это схематичное описание того, как компания будет зарабатывать деньги. Бизнес-план — более подробный документ, где расписано, как именно компания будет работать: кто её клиенты, как будет организована продажа товаров или услуг и как она будет приносить доход.

И, конечно, в любом бизнесе важны люди, которые помогают воплотить этот план в жизнь. Чем крупнее компания, тем больше сотрудников требуется для её работы. К примеру: Менеджер проектов организует и контролирует работу, следя за тем, чтобы все задачи выполнялись вовремя и без проблем.

Финансовый аналитик помогает грамотно распоряжаться деньгами, инвестировать их и планировать расходы.

Специалист по управлению персоналом ищет новых работников, обучает их и всячески развивает.

Самое главное, что объединяет всех этих людей, — желание воплотить в жизнь нужную людям идею.

Предприниматели меняют мир, и, возможно, в будущем, таким человеком станешь и ты!

Групповая работа

Слово педагога: А теперь давайте проверим, насколько вы были внимательны. В начале занятия я разделил(а) вас на три команды, и сейчас пришло время для групповой работы. Я буду задавать вопросы, ваша задача — как можно быстрее поднять руку и дать верный ответ. Если ответ правильный, ваша команда получает один балл, если нет, право ответа переходит к следующей команде.

Баллы за верные ответы я буду фиксировать на доске. Команда, набравшая больше всего баллов, станет победителем.

И не забывайте записывать важные моменты в карту среды (в тетради).

Вопросы педагога:

Какие четыре основные отрасли входят в Деловую среду?

Верный ответ: юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба, предпринимательская деятельность.

Что отличает предпринимательскую деятельность от всех остальных отраслей Деловой среды?

Верный ответ: предпринимательская деятельность отличается тем, что это самостоятельная работа, где человек сам принимает решения, берёт на себя риски и зарабатывает прибыль, создавая товары, услуги или выполняя работы.

Что такое стартап?

Верный ответ: стартап — это новая компания, которая создаётся, чтобы воплотить необычную идею в жизнь. Обычно стартапы предлагают что-то совсем новое, например уникальную технологию или интересный способ работать. Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

Слово педагога: Молодцы! Вы были очень внимательны. А наш победитель — команда (...). Если есть команды, которые набрали равное количество очков, педагог говорит, что победила дружба.

Слово педагога: Ну а теперь давайте вместе порассуждаем, зачем же миру нужны предприниматели?

Педагог демонстрирует слайд со следующими вариантами ответа. Если нет такой возможности, педагог читает из сценария.

Создание рабочих мест. Предприниматели открывают новые компании, что помогает людям находить работу и зарабатывать деньги.

Новые идеи и технологии. Они придумывают интересные вещи и услуги, которые делают жизнь лучше и помогают развиваться миру.

Рост экономики. Предприниматели вкладывают деньги в свои дела, благодаря чему экономика страны становится сильнее.

Конкуренция на рынке. Благодаря предпринимателям появляется много разных компаний, что заставляет их делать товары качественнее и дешевле для покупателей.

Помощь обществу. Многие предприниматели занимаются проектами, которые решают важные проблемы людей вокруг нас.

Стабильность экономики. Разнообразие бизнесов делает экономику более устойчивой к трудным временам из-за наличия множества источников дохода.

Личностное развитие детей и подростков. Предпринимательство вдохновляет молодёжь учиться новому, проявлять инициативу и стремиться к своим мечтам.

Слово педагога: Выберите наиболее подходящий, на ваш взгляд, ответ.

Ответы обучающихся.

Слово педагога: На самом деле, ребята, конечно же, важны все эти пункты.

Предпринимателями не рождаются, этому можно научиться. Часто кажется, что для бизнеса

нужны большие деньги, но важнее найти хорошую идею и понять, чем можно выделиться на рынке. К тому же, даже если кажется, что всё уже придумано, всегда есть место для новых идей и улучшений. Ведь у нас в стране уже более 16 миллионов предпринимателей, которые вносят вклад в развитие общества и государства.

Основная часть

Разминка. Анкета «Предпринимательские качества»

Слово педагога: Ребята, а какие качества необходимы предпринимателю? Как вы думаете?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Отличные мысли! А хотите узнать, есть ли у вас предпринимательские качества и сможете ли вы стать предпринимателями? Тогда предлагаю вам заполнить анкету! Сейчас я раздам вам по одному бланку на команду, но работать каждый из вас будет самостоятельно. Перепишите к себе в тетради только сами качества, без определений, и поставьте галочки — подходит вам каждый пункт или не подходит.

Педагог раздаёт командам бланки. Если нет возможности распечатать раздатку, педагог предлагает обучающимся нарисовать в тетрадях таблицу из трёх колонок и подписать их: «Личные качества», «Да» и «Нет». Далее педагог зачитывает качества и просит записать их в левый столбец. Затем обучающиеся отмечают, подходит им каждый пункт или нет.

Личные качества предпринимателя:

Ответственность. *Владельцам бизнеса необходимо уметь нести ответственность за принимаемые решения.*

Креативность. *Предприниматели могут придумывать новые продукты и услуги, нестандартно мыслить и находить решение там, где его не стали бы искать другие люди.*

Преданность делу. *Если у вас не горят глаза при мысли о том, чем вы занимаетесь, вам будет тяжело зажечь своей идеей других людей. Занятие бизнесом — дело, связанное с массой сложностей, и единственное, что не даст вам опустить руки и забыть о конечной цели — это ваше большое желание. Умение быть преданным своему делу — важное качество предпринимателя.*

Мотивация. *Вы достигнете успеха, если хотите реализовать свою уникальную идею, которая принесёт вам финансовую и моральную независимость.*

Рискованность. *Даже чтобы начать планировать создание собственного бизнеса, вам уже следует быть чуточку авантюристом. Если вы не готовы рисковать, многие возможности для роста и развития вашего предприятия пройдут мимо вас. Но не путайте смелость с*

безрассудством. Владелец предприятия должен уметь просчитывать все риски.

Находчивость. Как правило, ничто в жизни не происходит точно по плану. Поэтому умение быстро реагировать и принимать решения в непредвиденных ситуациях жизненно важно для ведения бизнеса.

Честность. Умение быть честным со своими клиентами, партнёрами, сотрудниками является важным качеством предпринимателя.

Самоотдача. Вы должны быть готовы отдавать большую часть своего времени и усилий на ежедневные обязанности в рамках своего дела.

Гибкость. После того, как вы уже всё обсудили и подготовили, вам придётся критически взглянуть на проделанную работу и проявить здоровый прагматизм. Приверженность начальному плану, не соответствующему текущей ситуации, вряд ли пойдёт на пользу вашему бизнесу. В общении с клиентами, подрядчиками, потенциальными партнёрами и т. д., гибкость ценится гораздо больше, чем упрямство и желание доказать свою правоту. Иными словами, гибкость — это умение реагировать на внешние факторы.

Общительность. Когда вы будете заниматься своим бизнесом, вам придётся встречаться с огромным количеством людей, и, конечно, лучше, чтобы они считали вас профессионалом и человеком, который легко идёт на контакт.

Слово педагога: Теперь давайте посчитаем, сколько у вас ответов «да» и «нет». Если у вас больше семи ответов «да», значит, у вас отличные шансы на успех как предпринимателя! Если набрали больше четырёх ответов «да», значит, у вас уже есть необходимые качества, чтобы попробовать себя в этом деле. А если «да» меньше четырёх — ничего страшного, это значит, что у вас есть отличная возможность развить нужные навыки.

Ну что, кто из вас уже готов к предпринимательству? Поднимите руки, кто набрал достаточно ответов «да»!

Обучающиеся поднимают руки.

Слово педагога: Отлично! На самом деле эта анкета, конечно, не показатель — предпринимательская деятельность доступна каждому. Решающую роль играет только ваше желание заниматься бизнесом и упорство в достижении цели.

А теперь предлагаю больше узнать о профессиях, которые играют ключевую роль в построении бизнеса. Мы отправимся в одну из действующих компаний и увидим, как проходит рабочий день её команды. Внимательно смотрите и записывайте всё важное — это пригодится вам в дальнейшем. Итак, внимание на экран.

Видеоролик о предприятии

Обсуждение ролика

Слово педагога: А теперь ответьте, пожалуйста, на вопросы.

Что нового вы узнали о том, как работает команда на предприятии?

Какая из компаний вам больше понравилась и почему?

Если бы вы открывали свой бизнес, он был бы похож на «Пятёрочку» или на TenChat?

Что вас больше вдохновляет: помогать людям покупать удобные товары или придумывать что-то новое?

Обучающиеся отвечают на вопросы.

Групповая работа «Поиск идеи для бизнеса»

Механика выполнения задания:

Участники каждой команды вместе работают над созданием уникальной бизнес-идеи. Их задача — выбрать дело, которое им интересно, в котором у них есть базовые навыки и которое может приносить доход. Задача команды — предложить бизнес-идею, соответствующую всем трём критериям. Затем каждая команда презентует свою идею, а остальные группы могут оценить и поддержать предложенные проекты.

Слово педагога: Ребята, а давайте теперь попробуем примерить на себя профессию предпринимателя и создадим свои бизнес-проекты. Для этого каждая команда будет работать вместе, чтобы придумать уникальную идею для своего будущего дела.

Как вы думаете, с чего начинается создание своего дела?

Ответы обучающихся.

Педагог демонстрирует слайд с критериями поиска бизнес-идеи.

Слово педагога: Верно, первый шаг — это поиск идеи для бизнеса. И ваша задача — придумать такую идею всей командой. Чтобы придумать удачную бизнес-идею, нужно помнить о трёх важных вещах. Во-первых, это должно быть то, чем вам нравится заниматься. Во-вторых, у вас должны быть хотя бы начальные навыки в этой области. И наконец, это дело должно приносить прибыль или пользу другим людям.

Каждой команде нужно выбрать одно направление. Попробуйте подобрать дело, которое всех устроит, и на основе этого придумать бизнес-идею. Например, если вам нравится спорт, можно предложить открыть секцию или проводить тренировки. А если вам нравится рисовать, возможно, это будут курсы или мастер-классы по искусству. У вас есть 10 минут, чтобы обсудить идеи внутри команды.

Обучающиеся выполняют задание.

После завершения обсуждения один-два представителя каждой команды по очереди презентуют свою бизнес-идею перед классом. После каждой презентации педагог может спросить, кому из остальных обучающихся была бы интересна или полезна предложенная услуга или продукт, и предложить поднять руки.

Слово педагога: Отлично, ребята, вы предложили интересные идеи и, как видите, нашли первых заинтересованных. У вас уже есть понимание, как важно продумать идею и учесть три основных критерия её успеха. Если вас интересует предпринимательство, то вы уже сейчас можете начать развивать предпринимательские навыки и получать практический опыт в этой сфере. Возможностей для этого масса!

Заключительная часть

Анонс от проекта Знание.Игра

Слово педагога: Дорогие ребята! Если вы принимаете участие в интеллектуальном чемпионате курса «Россия — мои горизонты» и прокачиваете свои знания вместе с проектом Знание.Игра Российского общества «Знание», то напоминаю вам, что игра проходит в три этапа: 12 октября и 16 ноября прошли первые два этапа, а к третьему можно будет подключиться 21 декабря.

Чтобы обучающиеся смогли принимать участие в игре, педагог должен был стать их координатором, зарегистрироваться на платформе и прислать всем ссылку на участие.

Все подробности можно найти в личном кабинете в Профиграде <https://bvbinfo.ru/lk-student/dashboard>.

Подведение итогов. Рефлексия

Слово педагога: Ребята, мы с вами познакомились с Деловой средой, профессией предпринимателя и с другими специалистами, помогающими строить бизнес. Вы узнали много нового и активно участвовали в нашем соревновании. Спасибо вам!

А сейчас давайте вспомним, какие новые знания и навыки вы приобрели? Какой опыт получили в разработке бизнес-планов и стратегий? Как планируете использовать полученные знания в будущем? Может, у вас остались какие-то вопросы по этой теме?

Ответы обучающихся и обсуждение появившихся в процессе вопросов.

Слово педагога: Учитывая всё то, что вы сегодня узнали и попробовали сделать, поделитесь, пожалуйста: если бы вы открывали свой бизнес, каким бы он был?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Запишите все те мысли, которые сейчас пришли к вам, в свою тетрадь. И обязательно продолжайте заполнять карту Деловой среды, если услышите о каких-то других интересных профессиях или если решите открыть своё дело и к вам будут приходить идеи, связанные с вашим будущим бизнесом.

Итоговое слово педагога

Слово педагога: Дорогие ребята, сегодня мы познакомились с предпринимательством, посмотрели ролик, прошли тест и поиграли в игру на создание бизнес-идей. Теперь вы лучше понимаете, какие качества нужны для работы в этой сфере и как важен вклад каждого специалиста. Если вы чувствуете, что мир бизнеса — это ваше, развивайте в себе креативность, лидерство, аналитическое мышление, читайте литературу о предпринимателях, участвуйте в конкурсах и используйте полезные сервисы.

Я также рекомендую вам воспользоваться платформой «Конструкториум» (*на доске — QR-код*), где можно узнать, как начать бизнес и избежать ошибок. А немного позже вы сможете пройти дополнительные диагностики по аналитическим способностям и креативному интеллекту, которые откроются в январе и феврале. Спасибо вам за активное участие, до встречи на новых занятиях!

Тема 13

Мотивационная часть

Подготовка к занятию

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

Введение

Слово педагога: Здравствуйте, друзья! Сегодня мы поговорим о предпринимательстве и Деловой среде. Вы узнаете, что такое предпринимательская деятельность, в чём её смысл и какие направления в этой сфере могут стать вашими возможностями для самореализации. Мы обсудим, какие качества и навыки нужны для создания собственного дела, и познакомимся с примерами успешных предпринимателей, которые нашли своё место в Деловой среде.

Запишите, пожалуйста, тему нашего занятия: **«Россия деловая: предпринимательство»**. В течение занятия делайте записи ключевых моментов, чтобы позже вернуться к ним и освежить важные детали.

А сейчас давайте разберёмся, что такое бизнес. Как вы думаете, что означает слово «предпринимательство»?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Отлично, ребята. Запишите в тетрадях определение:

Педагог демонстрирует слайд с определениями (или зачитывает их с листа):

Предпринимательство — это деятельность, при которой человек создаёт и продвигает идеи, товары или услуги, чтобы зарабатывать деньги.

Предприниматель — человек, который организует эту деятельность, создавая компании и рабочие места, чтобы сделать жизнь людей комфортнее.

Слово педагога: Обратите внимание на определение. Предприниматель не просто создаёт бизнес — он меняет жизнь людей, делая её удобнее и комфортнее. А для этого ему нужна особая черта — предприимчивость! Это значит, он должен уметь замечать возможности, придумывать новые идеи и воплощать их в жизнь.

На этом занятии вы сможете задуматься о том, какие предпринимательские качества у вас уже есть, а какие стоит развивать. Мы также попробуем создать свои бизнес-идеи, чтобы каждый из вас смог почувствовать себя настоящим предпринимателем и представить, как можно воплотить идеи в жизнь.

А теперь давайте посмотрим небольшой ролик, который поможет нам лучше понять, что такое предпринимательство и какие возможности оно открывает. Смотрите внимательно, чтобы потом ответить на мои вопросы!

Видеоролик о среде и отрасли

Текст видеоролика:

Каждый день люди спешат в офисы, банки, магазины, государственные учреждения. Это и есть Деловая среда, которая включает в себя сразу несколько важных отраслей. Это юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба и предпринимательская деятельность — наша сегодняшняя тема. Что же это такое? Это самостоятельная работа, где человек сам принимает решения, берёт на себя риски и зарабатывает прибыль, создавая товары, услуги или выполняя работы.

Предпринимательство — это двигатель экономики. Благодаря этой сфере появляются новые магазины, кафе, мобильные приложения и даже машиностроительные фабрики. А значит — новые рабочие места.

Предприниматели могут работать в разных областях: самыми популярными сферами для открытия бизнеса в 2024 году стали IT, электронная коммерция и экология.

Бизнес также различается по масштабу: он может быть малым, средним или крупным.

Малый бизнес начинается с небольшой идеи и небольшой команды, средний бизнес — это компании побольше, здесь работает от 100 до 250 человек, и находиться они могут в нескольких городах или областях. Крупный бизнес — это уже огромная организация с большими возможностями — и с большой ответственностью.

Все виды бизнеса очень важны для экономики: малый обычно быстрее реагирует на новые потребности и приспосабливается к изменениям, а крупный создаёт возможности для роста и развития.

Даже многие крупные компании когда-то начинались как стартапы — небольшие проекты, созданные людьми с интересными идеями. Стартапы представляют собой инновационный

бизнес, основанный на разработке новых технологий или необычных подходов к работе.

Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

В нашей стране сегодня есть множество успешных предпринимателей, у которых когда-то была только идея. К примеру, Евгений Гаврилин, создатель краудфандинговой платформы Boomstarter, мечтал помочь людям воплощать их проекты в жизнь. Он начал с того, что сам искал поддержку для своих идей, а затем создал платформу, где каждый может найти помощь в реализации собственного замысла. Теперь Boomstarter помогает тысячам людей запускать стартапы и творческие проекты. А вот пример совсем из другой сферы: молодая мама Евгения Белонощенко не могла найти развивающие занятия для маленькой дочки — и решила создать свои. Так родился «Бэби-клуб». Ещё один пример бизнеса, который знаком каждому, — «Пятёрочка». Эта сеть с 25-летней историей охватывает 73 региона от Калининграда до Владивостока и насчитывает более 22 тысяч магазинов. Одной из особенностей компании стала программа «Директор магазина — партнёр». Она позволяет руководителям управлять магазином почти как собственным бизнесом, принимая ключевые решения, развивая предпринимательские навыки и увеличивая свой доход.

Но чтобы у предпринимателя всё получилось, сначала нужно создать бизнес-модель и бизнес-план. Бизнес-модель — это схематичное описание того, как компания будет зарабатывать деньги. Бизнес-план — более подробный документ, где расписано, как именно компания будет работать: кто её клиенты, как будет организована продажа товаров или услуг и как она будет приносить доход. Удачные бизнес-модели и бизнес-планы можно продавать другим предпринимателям, которые будут реализовывать их уже в своих городах. Это называется франшиза. Так развиваются целые сети предприятий, как, например блинная «Теремок» или «Бэби-клуб».

И, конечно, в любом бизнесе важны люди, которые помогают воплотить этот план в жизнь. Чем крупнее компания, тем больше сотрудников требуется для её работы. К примеру: Менеджер проектов организует и контролирует работу, следя за тем, чтобы все задачи выполнялись вовремя и без проблем.

Бизнес-аналитик исследует рынок и анализирует данные, чтобы компания могла принимать правильные решения и находить новые возможности для развития.

Бизнес-информатик отвечает за то, чтобы цифровые технологии помогали бизнесу работать эффективнее, разрабатывает и внедряет новые программы и системы для оптимизации работы.

Самое главное, что объединяет всех этих людей, — желание воплотить в жизнь нужную людям идею.

Предприниматели меняют мир, и, возможно, в будущем, таким человеком станешь и ты!

Обсуждение ролика

Слово педагога: Отлично! Давайте проверим, что вы запомнили из ролика. Какие направления деятельности есть в Деловой среде?

Ответы обучающихся (юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба и предпринимательская деятельность). Педагог демонстрирует слайд с картой среды.

Слово педагога: Вы очень внимательны! Запишите все отрасли в карту среды. А кто запомнил, что такое стартап?

Ответы обучающихся. Верный ответ: стартап — это новая компания, которая создаётся, чтобы воплотить необычную идею в жизнь. Обычно стартапы предлагают что-то совсем новое, например уникальную технологию или интересный способ работать. Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

Слово педагога: Ну а теперь давайте вместе подумаем, зачем миру нужны предприниматели? Педагог демонстрирует слайд со следующими вариантами ответа. Если нет такой возможности, педагог читает из сценария.

Создание рабочих мест. Предприниматели открывают новые компании, что помогает людям находить работу и зарабатывать деньги.

Новые идеи и технологии. Они придумывают интересные вещи и услуги, которые делают жизнь лучше и помогают развиваться миру.

Рост экономики. Предприниматели вкладывают деньги в свои дела, благодаря чему экономика страны становится сильнее.

Конкуренция на рынке. Благодаря предпринимателям появляется много разных компаний, что заставляет их делать товары качественнее и дешевле для покупателей.

Помощь обществу. Многие предприниматели занимаются проектами, которые решают важные проблемы людей вокруг нас.

Стабильность экономики. Разнообразие бизнесов делает экономику более устойчивой к трудным временам из-за наличия множества источников дохода.

Личностное развитие детей и подростков. Предпринимательство вдохновляет молодёжь учиться новому, проявлять инициативу и стремиться к своим мечтам.

Слово педагога: Посмотрите на эти слайды и выберите наиболее подходящий, на ваш взгляд, ответ.

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Спасибо за активность, ребята! На самом деле предпринимательская деятельность доступна каждому, и главное — это ваше желание и настойчивость в достижении цели. А теперь давайте обсудим, какие существуют формы предпринимательской деятельности. Может быть, кто-то из вас уже сталкивался с разными способами ведения бизнеса? Какие мысли у вас на этот счёт?

Ответы обучающихся. Преподавателю важно подтолкнуть обучающихся к мыслям об одиночной или командной предпринимательской деятельности, о таких понятиях, как «фриланс/самозанятость», «самостоятельное основание бизнеса» и «работа в бизнесе другого человека».

Слово педагога: Хорошие размышления, друзья! На самом деле предпринимательство можно рассматривать в нескольких формах.

Первая форма — индивидуальные предприниматели (ИП). Это самый распространённый вариант, когда человек работает на себя, организуя свой бизнес, например кафе, магазин или мастерскую.

Вторая форма — самозанятость. Её часто называют фрилансом. В этом случае человек работает сам на себя, но без регистрации ИП и без сотрудников. Это может быть репетиторство, разработка дизайна или, например, услуги фотографа.

Третья форма — юридические лица (предприятия). Это уже крупные организации, например заводы, компании или корпорации, где есть наёмные сотрудники и выстраивается полноценная команда.

Кроме того, бизнес можно разделить на **традиционный** (выпуск товаров или услуг по устоявшейся модели) и **инновационный** (стартапы, которые создают новые технологии или бизнес-модели).

Запишите, пожалуйста, эти определения в тетради, а для наглядности я покажу вам слайд с примерами.

Педагог демонстрирует слайд или, если сделать это нет возможности, медленно зачитывают информацию, чтобы обучающимся было легче перенести её в тетради.

Формы предпринимательства:

Индивидуальные предприниматели (ИП): ведут бизнес самостоятельно. Пример: владелец небольшого магазина.

Самозанятые: работают сами на себя без сотрудников. Пример: репетитор, фотограф.

Юридические лица: организации с сотрудниками. Пример: завод, IT-компания.

Типы бизнеса:

Традиционный бизнес: строится по устоявшимся моделям. Пример: кафе, завод.

Инновационный бизнес (стартап): создаёт новые технологии или модели. Пример: приложения, устройства.

Слово педагога: А как вы думаете, в каких формах предприниматель наиболее свободен?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Конечно, каждый выбирает для себя ту форму, которая ему ближе. В традиционном бизнесе и самозанятости больше свободы, а во внутрикорпоративном предпринимательстве ниже риски, ведь здесь можно использовать ресурсы компании.

Основная часть

Тематическая игра-разминка «Кто за что отвечает?»

Механика игры: на экране демонстрируется два списка: первый — с направлениями бизнеса, второй — с профессиями в случайном порядке. Педагог называет направление бизнеса, и обучающиеся по поднятой руке предлагают профессии, которые к нему относятся. В ходе работы можно спрашивать обучающихся, чем занимается тот или иной специалист.

Пользуясь памяткой, педагог помогает, подсказывает и объясняет незнакомые термины.

Слово педагога: Друзья, мы уже узнали, что успешный бизнес — это не только идея, но и большая команда специалистов, работающих в разных направлениях. Сейчас я предлагаю вам разобраться, какие профессии необходимы для каждого бизнес-направления. На экране перед вами два списка — «Направления бизнеса» и «Профессии». Давайте попробуем вместе сопоставить их! Кто готов начать?

Направления бизнеса:

Финансы и экономика

Маркетинг и продажи

Производство и операции

Информационные технологии

Социальные и экологические аспекты

Профессии:

Менеджер маркетплейсов

Бухгалтер

Инвестиционный аналитик

SMM-менеджер

Логист

Производственный менеджер

IT-специалист

Специалист по кибербезопасности

Эколог

Специалист по социальной ответственности бизнеса

Подсказка для педагога

Памятка с определениями профессий:

Менеджер маркетплейсов — это специалист, который занимается продвижением товаров или услуг компании в популярных интернет-магазинах и на платформах. Он помогает компании привлекать новых клиентов, увеличивать продажи и улучшать свою репутацию на

маркетплейсах.

Бухгалтер — это специалист, который ведёт учёт доходов и расходов компании. Он следит за тем, чтобы все финансовые операции были правильно оформлены и отражены в документах.

Инвестиционный аналитик — это человек, который изучает разные компании и проекты, чтобы понять, куда лучше вложить деньги.

SMM-менеджер — это человек, который занимается продвижением бренда или продукта в социальных сетях. Он создаёт контент, взаимодействует с аудиторией и следит за тем, чтобы бренд был заметен в социальных медиа.

Логист — это человек, который организует транспортировку товаров от производителя к потребителю. Он выбирает способы доставки, следит за сроками и стоимостью перевозок.

Производственный менеджер — это специалист, который управляет производственным процессом. Он следит за тем, чтобы всё работало эффективно и без сбоев, решает проблемы, возникающие в процессе производства.

IT-специалист — это человек, который работает с информационными технологиями. Он разрабатывает и поддерживает программное обеспечение, занимается настройкой сетей и серверов.

Специалист по кибербезопасности — это человек, который защищает компьютерные системы от кибератак. Он разрабатывает меры по предотвращению атак, выявляет уязвимости и устраняет их.

Эколог — это специалист, который изучает взаимодействие человека и окружающей среды. Он оценивает воздействие деятельности компаний на природу, разрабатывает меры по снижению негативного влияния и контролирует их выполнение.

Специалист по социальной ответственности бизнеса — это человек, который следит за тем, чтобы компания соблюдала принципы социальной ответственности. Он участвует в разработке социальных программ, контролирует их выполнение и следит за тем, чтобы компания не наносила вреда окружающей среде и обществу.

Верные ответы:

Финансы и экономика:

Инвестиционный аналитик

Бухгалтер

Маркетинг и продажи:

SMM-менеджер

Менеджер маркетплейсов

Производство и операции:

Производственный менеджер

Логист

Информационные технологии:

IT-специалист

Специалист по кибербезопасности

Социальные и экологические аспекты:

Эколог

Специалист по социальной ответственности бизнеса

Слово педагога: Молодцы, вы отлично справились! Какие специальности для вас оказались совершенно новыми? А какие вы уже знали раньше?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Хорошо! Очень важно, что теперь вы лучше понимаете, какие специалисты нужны для разных направлений бизнеса. Зафиксируйте названия профессий у себя в тетрадях.

Эта игра показала, что для успешного стартапа требуется не только идея, но и слаженная работа разных специалистов. Это и есть ключ к созданию успешного бизнеса!

Анкета «Предпринимательские качества»

Слово педагога: Друзья, наверняка все вы хотя бы раз в течение сегодняшнего занятия задумались — а мог (или могла) бы я стать предпринимателем и открыть своё дело? И есть ли у меня предпринимательские качества? Предлагаю заполнить небольшую анкету и выяснить это прямо сейчас. Я раздам вам по одному бланку на команду, но работать каждый из вас будет самостоятельно. Перепишите к себе в тетради только сами качества, без определений, и поставьте галочки — подходит вам каждый пункт или не подходит.

Педагог раздаёт командам бланки. Если нет возможности распечатать раздатку, педагог предлагает обучающимся нарисовать в тетрадях таблицу из трёх колонок и подписать их: «Личные качества», «Да» и «Нет». Далее педагог зачитывает качества и просит записать их в левый столбец. Затем обучающиеся отмечают, подходит им каждый пункт или нет.

Личные качества предпринимателя:

Ответственность. *Владельцам бизнеса необходимо уметь нести ответственность за принимаемые решения.*

Креативность. *Предприниматели могут придумывать новые продукты и услуги, нестандартно мыслить и находить решение там, где его не стали бы искать другие люди.*

Преданность делу. *Если у вас не горят глаза при мысли о том, чем вы занимаетесь, вам будет тяжело зажечь своей идеей других людей. Занятие бизнесом — дело, связанное с массой сложностей, и единственное, что не даст вам опустить руки и забыть о конечной цели — это ваше большое желание. Умение быть преданным своему делу — важное*

качество предпринимателя.

Мотивация. Вы достигнете успеха, если хотите реализовать свою уникальную идею, которая принесёт вам финансовую и моральную независимость.

Рискованность. Даже чтобы начать планировать создание собственного бизнеса, вам уже следует быть чуточку авантюристом. Если вы не готовы рисковать, многие возможности для роста и развития вашего предприятия пройдут мимо вас. Но не путайте смелость с безрассудством. Владелец предприятия должен уметь просчитывать все риски.

Находчивость. Как правило, ничто в жизни не происходит точно по плану. Поэтому умение быстро реагировать и принимать решения в непредвиденных ситуациях жизненно важно для ведения бизнеса.

Честность. Умение быть честным со своими клиентами, партнёрами, сотрудниками является важным качеством предпринимателя.

Самоотдача. Вы должны быть готовы отдавать большую часть своего времени и усилий на ежедневные обязанности в рамках своего дела.

Гибкость. После того, как вы уже всё обсудили и подготовили, вам придётся критически взглянуть на проделанную работу и проявить здоровый прагматизм. Приверженность начальному плану, не соответствующему текущей ситуации, вряд ли пойдёт на пользу вашему бизнесу. В общении с клиентами, подрядчиками, потенциальными партнёрами и т. д., гибкость ценится гораздо больше, чем упрямство и желание доказать свою правоту. Иными словами, гибкость — это умение реагировать на внешние факторы.

Общительность. Когда вы будете заниматься своим бизнесом, вам придётся встречаться с огромным количеством людей, и, конечно, лучше, чтобы они считали вас профессионалом и человеком, который легко идёт на контакт.

Слово педагога: Теперь давайте посчитаем, сколько у вас ответов «да» и «нет». Если у вас больше семи ответов «да», значит, у вас отличные шансы на успех как у предпринимателя! Если набрали больше четырёх ответов «да», значит, у вас уже есть необходимые качества, чтобы попробовать себя в этом деле. А если «да» меньше четырёх — ничего страшного, это значит, что у вас есть отличная возможность развить нужные навыки.

Ну что, кто из вас уже готов к предпринимательству? Поднимите руки, кто набрал достаточно ответов «да»!

Обучающиеся поднимают руки.

Слово педагога: Отлично! Как видите, предпринимательство доступно каждому, и главное здесь — ваше желание и настойчивость в достижении цели.

А теперь давайте посмотрим видеоролик, где мы узнаем о реальном опыте людей, добившихся успеха в предпринимательстве. Будьте внимательны и не забудьте записать профессии, о которых услышите, в свои карты. После просмотра обсудим и ответим на вопросы. Внимание на экран!

Видеоролик о предприятии

Обсуждение ролика

Какой вариант бизнеса вам кажется более перспективным: работа в розничной торговле, как в «Пятёрочке», или в технологической сфере, как в TenChat? Почему?

Как вы думаете, какие личные качества помогут добиться успеха в выбранной вами сфере?

Что вас больше привлекает в бизнесе: работа с людьми и клиентами или создание новых идей и технологий?

Игра «Поиск идеи для бизнеса»

Механика игры:

Класс разделён на три команды, каждая из которых будет работать вместе над созданием своей бизнес-идеи. Задача каждой команды — выбрать дело, которое им всем интересно, и придумать на его основе бизнес-идею. Идея должна соответствовать трём критериям: нравиться команде, быть в области, где у участников команды есть хотя бы базовые компетенции, и иметь потенциал для заработка.

Команды также должны рассмотреть один из источников для поиска бизнес-идей: дефицит, боль потребителя, изменения в обществе или доступ к ресурсам. Командам даётся 10 минут на обсуждение и выбор подходящей идеи. По истечении времени каждая команда представит свою бизнес-идею перед классом, после чего другие обучающиеся оценят идеи, поднимая руки за те, которые им показались интересными или полезными.

Слово педагога: Теперь давайте попробуем создать свои бизнес-идеи. Работать будем в командах. Вспомните, с чего начинается создание собственного дела?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Правильно, первый этап — это поиск идеи! Задача каждой команды — придумать свою бизнес-идею.

Но помните, что ваша идея должна соответствовать трём критериям:

Во-первых, она должна вам нравиться — работать с интересом всегда легче;

Во-вторых, у вас должны быть хотя бы базовые навыки или знания в этой сфере;

И, наконец, идея должна иметь потенциал приносить доход, чтобы бизнес мог существовать.

Если хотя бы один из этих факторов выпадает, скорее всего, вы столкнётесь с трудностями.

Кроме того, есть несколько источников для поиска идей:

Дефицит — это когда вы видите, что чего-то не хватает. Например, в вашем районе живет много семей с маленькими детьми, но нет досуговых центров для детей. Это может быть вашим шансом.

Боль потребителя — когда продукт или услуга доступны, но получать их неудобно или долго. Например, доставка продуктов из магазинов или ресторанов облегчает жизнь людям, которые хотят сэкономить время.

Изменения в жизни общества — новые условия жизни могут вызвать потребность в определенных продуктах или услугах. Вспомните, как во время пандемии появились новые бизнесы по производству масок и антисептиков.

Доступ к ресурсам — это когда у вас есть что-то, что может облегчить создание бизнеса. Например, если владелец торгового центра — ваш родственник, вам будет легче открыть в нём небольшую кофейню.

Педагог выводит слайд с критериями и источниками для поиска бизнес-идей.

Критерии успешной бизнес-идеи

Идея вам нравится.

У вас есть компетенции в этой сфере.

Идея может приносить доход.

Источники для поиска бизнес-идей

Дефицит — чего-то не хватает.

Боль потребителя — услугу сложно получить.

Изменения в жизни общества.

Доступ к ресурсам — у вас есть нужные ресурсы.

Слово педагога: У вас есть три минуты, чтобы обсудить идею в команде, выбрать направление и разработать свой бизнес-проект.

Команды выполняют задание, педагог следит за временем.

Слово педагога: Давайте узнаем, что вы придумали. Приглашаю представителей каждой команды по очереди рассказать о своей идее. А мы все вместе послушаем, оценим вашу идею и решим, хотим ли мы стать клиентами такого бизнеса.

Команды презентуют свои идеи, аудитория голосует поднятием рук.

Слово педагога: Отличная работа! Сегодня вы сделали первый шаг к созданию собственных бизнес-идей и даже нашли своих первых клиентов. Как видите, создание идеи для бизнеса требует понимания потребностей и возможностей. Но разработка бизнес-идеи — это только начало. Как вы думаете, с какими ошибками могут столкнуться предприниматели на этом этапе?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Молодцы! Как вы увидели, начинающие предприниматели часто сталкиваются с распространёнными ошибками. Например, некоторые выбирают слишком крупные идеи — вместо того чтобы начать с малого, сразу планируют бизнес уровня большой компании. Это сложно и требует много ресурсов. Другая ошибка — начать в месте, где уже есть много конкурентов, например открыть салон красоты в районе, где их уже несколько. Также иногда придумывают что-то, что вряд ли будет востребовано людьми, потому что не учитываются их интересы и потребности. И наконец, важно, чтобы идея действительно вам нравилась и вдохновляла — тогда развивать её будет намного легче.

Теперь вы точно знаете больше о современном предпринимательстве, и, возможно, у кого-то из вас уже появились идеи для собственного бизнеса в будущем. Главное — верить в свою идею и уметь её развивать.

Заключительная часть

Анонс от проекта Знание.Игра

Слово педагога: Дорогие ребята! Если вы принимаете участие в интеллектуальном чемпионате курса «Россия — мои горизонты» и прокачиваете свои знания вместе с проектом Знание.Игра Российского общества «Знание», то напоминаю вам, что игра проходит в три этапа: 12 октября и 16 ноября прошли первые два этапа, а к третьему можно будет подключиться 21 декабря.

Чтобы обучающиеся смогли принимать участие в игре, педагог должен был стать их координатором, зарегистрироваться на платформе и прислать всем ссылку на участие.

Все подробности можно найти в личном кабинете в Профиграде <https://bvbinfo.ru/lk-student/dashboard>.

Подведение итогов. Рефлексия

Слово педагога: Друзья, сегодня мы познакомились с понятием «Деловая среда» и профессией предпринимателя, а также узнали о специалистах, которые помогают развивать бизнес. Вы активно участвовали в обсуждениях, и это очень важно — спасибо вам за вашу работу!

А теперь представьте, что у вас есть возможность открыть свой бизнес. Какой бы он мог быть? Чем бы вы занимались?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Запишите в тетради свои мысли и идеи, которые пришли к вам во время обсуждения. И не забывайте добавлять новые профессии и интересные моменты в свою карту Деловой среды. Возможно, в будущем это поможет вам сделать выбор или найти вдохновение для создания своего дела!

Итоговое слово педагога

Слово педагога: Сегодня вы узнали, какие качества важны для предпринимателя и как каждый специалист вносит свой вклад в развитие бизнеса. Быть предпринимателем — значит не только создавать новые продукты, но и менять мир вокруг, быть на передовой прогресса. Это требует ответственности, но даёт свободу заниматься тем, что приносит радость и пользу другим.

Если чувствуете, что бизнес — это ваше, развивайте креативность, лидерские качества и аналитическое мышление. Платформа «Конструкториум» (*на доске — QR-код*) поможет вам узнать больше о том, как избежать ошибок и начать свой путь в предпринимательстве. В январе и феврале также будут доступны диагностики по аналитическим способностям и креативному мышлению.

До встречи на следующем занятии!

Тема 13

Мотивационная часть

Подготовка к занятию

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

Введение

Слово педагога: Здравствуйте, друзья! Сегодня мы поговорим о предпринимательстве и Деловой среде. Вы узнаете, что такое предпринимательская деятельность, в чём её смысл и какие направления в этой сфере могут стать вашими возможностями для самореализации. Мы обсудим, какие качества и навыки нужны для создания собственного дела, и познакомимся с примерами успешных предпринимателей, которые нашли своё место в Деловой среде.

Запишите, пожалуйста, тему нашего занятия: **«Россия деловая: предпринимательство»**. В течение занятия делайте записи ключевых моментов, чтобы позже вернуться к ним и освежить важные детали.

А сейчас давайте разберёмся, что такое бизнес. Как вы думаете, что означает слово «предпринимательство»?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Отлично, ребята. Запишите в тетрадях определение:

Педагог демонстрирует слайд с определениями (или зачитывает их с листа):

Предпринимательство — это деятельность, при которой человек создаёт и продвигает идеи, товары или услуги, чтобы зарабатывать деньги.

Предприниматель — человек, который организует эту деятельность, создавая компании и рабочие места, чтобы сделать жизнь людей комфортнее.

Слово педагога: Обратите внимание на определение. Предприниматель не просто создаёт бизнес — он меняет жизнь людей, делая её удобнее и комфортнее. А для этого ему нужна особая черта — предприимчивость! Это значит, он должен уметь замечать возможности, придумывать новые идеи и воплощать их в жизнь.

На этом занятии вы сможете задуматься о том, какие предпринимательские качества у вас уже есть, а какие стоит развивать. Мы также попробуем создать свои бизнес-идеи, чтобы каждый из вас смог почувствовать себя настоящим предпринимателем и представить, как можно воплотить идеи в жизнь.

А теперь давайте посмотрим небольшой ролик, который поможет нам лучше понять, что такое предпринимательство и какие возможности оно открывает. Смотрите внимательно, чтобы потом ответить на мои вопросы!

Видеоролик о среде и отрасли

Текст видеоролика:

Каждый день люди спешат в офисы, банки, магазины, государственные учреждения. Это и есть Деловая среда, которая включает в себя сразу несколько важных отраслей. Это юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба и предпринимательская деятельность — наша сегодняшняя тема. Что же это такое? Это самостоятельная работа, где человек сам принимает решения, берёт на себя риски и зарабатывает прибыль, создавая товары, услуги или выполняя работы.

Предпринимательство — это двигатель экономики. Благодаря этой сфере появляются новые магазины, кафе, мобильные приложения и даже машиностроительные фабрики. А значит — новые рабочие места.

Предприниматели могут работать в разных областях: самыми популярными сферами для открытия бизнеса в 2024 году стали IT, электронная коммерция и экология.

Бизнес также различается по масштабу: он может быть малым, средним или крупным.

Малый бизнес начинается с небольшой идеи и небольшой команды, средний бизнес — это компании побольше, здесь работает от 100 до 250 человек, и находиться они могут в нескольких городах или областях. Крупный бизнес — это уже огромная организация с большими возможностями — и с большой ответственностью.

Все виды бизнеса очень важны для экономики: малый обычно быстрее реагирует на новые потребности и приспосабливается к изменениям, а крупный создаёт возможности для роста и развития.

Даже многие крупные компании когда-то начинались как стартапы — небольшие проекты, созданные людьми с интересными идеями. Стартапы представляют собой инновационный

бизнес, основанный на разработке новых технологий или необычных подходов к работе.

Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

В нашей стране сегодня есть множество успешных предпринимателей, у которых когда-то была только идея. К примеру, Евгений Гаврилин, создатель краудфандинговой платформы Boomstarter, мечтал помочь людям воплощать их проекты в жизнь. Он начал с того, что сам искал поддержку для своих идей, а затем создал платформу, где каждый может найти помощь в реализации собственного замысла. Теперь Boomstarter помогает тысячам людей запускать стартапы и творческие проекты. А вот пример совсем из другой сферы: молодая мама Евгения Белонощенко не могла найти развивающие занятия для маленькой дочки — и решила создать свои. Так родился «Бэби-клуб». Ещё один пример бизнеса, который знаком каждому, — «Пятёрочка». Эта сеть с 25-летней историей охватывает 73 региона от Калининграда до Владивостока и насчитывает более 22 тысяч магазинов. Одной из особенностей компании стала программа «Директор магазина — партнёр». Она позволяет руководителям управлять магазином почти как собственным бизнесом, принимая ключевые решения, развивая предпринимательские навыки и увеличивая свой доход.

Но чтобы у предпринимателя всё получилось, сначала нужно создать бизнес-модель и бизнес-план. Бизнес-модель — это схематичное описание того, как компания будет зарабатывать деньги. Бизнес-план — более подробный документ, где расписано, как именно компания будет работать: кто её клиенты, как будет организована продажа товаров или услуг и как она будет приносить доход. Удачные бизнес-модели и бизнес-планы можно продавать другим предпринимателям, которые будут реализовывать их уже в своих городах. Это называется франшиза. Так развиваются целые сети предприятий, как, например блинная «Теремок» или «Бэби-клуб».

И, конечно, в любом бизнесе важны люди, которые помогают воплотить этот план в жизнь. Чем крупнее компания, тем больше сотрудников требуется для её работы. К примеру: Менеджер проектов организует и контролирует работу, следя за тем, чтобы все задачи выполнялись вовремя и без проблем.

Бизнес-аналитик исследует рынок и анализирует данные, чтобы компания могла принимать правильные решения и находить новые возможности для развития.

Бизнес-информатик отвечает за то, чтобы цифровые технологии помогали бизнесу работать эффективнее, разрабатывает и внедряет новые программы и системы для оптимизации работы.

Самое главное, что объединяет всех этих людей, — желание воплотить в жизнь нужную людям идею.

Предприниматели меняют мир, и, возможно, в будущем, таким человеком станешь и ты!

Обсуждение ролика

Слово педагога: Отлично! Давайте проверим, что вы запомнили из ролика. Какие направления деятельности есть в Деловой среде?

Ответы обучающихся (юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба и предпринимательская деятельность). Педагог демонстрирует слайд с картой среды.

Слово педагога: Вы очень внимательны! Запишите все отрасли в карту среды. А кто запомнил, что такое стартап?

Ответы обучающихся. Верный ответ: стартап — это новая компания, которая создаётся, чтобы воплотить необычную идею в жизнь. Обычно стартапы предлагают что-то совсем новое, например уникальную технологию или интересный способ работать. Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

Слово педагога: Ну а теперь давайте вместе подумаем, зачем миру нужны предприниматели? Педагог демонстрирует слайд со следующими вариантами ответа. Если нет такой возможности, педагог читает из сценария.

Создание рабочих мест. Предприниматели открывают новые компании, что помогает людям находить работу и зарабатывать деньги.

Новые идеи и технологии. Они придумывают интересные вещи и услуги, которые делают жизнь лучше и помогают развиваться миру.

Рост экономики. Предприниматели вкладывают деньги в свои дела, благодаря чему экономика страны становится сильнее.

Конкуренция на рынке. Благодаря предпринимателям появляется много разных компаний, что заставляет их делать товары качественнее и дешевле для покупателей.

Помощь обществу. Многие предприниматели занимаются проектами, которые решают важные проблемы людей вокруг нас.

Стабильность экономики. Разнообразие бизнесов делает экономику более устойчивой к трудным временам из-за наличия множества источников дохода.

Личностное развитие детей и подростков. Предпринимательство вдохновляет молодёжь учиться новому, проявлять инициативу и стремиться к своим мечтам.

Слово педагога: Посмотрите на эти слайды и выберите наиболее подходящий, на ваш взгляд, ответ.

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Спасибо за активность, ребята! На самом деле предпринимательская деятельность доступна каждому, и главное — это ваше желание и настойчивость в достижении цели. А теперь давайте обсудим, какие существуют формы предпринимательской деятельности. Может быть, кто-то из вас уже сталкивался с разными способами ведения бизнеса? Какие мысли у вас на этот счёт?

Ответы обучающихся. Преподавателю важно подтолкнуть обучающихся к мыслям об одиночной или командной предпринимательской деятельности, о таких понятиях, как «фриланс/самозанятость», «самостоятельное основание бизнеса» и «работа в бизнесе другого человека».

Слово педагога: Хорошие размышления, друзья! На самом деле предпринимательство можно рассматривать в нескольких формах.

Первая форма — индивидуальные предприниматели (ИП). Это самый распространённый вариант, когда человек работает на себя, организуя свой бизнес, например кафе, магазин или мастерскую.

Вторая форма — самозанятость. Её часто называют фрилансом. В этом случае человек работает сам на себя, но без регистрации ИП и без сотрудников. Это может быть репетиторство, разработка дизайна или, например, услуги фотографа.

Третья форма — юридические лица (предприятия). Это уже крупные организации, например заводы, компании или корпорации, где есть наёмные сотрудники и выстраивается полноценная команда.

Кроме того, бизнес можно разделить на **традиционный** (выпуск товаров или услуг по устоявшейся модели) и **инновационный** (стартапы, которые создают новые технологии или бизнес-модели).

Запишите, пожалуйста, эти определения в тетради, а для наглядности я покажу вам слайд с примерами.

Педагог демонстрирует слайд или, если сделать это нет возможности, медленно зачитывают информацию, чтобы обучающимся было легче перенести её в тетради.

Формы предпринимательства:

Индивидуальные предприниматели (ИП): ведут бизнес самостоятельно. Пример: владелец небольшого магазина.

Самозанятые: работают сами на себя без сотрудников. Пример: репетитор, фотограф.

Юридические лица: организации с сотрудниками. Пример: завод, IT-компания.

Типы бизнеса:

Традиционный бизнес: строится по устоявшимся моделям. Пример: кафе, завод.

Инновационный бизнес (стартап): создаёт новые технологии или модели. Пример: приложения, устройства.

Слово педагога: А как вы думаете, в каких формах предприниматель наиболее свободен?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Конечно, каждый выбирает для себя ту форму, которая ему ближе. В традиционном бизнесе и самозанятости больше свободы, а во внутрикорпоративном предпринимательстве ниже риски, ведь здесь можно использовать ресурсы компании.

Основная часть

Тематическая игра-разминка «Кто за что отвечает?»

Механика игры: на экране демонстрируется два списка: первый — с направлениями бизнеса, второй — с профессиями в случайном порядке. Педагог называет направление бизнеса, и обучающиеся по поднятой руке предлагают профессии, которые к нему относятся. В ходе работы можно спрашивать обучающихся, чем занимается тот или иной специалист.

Пользуясь памяткой, педагог помогает, подсказывает и объясняет незнакомые термины.

Слово педагога: Друзья, мы уже узнали, что успешный бизнес — это не только идея, но и большая команда специалистов, работающих в разных направлениях. Сейчас я предлагаю вам разобраться, какие профессии необходимы для каждого бизнес-направления. На экране перед вами два списка — «Направления бизнеса» и «Профессии». Давайте попробуем вместе сопоставить их! Кто готов начать?

Направления бизнеса:

Финансы и экономика

Маркетинг и продажи

Производство и операции

Информационные технологии

Социальные и экологические аспекты

Профессии:

Менеджер маркетплейсов

Бухгалтер

Инвестиционный аналитик

SMM-менеджер

Логист

Производственный менеджер

IT-специалист

Специалист по кибербезопасности

Эколог

Специалист по социальной ответственности бизнеса

Подсказка для педагога

Памятка с определениями профессий:

Менеджер маркетплейсов — это специалист, который занимается продвижением товаров или услуг компании в популярных интернет-магазинах и на платформах. Он помогает компании привлекать новых клиентов, увеличивать продажи и улучшать свою репутацию на

маркетплейсах.

Бухгалтер — это специалист, который ведёт учёт доходов и расходов компании. Он следит за тем, чтобы все финансовые операции были правильно оформлены и отражены в документах.

Инвестиционный аналитик — это человек, который изучает разные компании и проекты, чтобы понять, куда лучше вложить деньги.

SMM-менеджер — это человек, который занимается продвижением бренда или продукта в социальных сетях. Он создаёт контент, взаимодействует с аудиторией и следит за тем, чтобы бренд был заметен в социальных медиа.

Логист — это человек, который организует транспортировку товаров от производителя к потребителю. Он выбирает способы доставки, следит за сроками и стоимостью перевозок.

Производственный менеджер — это специалист, который управляет производственным процессом. Он следит за тем, чтобы всё работало эффективно и без сбоев, решает проблемы, возникающие в процессе производства.

IT-специалист — это человек, который работает с информационными технологиями. Он разрабатывает и поддерживает программное обеспечение, занимается настройкой сетей и серверов.

Специалист по кибербезопасности — это человек, который защищает компьютерные системы от кибератак. Он разрабатывает меры по предотвращению атак, выявляет уязвимости и устраняет их.

Эколог — это специалист, который изучает взаимодействие человека и окружающей среды. Он оценивает воздействие деятельности компаний на природу, разрабатывает меры по снижению негативного влияния и контролирует их выполнение.

Специалист по социальной ответственности бизнеса — это человек, который следит за тем, чтобы компания соблюдала принципы социальной ответственности. Он участвует в разработке социальных программ, контролирует их выполнение и следит за тем, чтобы компания не наносила вреда окружающей среде и обществу.

Верные ответы:

Финансы и экономика:

Инвестиционный аналитик

Бухгалтер

Маркетинг и продажи:

SMM-менеджер

Менеджер маркетплейсов

Производство и операции:

Производственный менеджер

Логист

Информационные технологии:

IT-специалист

Специалист по кибербезопасности

Социальные и экологические аспекты:

Эколог

Специалист по социальной ответственности бизнеса

Слово педагога: Молодцы, вы отлично справились! Какие специальности для вас оказались совершенно новыми? А какие вы уже знали раньше?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Хорошо! Очень важно, что теперь вы лучше понимаете, какие специалисты нужны для разных направлений бизнеса. Зафиксируйте названия профессий у себя в тетрадях.

Эта игра показала, что для успешного стартапа требуется не только идея, но и слаженная работа разных специалистов. Это и есть ключ к созданию успешного бизнеса!

Анкета «Предпринимательские качества»

Слово педагога: Друзья, наверняка все вы хотя бы раз в течение сегодняшнего занятия задумались — а мог (или могла) бы я стать предпринимателем и открыть своё дело? И есть ли у меня предпринимательские качества? Предлагаю заполнить небольшую анкету и выяснить это прямо сейчас. Я раздам вам по одному бланку на команду, но работать каждый из вас будет самостоятельно. Перепишите к себе в тетради только сами качества, без определений, и поставьте галочки — подходит вам каждый пункт или не подходит.

Педагог раздаёт командам бланки. Если нет возможности распечатать раздатку, педагог предлагает обучающимся нарисовать в тетрадях таблицу из трёх колонок и подписать их: «Личные качества», «Да» и «Нет». Далее педагог зачитывает качества и просит записать их в левый столбец. Затем обучающиеся отмечают, подходит им каждый пункт или нет.

Личные качества предпринимателя:

Ответственность. *Владельцам бизнеса необходимо уметь нести ответственность за принимаемые решения.*

Креативность. *Предприниматели могут придумывать новые продукты и услуги, нестандартно мыслить и находить решение там, где его не стали бы искать другие люди.*

Преданность делу. *Если у вас не горят глаза при мысли о том, чем вы занимаетесь, вам будет тяжело зажечь своей идеей других людей. Занятие бизнесом — дело, связанное с массой сложностей, и единственное, что не даст вам опустить руки и забыть о конечной цели — это ваше большое желание. Умение быть преданным своему делу — важное*

качество предпринимателя.

Мотивация. Вы достигнете успеха, если хотите реализовать свою уникальную идею, которая принесёт вам финансовую и моральную независимость.

Рискованность. Даже чтобы начать планировать создание собственного бизнеса, вам уже следует быть чуточку авантюристом. Если вы не готовы рисковать, многие возможности для роста и развития вашего предприятия пройдут мимо вас. Но не путайте смелость с безрассудством. Владелец предприятия должен уметь просчитывать все риски.

Находчивость. Как правило, ничто в жизни не происходит точно по плану. Поэтому умение быстро реагировать и принимать решения в непредвиденных ситуациях жизненно важно для ведения бизнеса.

Честность. Умение быть честным со своими клиентами, партнёрами, сотрудниками является важным качеством предпринимателя.

Самоотдача. Вы должны быть готовы отдавать большую часть своего времени и усилий на ежедневные обязанности в рамках своего дела.

Гибкость. После того, как вы уже всё обсудили и подготовили, вам придётся критически взглянуть на проделанную работу и проявить здоровый прагматизм. Приверженность начальному плану, не соответствующему текущей ситуации, вряд ли пойдёт на пользу вашему бизнесу. В общении с клиентами, подрядчиками, потенциальными партнёрами и т. д., гибкость ценится гораздо больше, чем упрямство и желание доказать свою правоту. Иными словами, гибкость — это умение реагировать на внешние факторы.

Общительность. Когда вы будете заниматься своим бизнесом, вам придётся встречаться с огромным количеством людей, и, конечно, лучше, чтобы они считали вас профессионалом и человеком, который легко идёт на контакт.

Слово педагога: Теперь давайте посчитаем, сколько у вас ответов «да» и «нет». Если у вас больше семи ответов «да», значит, у вас отличные шансы на успех как у предпринимателя! Если набрали больше четырёх ответов «да», значит, у вас уже есть необходимые качества, чтобы попробовать себя в этом деле. А если «да» меньше четырёх — ничего страшного, это значит, что у вас есть отличная возможность развить нужные навыки.

Ну что, кто из вас уже готов к предпринимательству? Поднимите руки, кто набрал достаточно ответов «да»!

Обучающиеся поднимают руки.

Слово педагога: Отлично! Как видите, предпринимательство доступно каждому, и главное здесь — ваше желание и настойчивость в достижении цели.

А теперь давайте посмотрим видеоролик, где мы узнаем о реальном опыте людей, добившихся успеха в предпринимательстве. Будьте внимательны и не забудьте записать профессии, о которых услышите, в свои карты. После просмотра обсудим и ответим на вопросы. Внимание на экран!

Видеоролик о предприятии

Обсуждение ролика

Какой вариант бизнеса вам кажется более перспективным: работа в розничной торговле, как в «Пятёрочке», или в технологической сфере, как в TenChat? Почему?

Как вы думаете, какие личные качества помогут добиться успеха в выбранной вами сфере?

Что вас больше привлекает в бизнесе: работа с людьми и клиентами или создание новых идей и технологий?

Игра «Поиск идеи для бизнеса»

Механика игры:

Класс разделён на три команды, каждая из которых будет работать вместе над созданием своей бизнес-идеи. Задача каждой команды — выбрать дело, которое им всем интересно, и придумать на его основе бизнес-идею. Идея должна соответствовать трём критериям: нравиться команде, быть в области, где у участников команды есть хотя бы базовые компетенции, и иметь потенциал для заработка.

Команды также должны рассмотреть один из источников для поиска бизнес-идей: дефицит, боль потребителя, изменения в обществе или доступ к ресурсам. Командам даётся 10 минут на обсуждение и выбор подходящей идеи. По истечении времени каждая команда представит свою бизнес-идею перед классом, после чего другие обучающиеся оценят идеи, поднимая руки за те, которые им показались интересными или полезными.

Слово педагога: Теперь давайте попробуем создать свои бизнес-идеи. Работать будем в командах. Вспомните, с чего начинается создание собственного дела?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Правильно, первый этап — это поиск идеи! Задача каждой команды — придумать свою бизнес-идею.

Но помните, что ваша идея должна соответствовать трём критериям:

Во-первых, она должна вам нравиться — работать с интересом всегда легче;

Во-вторых, у вас должны быть хотя бы базовые навыки или знания в этой сфере;

И, наконец, идея должна иметь потенциал приносить доход, чтобы бизнес мог существовать.

Если хотя бы один из этих факторов выпадает, скорее всего, вы столкнётесь с трудностями.

Кроме того, есть несколько источников для поиска идей:

Дефицит — это когда вы видите, что чего-то не хватает. Например, в вашем районе живет много семей с маленькими детьми, но нет досуговых центров для детей. Это может быть вашим шансом.

Боль потребителя — когда продукт или услуга доступны, но получать их неудобно или долго. Например, доставка продуктов из магазинов или ресторанов облегчает жизнь людям, которые хотят сэкономить время.

Изменения в жизни общества — новые условия жизни могут вызвать потребность в определенных продуктах или услугах. Вспомните, как во время пандемии появились новые бизнесы по производству масок и антисептиков.

Доступ к ресурсам — это когда у вас есть что-то, что может облегчить создание бизнеса. Например, если владелец торгового центра — ваш родственник, вам будет легче открыть в нём небольшую кофейню.

Педагог выводит слайд с критериями и источниками для поиска бизнес-идей.

Критерии успешной бизнес-идеи

Идея вам нравится.

У вас есть компетенции в этой сфере.

Идея может приносить доход.

Источники для поиска бизнес-идей

Дефицит — чего-то не хватает.

Боль потребителя — услугу сложно получить.

Изменения в жизни общества.

Доступ к ресурсам — у вас есть нужные ресурсы.

Слово педагога: У вас есть три минуты, чтобы обсудить идею в команде, выбрать направление и разработать свой бизнес-проект.

Команды выполняют задание, педагог следит за временем.

Слово педагога: Давайте узнаем, что вы придумали. Приглашаю представителей каждой команды по очереди рассказать о своей идее. А мы все вместе послушаем, оценим вашу идею и решим, хотим ли мы стать клиентами такого бизнеса.

Команды презентуют свои идеи, аудитория голосует поднятием рук.

Слово педагога: Отличная работа! Сегодня вы сделали первый шаг к созданию собственных бизнес-идей и даже нашли своих первых клиентов. Как видите, создание идеи для бизнеса требует понимания потребностей и возможностей. Но разработка бизнес-идеи — это только начало. Как вы думаете, с какими ошибками могут столкнуться предприниматели на этом этапе?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Молодцы! Как вы увидели, начинающие предприниматели часто сталкиваются с распространёнными ошибками. Например, некоторые выбирают слишком крупные идеи — вместо того чтобы начать с малого, сразу планируют бизнес уровня большой компании. Это сложно и требует много ресурсов. Другая ошибка — начать в месте, где уже есть много конкурентов, например открыть салон красоты в районе, где их уже несколько. Также иногда придумывают что-то, что вряд ли будет востребовано людьми, потому что не учитываются их интересы и потребности. И наконец, важно, чтобы идея действительно вам нравилась и вдохновляла — тогда развивать её будет намного легче.

Теперь вы точно знаете больше о современном предпринимательстве, и, возможно, у кого-то из вас уже появились идеи для собственного бизнеса в будущем. Главное — верить в свою идею и уметь её развивать.

Заключительная часть

Анонс от проекта Знание.Игра

Слово педагога: Дорогие ребята! Если вы принимаете участие в интеллектуальном чемпионате курса «Россия — мои горизонты» и прокачиваете свои знания вместе с проектом Знание.Игра Российского общества «Знание», то напоминаю вам, что игра проходит в три этапа: 12 октября и 16 ноября прошли первые два этапа, а к третьему можно будет подключиться 21 декабря.

Чтобы обучающиеся смогли принимать участие в игре, педагог должен был стать их координатором, зарегистрироваться на платформе и прислать всем ссылку на участие.

Все подробности можно найти в личном кабинете в Профиграде <https://bvbinfo.ru/lk-student/dashboard>.

Подведение итогов. Рефлексия

Слово педагога: Друзья, сегодня мы познакомились с понятием «Деловая среда» и профессией предпринимателя, а также узнали о специалистах, которые помогают развивать бизнес. Вы активно участвовали в обсуждениях, и это очень важно — спасибо вам за вашу работу!

А теперь представьте, что у вас есть возможность открыть свой бизнес. Какой бы он мог быть? Чем бы вы занимались?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Запишите в тетради свои мысли и идеи, которые пришли к вам во время обсуждения. И не забывайте добавлять новые профессии и интересные моменты в свою карту Деловой среды. Возможно, в будущем это поможет вам сделать выбор или найти вдохновение для создания своего дела!

Итоговое слово педагога

Слово педагога: Сегодня вы узнали, какие качества важны для предпринимателя и как каждый специалист вносит свой вклад в развитие бизнеса. Быть предпринимателем — значит не только создавать новые продукты, но и менять мир вокруг, быть на передовой прогресса. Это требует ответственности, но даёт свободу заниматься тем, что приносит радость и пользу другим.

Если чувствуете, что бизнес — это ваше, развивайте креативность, лидерские качества и аналитическое мышление. Платформа «Конструкториум» (*на доске — QR-код*) поможет вам узнать больше о том, как избежать ошибок и начать свой путь в предпринимательстве. В январе и феврале также будут доступны диагностики по аналитическим способностям и креативному мышлению.

До встречи на следующем занятии!

Тема 13

Мотивационная часть

Подготовка к занятию

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

Введение

Слово педагога: Друзья, приветствую вас! Сегодня наша копилка пополнится новой картой — Деловой среды. Посмотрите, пожалуйста, какие отрасли в неё входят.

Педагог демонстрирует слайд с картой Деловой среды или записывает на доске следующую информацию: Деловая среда: юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба, предпринимательская деятельность.

Слово педагога: А ещё сегодня мы начнём изучение такой важной сферы деятельности, как предпринимательство в России. Запишите, пожалуйста, название темы нашего занятия в свои тетради: **«Россия деловая: предпринимательство».**

В мире, где экономика постоянно меняется, понимание основ предпринимательской деятельности становится не только актуальным, но и необходимым для каждого из нас. Сегодня мы разберём, что отличает традиционный бизнес от инновационного, и каждый из вас попробует разработать свой собственный бизнес-план. Мы погрузимся в мир бизнеса, узнаем, как он устроен и какую роль играет в жизни общества.

А для начала мне бы хотелось узнать, как вы понимаете, что такое предпринимательство.

Попробуйте описать это понятие своими словами.

Возможные ответы обучающихся (не более двух):

Предпринимательство — это процесс создания и управления собственным бизнесом. Это когда человек находит идею, воплощает её в жизнь и пытается заработать на этом.

Например, если кто-то открывает кафе или интернет-магазин, это и есть

предпринимательство. Это требует много усилий и рисков, но может привести к успеху; Предпринимательство — это не только про деньги, но и про творчество. Это возможность реализовать свои идеи и создать что-то новое. Например, если у кого-то есть интересный проект или продукт, он может основать компанию и предложить его людям.

Предприниматели часто решают проблемы и улучшают жизнь вокруг нас.

Слово педагога: Друзья, здорово, что вы уже начинаете примерять на себя роль предпринимателей и мыслите в нужном направлении! Давайте точнее сформулируем это определение. Запишите его, пожалуйста в свои тетради.

Педагог демонстрирует слайд с определениями (или зачитывает их с листа).

Предпринимательство — это деятельность, в которой важно всё: придумать идею, продвинуть её и сделать так, чтобы потребители остались довольны.

Предприниматель — это человек, который ведёт деятельность для того, чтобы зарабатывать деньги, предлагая товары или услуги, выполняя работу или сдавая имущество в аренду.

Слово педагога: Именно предприниматели создают компании, благодаря которым мы получаем товары и услуги, делающие нашу жизнь комфортнее. Но важно помнить, что предпринимательство — это не разовая прибыль, а постоянная работа и развитие своего дела. А теперь давайте посмотрим небольшой ролик, который поможет лучше понять, что такое предпринимательство и какие возможности оно открывает.

Видеоролик о среде и отрасли

Текст видеоролика:

Каждый день люди спешат в офисы, банки, магазины, государственные учреждения. Это и есть Деловая среда, которая включает в себя сразу несколько важных отраслей. Это юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба и предпринимательская деятельность — наша сегодняшняя тема. Что же это такое? Это самостоятельная работа, где человек сам принимает решения, берёт на себя риски и зарабатывает прибыль, создавая товары, услуги или выполняя работы.

Предпринимательство — это двигатель экономики. Благодаря этой сфере появляются новые магазины, кафе, мобильные приложения и даже машиностроительные фабрики. А значит — новые рабочие места.

Малый бизнес начинается с небольшой идеи и небольшой команды, средний бизнес — это компании побольше, здесь работает от 100 до 250 человек, и находиться они могут в нескольких городах или областях. Крупный бизнес — это уже огромная организация с большими возможностями — и с большой ответственностью.

Все виды бизнеса очень важны для экономики: малый обычно быстрее реагирует на новые потребности и приспосабливается к изменениям, а крупный создаёт возможности для роста и развития.

Сегодня предприниматели работают в самых разных сферах: от торговли и услуг до производства и IT-технологий. Они создают рабочие места, внедряют инновации и способствуют развитию экономики. В 2023 году количество индивидуальных предпринимателей в России превысило 4 миллиона человек, что отражает огромный потенциал для роста и разнообразие направлений для бизнеса. Самыми популярными сферами для открытия бизнеса в 2024 году считаются экология, IT, электронная коммерция. Один из главных вызовов для отрасли сегодня — цифровая трансформация. Это значит, что современные технологии активно внедряются в самые разные направления бизнеса — это позволяет улучшить как производственные процессы, так и рутинную работу с документами. Но требует большого количества времени например, на переобучение сотрудников. Возможно, именно ваша идея позволит решить такую задачу?

Даже многие крупные компании когда-то начинались как стартапы — небольшие проекты, созданные людьми с интересными идеями. Стартапы представляют собой инновационный бизнес, основанный на разработке новых технологий или необычных подходов к работе. Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

В нашей стране сегодня есть множество успешных предпринимателей, у которых когда-то была только идея. К примеру, Евгений Гаврилин, создатель краудфандинговой платформы Boomstarter, мечтал помочь людям воплощать их проекты в жизнь. Он начал с того, что сам искал поддержку для своих идей, а затем создал платформу, где каждый может найти помощь в реализации собственного замысла. Теперь Boomstarter помогает тысячам людей запускать стартапы и творческие проекты. А вот пример совсем из другой сферы: молодая мама Евгения Белонощенко не могла найти развивающие занятия для маленькой дочки — и решила создать свои. Так родился «Бэби-клуб».

Ещё один пример бизнеса, который знаком каждому — «Пятёрочка». Эта сеть с 25-летней историей охватывает 73 региона от Калининграда до Владивостока и насчитывает более 22 тысяч магазинов. Одной из особенностей компании стала программа «Директор магазина — партнёр». Она позволяет руководителям управлять магазином почти как собственным бизнесом, принимая ключевые решения, развивая предпринимательские навыки и увеличивая свой доход.

Но чтобы у предпринимателя всё получилось, сначала нужно создать бизнес-модель и бизнес-план. Бизнес-модель — это схематичное описание того, как компания будет зарабатывать деньги. Бизнес-план — более подробный документ, где расписано, как именно будет компания работать: кто её клиенты, как будет организована продажа товаров или услуг, и как она будет приносить доход. Удачные бизнес-модели и бизнес-планы можно

продавать другим предпринимателям, которые будут реализовывать их уже в своих городах. Это называется франшиза. Так развиваются целые сети предприятий, как, например блинная «Теремок» или «Бэби-клуб».

И, конечно, в любом бизнесе важны люди, которые помогают воплотить этот план в жизнь. Чем крупнее компания, тем больше сотрудников требуется для её работы. Здесь трудятся бизнес-информатики и интернет-предприниматели, бизнес-аналитики, инвесторы, брокеры франшиз и финансовые аналитики.

Самое главное, что объединяет всех этих людей, — желание воплотить в жизнь нужную людям идею.

Предприниматели меняют мир, и, возможно, в будущем таким человеком станешь и ты!

Обсуждение ролика

Слово педагога: Друзья, расскажите, что неожиданного вы узнали из ролика? Возможно в ваших семьях есть предприниматели? Попробуйте проанализировать, какого рода предпринимательством они занимаются. Это малый бизнес? Стартап? Франшиза? В какой сфере? Какие сотрудники помогают в развитии бизнеса?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: А теперь давайте подумаем, какие преимущества предпринимательство может принести обществу и экономике. Как вы думаете, что к ним относится?

Обучающиеся называют свои варианты (не более двух вариантов ответа).

Возможные ответы:

Создание рабочих мест. Предприниматели открывают новые компании, что помогает людям находить работу и зарабатывать деньги.

Новые идеи и технологии. Они придумывают интересные вещи и услуги, которые делают жизнь лучше и помогают развиваться миру.

Рост экономики. Предприниматели вкладывают деньги в свои дела, благодаря чему экономика страны становится сильнее.

Конкуренция на рынке. Благодаря предпринимателям появляется много разных компаний, что заставляет их делать товары качественнее и дешевле для покупателей.

Помощь обществу. Многие предприниматели занимаются проектами, которые решают важные проблемы людей вокруг нас.

Стабильность экономики. Разнообразие бизнесов делает экономику более устойчивой к трудным временам из-за наличия множества источников дохода.

Личностное развитие детей и подростков. Предпринимательство вдохновляет молодёжь учиться новому, проявлять инициативу и стремиться к своим мечтам.

Слово педагога: Молодцы! Вы правы, всё это действительно очень важно. Предприниматели создают условия для прогресса и способствуют развитию общества и государства.

Основная часть

Игра-разминка «Виды предпринимательства: традиционный и инновационный бизнесы»

Слово педагога: Друзья, мы выяснили кто такие предприниматели и для чего они нужны. А теперь давайте посмотрим, какие типы предпринимательских проектов бывают.

В целом их можно разделить на два основных вида: традиционный бизнес и инновационный бизнес, или стартапы. Традиционные проекты — это знакомые нам предприятия, такие как магазины или производство одежды. А стартапы — это молодые компании, которые создают принципиально новые технологии или бизнес-модели. Они отличаются высоким уровнем риска, но имеют большой потенциал для быстрого роста.

Педагог показывает слайд с определениями и предлагает обучающимся записать в тетради определения традиционного бизнеса и стартапа.

Традиционный бизнес — устоявшееся предприятие с проверенной бизнес-моделью, например: магазины, кафе, производство одежды. Такие компании работают в уже известных сферах и имеют низкие риски и стабильный рост.

Стартап — молодая компания, созданная для реализации новой идеи или технологии. Стартапы характеризуются высоким уровнем риска, но имеют потенциал для быстрого масштабирования и роста.

Механика игры:

Педагог предлагает одной команде назвать себя «Стартапы», а другой — «Традиционный бизнес». Каждая команда получает задачу — из общего списка идей выбрать только те, которые соответствуют их типу бизнеса. Команды обсуждают идеи внутри группы и составляют свой список.

Затем представитель от каждой команды зачитывает отобранные идеи. После каждого ответа педагог и обучающиеся обсуждают, верно ли выбрана категория, и педагог подсчитывает баллы: за каждую правильно выбранную идею команда получает один балл. Побеждает команда, которая соберёт больше баллов.

Слово педагога: А теперь закрепим наши знания в небольшой игре! Давайте назовём одну команду «Стартапы», а другую — «Традиционный бизнес». Ваша задача — из общего списка бизнес-идей выбрать только те, которые соответствуют вашему типу. Обсудите идеи внутри

своей команды и составьте свой список. Представитель от каждой команды по очереди будет зачитывать выбранные идеи, а мы обсудим, верно ли подобрана категория. За каждый правильный ответ команда получит один балл. Посмотрим, кто наберёт больше баллов!

Педагог показывает слайд с идеями.

Список идей:

Маркетинговое агентство

Производство одежды

Технология по производству нановодонепроницаемой ткани

Разработка платформы по подбору кадров с помощью ИИ

Сервис для шеринга зонтиков

Кофейня в стиле аниме

Подсказка для педагога. Правильные ответы с объяснениями:

Маркетинговое агентство — традиционный бизнес. Это устоявшаяся модель бизнеса, которая не требует принципиально новых технологий и основана на услугах, которые уже существуют.

Производство одежды — традиционный бизнес. Производство одежды — это типичный пример традиционного бизнеса, с устоявшимися технологиями и понятной моделью заработка.

Технология по производству нановодонепроницаемой ткани — стартап. Эта идея подразумевает инновации в производстве ткани, что может изменить рынок и привлечь внимание благодаря уникальным характеристикам.

Разработка платформы по подбору кадров с помощью ИИ — стартап. Использование искусственного интеллекта для подбора кадров — это новая технология, которая может сделать процесс найма более эффективным и открыть новые возможности для бизнеса.

Сервис для шеринга зонтиков — стартап. Идея шеринга зонтиков подразумевает новое использование знакомых предметов, внедрение технологий для удобства пользователей, что характерно для стартапа.

Кофейня в стиле аниме — традиционный бизнес. Хотя у кофейни есть тематическая особенность, её бизнес-модель — это привычная форма обслуживания и продаж, характерная для традиционного бизнеса.

Педагог подводит итоги игры, объявляет команду-победителя и благодарит всех за активное участие.

Слово педагога: Друзья, хочу вас похвалить! Вы молодцы, но не будем останавливаться на достигнутом — впереди много нового! Внимание на экран!

Видеоролик о предприятии

Обсуждение ролика

Какой вариант бизнеса вам кажется более перспективным: работа в розничной торговле, как в «Пятёрочке», или в технологической сфере, как в TenChat? Почему?

Как вы думаете, какие личные качества помогут добиться успеха в выбранной вами сфере?

Что вас больше привлекает в бизнесе: работа с людьми и клиентами или создание новых идей и технологий?

Игра «Угадай профессию»

Педагог выводит на экран слайд с игрой. Задача обучающихся — зафиксировать все указанные профессии в рабочих тетрадях и определить, какое описание соответствует каждой. Педагог зачитывает описания профессий вслух, а обучающиеся отвечают по поднятой руке, предлагая свой вариант ответа. Ответы для педагога указаны отдельно ниже.

В случае если у педагога нет возможности вывести на экран слайды, то необходимо по очереди зачитать каждую профессию, чтобы обучающиеся записали их в рабочие тетради. Затем педагог зачитывает описание профессии, а обучающиеся отвечают по поднятой руке, предлагая свой вариант ответа. В случае неверного ответа педагог может спросить другого обучающегося или сразу же скорректировать ответ. Таким образом нужно поступить со всеми остальными профессиями, а обучающиеся фиксируют верные описания в рабочей тетради.

Слово педагога: Мы увидели пример работающего бизнеса, и теперь ясно, что для успешного старта важно не только иметь идею, но и разбираться в профессиях и компетенциях, которые поддерживают этот процесс. А теперь представьте, что вы создаёте свой бизнес и перед вами собралась команда экспертов. Но прежде чем начать работать, важно понять, кто за что отвечает. Ваша задача — определить, чем именно они занимаются. Какие обязанности у юриста в мире бизнеса? Чем брокер франшиз отличается от ментора для стартапов? Проще говоря, вам нужно соотнести описание обязанностей с соответствующей профессией. Итак, внимание на слайд!

Профессии:

Интернет-предприниматель

Юрист в области предпринимательства

Инвестор

*Брокер франшиз**

Бизнес-информатик

Ментор для стартапов

* Франшиза — это когда одна компания даёт другой разрешение использовать её название, идеи и систему работы за деньги.

Описание профессий:

Этот специалист защищает права предпринимателей, готовит и проверяет юридические документы, консультирует по правовым вопросам, связанным с бизнесом, помогает решать споры и вопросы с партнёрами и клиентами.

Этот специалист помогает предпринимателям находить и покупать франшизы, консультирует по выбору подходящей франшизы, занимается переговорами и заключением сделок.

Этот специалист вкладывает деньги в перспективные бизнесы и проекты, анализирует риски и потенциал компаний, помогает финансированием для их роста и получения прибыли.

Этот специалист анализирует и внедряет IT-решения для улучшения бизнес-процессов, оптимизирует работу компаний с помощью цифровых технологий, автоматизирует управление данными и информацией.

Этот специалист создаёт и управляет онлайн-бизнесом (интернет-магазины, платформы, сервисы), разрабатывает стратегии цифрового маркетинга, продвигает товары и услуги через интернет.

Этот специалист консультирует и направляет начинающие компании, помогает стартапам с выбором стратегии, делится опытом и контактами, чтобы ускорить развитие и минимизировать ошибки.

Подсказка для педагога. Ответы:

Этот специалист защищает права предпринимателей, готовит и проверяет юридические документы, консультирует по правовым вопросам, связанным с бизнесом, помогает решать споры и вопросы с партнёрами и клиентами. (**Юрист в области предпринимательства**)

Этот специалист помогает предпринимателям находить и покупать франшизы, консультирует по выбору подходящей франшизы, занимается переговорами и заключением сделок. (**Брокер франшиз**)

Этот специалист вкладывает деньги в перспективные бизнесы и проекты, анализирует риски и потенциал компаний, помогает финансированием для их роста и получения прибыли. (**Инвестор**)

Этот специалист анализирует и внедряет IT-решения для улучшения бизнес-процессов, оптимизирует работу компаний с помощью цифровых технологий, автоматизирует управление данными и информацией. (**Бизнес-информатик**)

Этот специалист создаёт и управляет онлайн-бизнесом (интернет-магазины, платформы, сервисы), разрабатывает стратегии цифрового маркетинга, продвигает товары и услуги

через интернет. (**Интернет-предприниматель**)

Этот специалист консультирует и направляет начинающие компании, помогает стартапам с выбором стратегии, делится опытом и контактами, чтобы ускорить развитие и минимизировать ошибки. (**Ментор для стартапов**)

Слово педагога: Отлично, друзья! Теперь отметьте в своих тетрадях те профессии, которые вас больше всего заинтересовали.

Обучающиеся работают в тетрадях.

Групповая игра «Создай свой бизнес»

Механика игры:

Класс разделён на три команды, каждая из которых будет работать вместе над созданием своей бизнес-идеи. Задача каждой команды — выбрать дело, которое им всем интересно, и придумать на его основе бизнес-идею. Идея должна соответствовать трём критериям: нравиться команде, быть в области, где у них есть хотя бы базовые компетенции, и иметь потенциал для заработка.

Команды также должны рассмотреть один из источников для поиска бизнес-идей: дефицит, боль потребителя, изменения в обществе или доступ к ресурсам. Командам даётся 10 минут на обсуждение и выбор подходящей идеи. По истечении времени каждая команда представит свою бизнес-идею перед классом, после чего другие обучающиеся оценят идеи, поднимая руки за те, которые им показались интересными или полезными.

Слово педагога: Теперь давайте попробуем создать свои бизнес-идеи. Работать будем в командах. Вспомните, с чего начинается создание собственного дела. Правильно, первый этап — это поиск идеи! Задача каждой команды — придумать свою бизнес-идею.

Помните, ваша идея должна соответствовать трём критериям:

Во-первых, она должна вам нравиться — работать с интересом всегда легче.

Во-вторых, у вас должны быть хотя бы базовые навыки или знания в этой сфере.

И, наконец, идея должна иметь потенциал приносить доход, чтобы бизнес мог существовать.

Если хотя бы один из этих факторов выпадает, скорее всего, вы столкнётесь с трудностями.

Кроме того, есть несколько источников для поиска идей:

Дефицит — это когда вы видите, что чего-то не хватает. Например, в вашем районе живет много семей с маленькими детьми, но нет досуговых центров для детей. Это может быть вашим шансом.

Боль потребителя — когда продукт или услуга доступны, но получать их неудобно или долго. Например, доставка продуктов из магазинов или ресторанов облегчает жизнь людям, которые хотят сэкономить время.

Изменения в жизни общества — новые условия жизни могут вызвать потребность в определённых продуктах или услугах. Вспомните, как во время пандемии появились новые бизнесы по производству масок и антисептиков.

Доступ к ресурсам — это когда у вас есть что-то, что может облегчить создание бизнеса. Например, если владелец торгового центра — ваш родственник, вам будет легче открыть в нём небольшую кофейню.

Педагог выводит слайд с критериями и источниками для поиска бизнес-идей.

Критерии успешной бизнес-идеи:

Идея вам нравится.

У вас есть компетенции в этой сфере.

Идея может приносить доход.

Источники для поиска бизнес-идей:

Дефицит — чего-то не хватает.

Боль потребителя — услугу сложно получить.

Изменения в жизни общества.

Доступ к ресурсам — у вас есть нужные ресурсы.

Слово педагога: Приведу пример. Допустим, мне нравится готовить. Идеями для бизнеса могут быть: открытие кафе или ресторана, курсы по приготовлению еды, изготовление тортов на заказ.

Теперь ваша задача — подумать, чем вам нравится заниматься, и на основе этого придумать идею для бизнеса. Попробуйте воспользоваться источниками идей, о которых мы говорили. У вас есть пять минут!

Обучающиеся работают самостоятельно.

Слово педагога: Кто хочет поделиться идеями? Давайте послушаем тех, кто готов рассказать о своём бизнес-проекте.

Команды рассказывают о своих идеях. После каждого выступления педагог предлагает поднять руку тем, кто был бы готов купить этот товар или воспользоваться услугой. Это помогает обучающимся увидеть потенциальный интерес к их идеям.

Слово педагога: Отлично! Таким образом, мы уже нашли первых покупателей для будущих бизнес-проектов. Но, как вы понимаете, разработать хорошую идею — это только часть успеха. На этапе поиска идей предприниматели нередко сталкиваются с распространёнными ошибками. Как вы думаете, какие это могут быть ошибки?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Вы правы. Давайте разберём основные ошибки, с которыми предприниматели могут столкнуться на этом этапе:

Идея «не по размеру» — иногда начинающие предприниматели сразу стремятся к масштабным проектам, вместо того чтобы начать с понятной и выполнимой модели. Лучше на старте сосредоточиться на чём-то небольшом, чем мечтать о компании уровня «Газпрома».

Идея уже реализована — бывает, что человек придумывает бизнес, но в его районе или городе уже есть несколько таких компаний. Это создаёт высокую конкуренцию и может помешать успешному развитию бизнеса.

Идея не востребована — иногда придумывают продукт или услугу, в которой нет особой потребности, и тогда бизнес не сможет привлечь покупателей.

Идея вам не подходит — даже если идея кажется перспективной, если у вас нет компетенций в этой области или она вам не нравится, развивать её будет сложно. Понимание этих ошибок поможет вам избегать их в будущем и лучше оценивать свои идеи перед запуском.

Следующий важный этап — это разработка бизнес-модели. Чтобы описать бизнес-модель, мы будем использовать матрицу Остервальдера. Это удобный инструмент, который состоит из девяти блоков, каждый из которых помогает проработать ключевые аспекты бизнеса.

Сейчас я раздам вам таблицы, и вы попробуете заполнить их по своей идее. Перенесите их в свои тетради, оставив правую колонку пустой — именно в эту колонку вы будете вписывать информацию. Сами вопросы из таблицы нужны вам только для подсказки. Работайте вместе, но если вы не успеете завершить работу на занятии, то при желании каждый из вас может продолжить работать дома самостоятельно.

Педагог раздаёт материалы и даёт обучающимся некоторое время на заполнение (на усмотрение педагога). По истечении времени к доске выходят представители каждой команды и презентуют ту часть задания, которую успели выполнить. Должно быть три обсуждения, каждое из которых длится одну минуту.

Треки для предпринимателей в нашей стране

Слово педагога: Итак, теперь, когда у вас есть оформленная бизнес-идея, возможно, кто-то из вас захочет её реализовать. Как вы думаете, что необходимо сделать перед запуском своего бизнеса?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: (если обучающиеся правильно назвали ответ) Молодцы, верно! Конечно, для ведения предпринимательской деятельности необходимо её узаконить.

(Если такого варианта не прозвучало) Все ваши варианты верны, но сперва свою деятельность нужно зарегистрировать.

Есть несколько юридических форм для регистрации бизнеса:

Индивидуальный предприниматель (ИП);

Самозанятость;

Юридическое лицо или организация.

Педагог показывает слайд с вариантами форм.

Слово педагога: Разница между ИП и самозанятым заключается в наличии сотрудников и годовом лимите дохода. Например, самозанятый не может нанимать сотрудников и может зарабатывать не более 2 400 000 рублей в год. Ещё одно отличие — самозанятые освобождены от сдачи отчётности и не обязаны использовать онлайн-кассу.

Заключительная часть

Анонс от проекта Знание.Игра

Слово педагога: Дорогие ребята! Если вы принимаете участие в интеллектуальном чемпионате курса «Россия — мои горизонты» и прокачиваете свои знания вместе с проектом Знание.Игра Российского общества «Знание», то напоминаю вам, что игра проходит в три этапа: 12 октября и 16 ноября прошли первые два этапа, а к третьему можно будет подключиться 21 декабря.

Чтобы обучающиеся смогли принимать участие в игре, педагог должен был стать их координатором, зарегистрироваться на платформе и прислать всем ссылку на участие.

Все подробности можно найти в личном кабинете в Профиграде <https://bvbinfo.ru/lk-student/dashboard>.

Подведение итогов. Рефлексия

Слово педагога: Друзья, вы отлично поработали! Хотелось бы добавить, что предпринимательство в России имеет значительный потенциал для развития, особенно в условиях современных экономических изменений. Давайте вспомним, что мы с вами сегодня изучили и что, по вашему мнению, было самым важным на этом занятии лично для вас?

Педагог демонстрирует слайд с вопросами.

Слово педагога: А теперь давайте зафиксируем важные моменты в тетрадях.

Оцените по десятибалльной шкале:

Насколько мне интересны эти направления обучения?

Готов ли я приложить усилия и подготовиться к сдаче необходимых ЕГЭ?

Насколько я могу реализоваться в этих отраслях, обучаясь в текущем профиле?

Педагог даёт обучающимся минуту времени для записи.

Итоговое слово педагога

Слово педагога: Предпринимательство в России — это динамичная сфера, полная возможностей для тех, кто хочет развивать свои идеи. Чтобы вам было легче определиться с профессией, рекомендую использовать сервис для предпринимателей — «Конструкториум» (*QR-код — на доске*), где можно узнать, как начать своё дело, избежать ошибок, найти финансирование, а также воспользоваться искусственным интеллектом для генерации бизнес-идей. А в январе и феврале вам будут доступны диагностики по аналитическим способностям и креативному мышлению.

Помните: ваше будущее начинается с тех шагов, которые вы делаете уже сегодня. Развивайте креативность, лидерство и используйте доступные ресурсы. Спасибо за активное участие, до встречи на новых занятиях!

Тема 13

Мотивационная часть

Подготовка к занятию

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

Введение

Слово педагога: Друзья, приветствую вас! Сегодня наша копилка пополнится новой картой — Деловой среды. Посмотрите, пожалуйста, какие отрасли в неё входят.

Педагог демонстрирует слайд с картой Деловой среды или записывает на доске следующую информацию: Деловая среда: юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба, предпринимательская деятельность.

Слово педагога: А ещё сегодня мы начнём изучение такой важной сферы деятельности, как предпринимательство в России. Запишите, пожалуйста, название темы нашего занятия в свои тетради: **«Россия деловая: предпринимательство».**

В мире, где экономика постоянно меняется, понимание основ предпринимательской деятельности становится не только актуальным, но и необходимым для каждого из нас. Сегодня мы разберём, что отличает традиционный бизнес от инновационного, и каждый из вас попробует разработать свой собственный бизнес-план. Мы погрузимся в мир бизнеса, узнаем, как он устроен и какую роль играет в жизни общества.

А для начала мне бы хотелось узнать, как вы понимаете, что такое предпринимательство.

Попробуйте описать это понятие своими словами.

Возможные ответы обучающихся (не более двух):

Предпринимательство — это процесс создания и управления собственным бизнесом. Это когда человек находит идею, воплощает её в жизнь и пытается заработать на этом.

Например, если кто-то открывает кафе или интернет-магазин, это и есть

предпринимательство. Это требует много усилий и рисков, но может привести к успеху; Предпринимательство — это не только про деньги, но и про творчество. Это возможность реализовать свои идеи и создать что-то новое. Например, если у кого-то есть интересный проект или продукт, он может основать компанию и предложить его людям.

Предприниматели часто решают проблемы и улучшают жизнь вокруг нас.

Слово педагога: Друзья, здорово, что вы уже начинаете примерять на себя роль предпринимателей и мыслите в нужном направлении! Давайте точнее сформулируем это определение. Запишите его, пожалуйста в свои тетради.

Педагог демонстрирует слайд с определениями (или зачитывает их с листа).

Предпринимательство — это деятельность, в которой важно всё: придумать идею, продвинуть её и сделать так, чтобы потребители остались довольны.

Предприниматель — это человек, который ведёт деятельность для того, чтобы зарабатывать деньги, предлагая товары или услуги, выполняя работу или сдавая имущество в аренду.

Слово педагога: Именно предприниматели создают компании, благодаря которым мы получаем товары и услуги, делающие нашу жизнь комфортнее. Но важно помнить, что предпринимательство — это не разовая прибыль, а постоянная работа и развитие своего дела. А теперь давайте посмотрим небольшой ролик, который поможет лучше понять, что такое предпринимательство и какие возможности оно открывает.

Видеоролик о среде и отрасли

Текст видеоролика:

Каждый день люди спешат в офисы, банки, магазины, государственные учреждения. Это и есть Деловая среда, которая включает в себя сразу несколько важных отраслей. Это юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба и предпринимательская деятельность — наша сегодняшняя тема. Что же это такое? Это самостоятельная работа, где человек сам принимает решения, берёт на себя риски и зарабатывает прибыль, создавая товары, услуги или выполняя работы.

Предпринимательство — это двигатель экономики. Благодаря этой сфере появляются новые магазины, кафе, мобильные приложения и даже машиностроительные фабрики. А значит — новые рабочие места.

Малый бизнес начинается с небольшой идеи и небольшой команды, средний бизнес — это компании побольше, здесь работает от 100 до 250 человек, и находиться они могут в нескольких городах или областях. Крупный бизнес — это уже огромная организация с большими возможностями — и с большой ответственностью.

Все виды бизнеса очень важны для экономики: малый обычно быстрее реагирует на новые потребности и приспосабливается к изменениям, а крупный создаёт возможности для роста и развития.

Сегодня предприниматели работают в самых разных сферах: от торговли и услуг до производства и IT-технологий. Они создают рабочие места, внедряют инновации и способствуют развитию экономики. В 2023 году количество индивидуальных предпринимателей в России превысило 4 миллиона человек, что отражает огромный потенциал для роста и разнообразие направлений для бизнеса. Самыми популярными сферами для открытия бизнеса в 2024 году считаются экология, IT, электронная коммерция. Один из главных вызовов для отрасли сегодня — цифровая трансформация. Это значит, что современные технологии активно внедряются в самые разные направления бизнеса — это позволяет улучшить как производственные процессы, так и рутинную работу с документами. Но требует большого количества времени например, на переобучение сотрудников. Возможно, именно ваша идея позволит решить такую задачу?

Даже многие крупные компании когда-то начинались как стартапы — небольшие проекты, созданные людьми с интересными идеями. Стартапы представляют собой инновационный бизнес, основанный на разработке новых технологий или необычных подходов к работе. Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

В нашей стране сегодня есть множество успешных предпринимателей, у которых когда-то была только идея. К примеру, Евгений Гаврилин, создатель краудфандинговой платформы Boomstarter, мечтал помочь людям воплощать их проекты в жизнь. Он начал с того, что сам искал поддержку для своих идей, а затем создал платформу, где каждый может найти помощь в реализации собственного замысла. Теперь Boomstarter помогает тысячам людей запускать стартапы и творческие проекты. А вот пример совсем из другой сферы: молодая мама Евгения Белонощенко не могла найти развивающие занятия для маленькой дочки — и решила создать свои. Так родился «Бэби-клуб».

Ещё один пример бизнеса, который знаком каждому — «Пятёрочка». Эта сеть с 25-летней историей охватывает 73 региона от Калининграда до Владивостока и насчитывает более 22 тысяч магазинов. Одной из особенностей компании стала программа «Директор магазина — партнёр». Она позволяет руководителям управлять магазином почти как собственным бизнесом, принимая ключевые решения, развивая предпринимательские навыки и увеличивая свой доход.

Но чтобы у предпринимателя всё получилось, сначала нужно создать бизнес-модель и бизнес-план. Бизнес-модель — это схематичное описание того, как компания будет зарабатывать деньги. Бизнес-план — более подробный документ, где расписано, как именно будет компания работать: кто её клиенты, как будет организована продажа товаров или услуг, и как она будет приносить доход. Удачные бизнес-модели и бизнес-планы можно

продавать другим предпринимателям, которые будут реализовывать их уже в своих городах. Это называется франшиза. Так развиваются целые сети предприятий, как, например блинная «Теремок» или «Бэби-клуб».

И, конечно, в любом бизнесе важны люди, которые помогают воплотить этот план в жизнь. Чем крупнее компания, тем больше сотрудников требуется для её работы. Здесь трудятся бизнес-информатики и интернет-предприниматели, бизнес-аналитики, инвесторы, брокеры франшиз и финансовые аналитики.

Самое главное, что объединяет всех этих людей, — желание воплотить в жизнь нужную людям идею.

Предприниматели меняют мир, и, возможно, в будущем таким человеком станешь и ты!

Обсуждение ролика

Слово педагога: Друзья, расскажите, что неожиданного вы узнали из ролика? Возможно в ваших семьях есть предприниматели? Попробуйте проанализировать, какого рода предпринимательством они занимаются. Это малый бизнес? Стартап? Франшиза? В какой сфере? Какие сотрудники помогают в развитии бизнеса?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: А теперь давайте подумаем, какие преимущества предпринимательство может принести обществу и экономике. Как вы думаете, что к ним относится?

Обучающиеся называют свои варианты (не более двух вариантов ответа).

Возможные ответы:

Создание рабочих мест. Предприниматели открывают новые компании, что помогает людям находить работу и зарабатывать деньги.

Новые идеи и технологии. Они придумывают интересные вещи и услуги, которые делают жизнь лучше и помогают развиваться миру.

Рост экономики. Предприниматели вкладывают деньги в свои дела, благодаря чему экономика страны становится сильнее.

Конкуренция на рынке. Благодаря предпринимателям появляется много разных компаний, что заставляет их делать товары качественнее и дешевле для покупателей.

Помощь обществу. Многие предприниматели занимаются проектами, которые решают важные проблемы людей вокруг нас.

Стабильность экономики. Разнообразие бизнесов делает экономику более устойчивой к трудным временам из-за наличия множества источников дохода.

Личностное развитие детей и подростков. Предпринимательство вдохновляет молодёжь учиться новому, проявлять инициативу и стремиться к своим мечтам.

Слово педагога: Молодцы! Вы правы, всё это действительно очень важно. Предприниматели создают условия для прогресса и способствуют развитию общества и государства.

Основная часть

Игра-разминка «Виды предпринимательства: традиционный и инновационный бизнесы»

Слово педагога: Друзья, мы выяснили кто такие предприниматели и для чего они нужны. А теперь давайте посмотрим, какие типы предпринимательских проектов бывают.

В целом их можно разделить на два основных вида: традиционный бизнес и инновационный бизнес, или стартапы. Традиционные проекты — это знакомые нам предприятия, такие как магазины или производство одежды. А стартапы — это молодые компании, которые создают принципиально новые технологии или бизнес-модели. Они отличаются высоким уровнем риска, но имеют большой потенциал для быстрого роста.

Педагог показывает слайд с определениями и предлагает обучающимся записать в тетради определения традиционного бизнеса и стартапа.

Традиционный бизнес — устоявшееся предприятие с проверенной бизнес-моделью, например: магазины, кафе, производство одежды. Такие компании работают в уже известных сферах и имеют низкие риски и стабильный рост.

Стартап — молодая компания, созданная для реализации новой идеи или технологии. Стартапы характеризуются высоким уровнем риска, но имеют потенциал для быстрого масштабирования и роста.

Механика игры:

Педагог предлагает одной команде назвать себя «Стартапы», а другой — «Традиционный бизнес». Каждая команда получает задачу — из общего списка идей выбрать только те, которые соответствуют их типу бизнеса. Команды обсуждают идеи внутри группы и составляют свой список.

Затем представитель от каждой команды зачитывает отобранные идеи. После каждого ответа педагог и обучающиеся обсуждают, верно ли выбрана категория, и педагог подсчитывает баллы: за каждую правильно выбранную идею команда получает один балл. Побеждает команда, которая соберёт больше баллов.

Слово педагога: А теперь закрепим наши знания в небольшой игре! Давайте назовём одну команду «Стартапы», а другую — «Традиционный бизнес». Ваша задача — из общего списка бизнес-идей выбрать только те, которые соответствуют вашему типу. Обсудите идеи внутри

своей команды и составьте свой список. Представитель от каждой команды по очереди будет зачитывать выбранные идеи, а мы обсудим, верно ли подобрана категория. За каждый правильный ответ команда получит один балл. Посмотрим, кто наберёт больше баллов!

Педагог показывает слайд с идеями.

Список идей:

Маркетинговое агентство

Производство одежды

Технология по производству нановодонепроницаемой ткани

Разработка платформы по подбору кадров с помощью ИИ

Сервис для шеринга зонтиков

Кофейня в стиле аниме

Подсказка для педагога. Правильные ответы с объяснениями:

Маркетинговое агентство — традиционный бизнес. Это устоявшаяся модель бизнеса, которая не требует принципиально новых технологий и основана на услугах, которые уже существуют.

Производство одежды — традиционный бизнес. Производство одежды — это типичный пример традиционного бизнеса, с устоявшимися технологиями и понятной моделью заработка.

Технология по производству нановодонепроницаемой ткани — стартап. Эта идея подразумевает инновации в производстве ткани, что может изменить рынок и привлечь внимание благодаря уникальным характеристикам.

Разработка платформы по подбору кадров с помощью ИИ — стартап. Использование искусственного интеллекта для подбора кадров — это новая технология, которая может сделать процесс найма более эффективным и открыть новые возможности для бизнеса.

Сервис для шеринга зонтиков — стартап. Идея шеринга зонтиков подразумевает новое использование знакомых предметов, внедрение технологий для удобства пользователей, что характерно для стартапа.

Кофейня в стиле аниме — традиционный бизнес. Хотя у кофейни есть тематическая особенность, её бизнес-модель — это привычная форма обслуживания и продаж, характерная для традиционного бизнеса.

Педагог подводит итоги игры, объявляет команду-победителя и благодарит всех за активное участие.

Слово педагога: Друзья, хочу вас похвалить! Вы молодцы, но не будем останавливаться на достигнутом — впереди много нового! Внимание на экран!

Видеоролик о предприятии

Обсуждение ролика

Какой вариант бизнеса вам кажется более перспективным: работа в розничной торговле, как в «Пятёрочке», или в технологической сфере, как в TenChat? Почему?

Как вы думаете, какие личные качества помогут добиться успеха в выбранной вами сфере?

Что вас больше привлекает в бизнесе: работа с людьми и клиентами или создание новых идей и технологий?

Игра «Угадай профессию»

Педагог выводит на экран слайд с игрой. Задача обучающихся — зафиксировать все указанные профессии в рабочих тетрадях и определить, какое описание соответствует каждой. Педагог зачитывает описания профессий вслух, а обучающиеся отвечают по поднятой руке, предлагая свой вариант ответа. Ответы для педагога указаны отдельно ниже.

В случае если у педагога нет возможности вывести на экран слайды, то необходимо по очереди зачитать каждую профессию, чтобы обучающиеся записали их в рабочие тетради. Затем педагог зачитывает описание профессии, а обучающиеся отвечают по поднятой руке, предлагая свой вариант ответа. В случае неверного ответа педагог может спросить другого обучающегося или сразу же скорректировать ответ. Таким образом нужно поступить со всеми остальными профессиями, а обучающиеся фиксируют верные описания в рабочей тетради.

Слово педагога: Мы увидели пример работающего бизнеса, и теперь ясно, что для успешного старта важно не только иметь идею, но и разбираться в профессиях и компетенциях, которые поддерживают этот процесс. А теперь представьте, что вы создаёте свой бизнес и перед вами собралась команда экспертов. Но прежде чем начать работать, важно понять, кто за что отвечает. Ваша задача — определить, чем именно они занимаются. Какие обязанности у юриста в мире бизнеса? Чем брокер франшиз отличается от ментора для стартапов? Проще говоря, вам нужно соотнести описание обязанностей с соответствующей профессией. Итак, внимание на слайд!

Профессии:

Интернет-предприниматель

Юрист в области предпринимательства

Инвестор

*Брокер франшиз**

Бизнес-информатик

Ментор для стартапов

* Франшиза — это когда одна компания даёт другой разрешение использовать её название, идеи и систему работы за деньги.

Описание профессий:

Этот специалист защищает права предпринимателей, готовит и проверяет юридические документы, консультирует по правовым вопросам, связанным с бизнесом, помогает решать споры и вопросы с партнёрами и клиентами.

Этот специалист помогает предпринимателям находить и покупать франшизы, консультирует по выбору подходящей франшизы, занимается переговорами и заключением сделок.

Этот специалист вкладывает деньги в перспективные бизнесы и проекты, анализирует риски и потенциал компаний, помогает финансированием для их роста и получения прибыли.

Этот специалист анализирует и внедряет IT-решения для улучшения бизнес-процессов, оптимизирует работу компаний с помощью цифровых технологий, автоматизирует управление данными и информацией.

Этот специалист создаёт и управляет онлайн-бизнесом (интернет-магазины, платформы, сервисы), разрабатывает стратегии цифрового маркетинга, продвигает товары и услуги через интернет.

Этот специалист консультирует и направляет начинающие компании, помогает стартапам с выбором стратегии, делится опытом и контактами, чтобы ускорить развитие и минимизировать ошибки.

Подсказка для педагога. Ответы:

Этот специалист защищает права предпринимателей, готовит и проверяет юридические документы, консультирует по правовым вопросам, связанным с бизнесом, помогает решать споры и вопросы с партнёрами и клиентами. (**Юрист в области предпринимательства**)

Этот специалист помогает предпринимателям находить и покупать франшизы, консультирует по выбору подходящей франшизы, занимается переговорами и заключением сделок. (**Брокер франшиз**)

Этот специалист вкладывает деньги в перспективные бизнесы и проекты, анализирует риски и потенциал компаний, помогает финансированием для их роста и получения прибыли. (**Инвестор**)

Этот специалист анализирует и внедряет IT-решения для улучшения бизнес-процессов, оптимизирует работу компаний с помощью цифровых технологий, автоматизирует управление данными и информацией. (**Бизнес-информатик**)

Этот специалист создаёт и управляет онлайн-бизнесом (интернет-магазины, платформы, сервисы), разрабатывает стратегии цифрового маркетинга, продвигает товары и услуги

через интернет. (**Интернет-предприниматель**)

Этот специалист консультирует и направляет начинающие компании, помогает стартапам с выбором стратегии, делится опытом и контактами, чтобы ускорить развитие и минимизировать ошибки. (**Ментор для стартапов**)

Слово педагога: Отлично, друзья! Теперь отметьте в своих тетрадях те профессии, которые вас больше всего заинтересовали.

Обучающиеся работают в тетрадях.

Групповая игра «Создай свой бизнес»

Механика игры:

Класс разделён на три команды, каждая из которых будет работать вместе над созданием своей бизнес-идеи. Задача каждой команды — выбрать дело, которое им всем интересно, и придумать на его основе бизнес-идею. Идея должна соответствовать трём критериям: нравиться команде, быть в области, где у них есть хотя бы базовые компетенции, и иметь потенциал для заработка.

Команды также должны рассмотреть один из источников для поиска бизнес-идей: дефицит, боль потребителя, изменения в обществе или доступ к ресурсам. Командам даётся 10 минут на обсуждение и выбор подходящей идеи. По истечении времени каждая команда представит свою бизнес-идею перед классом, после чего другие обучающиеся оценят идеи, поднимая руки за те, которые им показались интересными или полезными.

Слово педагога: Теперь давайте попробуем создать свои бизнес-идеи. Работать будем в командах. Вспомните, с чего начинается создание собственного дела. Правильно, первый этап — это поиск идеи! Задача каждой команды — придумать свою бизнес-идею.

Помните, ваша идея должна соответствовать трём критериям:

Во-первых, она должна вам нравиться — работать с интересом всегда легче.

Во-вторых, у вас должны быть хотя бы базовые навыки или знания в этой сфере.

И, наконец, идея должна иметь потенциал приносить доход, чтобы бизнес мог существовать.

Если хотя бы один из этих факторов выпадает, скорее всего, вы столкнётесь с трудностями.

Кроме того, есть несколько источников для поиска идей:

Дефицит — это когда вы видите, что чего-то не хватает. Например, в вашем районе живет много семей с маленькими детьми, но нет досуговых центров для детей. Это может быть вашим шансом.

Боль потребителя — когда продукт или услуга доступны, но получать их неудобно или долго. Например, доставка продуктов из магазинов или ресторанов облегчает жизнь людям, которые хотят сэкономить время.

Изменения в жизни общества — новые условия жизни могут вызвать потребность в определённых продуктах или услугах. Вспомните, как во время пандемии появились новые бизнесы по производству масок и антисептиков.

Доступ к ресурсам — это когда у вас есть что-то, что может облегчить создание бизнеса. Например, если владелец торгового центра — ваш родственник, вам будет легче открыть в нём небольшую кофейню.

Педагог выводит слайд с критериями и источниками для поиска бизнес-идей.

Критерии успешной бизнес-идеи:

Идея вам нравится.

У вас есть компетенции в этой сфере.

Идея может приносить доход.

Источники для поиска бизнес-идей:

Дефицит — чего-то не хватает.

Боль потребителя — услугу сложно получить.

Изменения в жизни общества.

Доступ к ресурсам — у вас есть нужные ресурсы.

Слово педагога: Приведу пример. Допустим, мне нравится готовить. Идеями для бизнеса могут быть: открытие кафе или ресторана, курсы по приготовлению еды, изготовление тортов на заказ.

Теперь ваша задача — подумать, чем вам нравится заниматься, и на основе этого придумать идею для бизнеса. Попробуйте воспользоваться источниками идей, о которых мы говорили. У вас есть пять минут!

Обучающиеся работают самостоятельно.

Слово педагога: Кто хочет поделиться идеями? Давайте послушаем тех, кто готов рассказать о своём бизнес-проекте.

Команды рассказывают о своих идеях. После каждого выступления педагог предлагает поднять руку тем, кто был бы готов купить этот товар или воспользоваться услугой. Это помогает обучающимся увидеть потенциальный интерес к их идеям.

Слово педагога: Отлично! Таким образом, мы уже нашли первых покупателей для будущих бизнес-проектов. Но, как вы понимаете, разработать хорошую идею — это только часть успеха. На этапе поиска идей предприниматели нередко сталкиваются с распространёнными ошибками. Как вы думаете, какие это могут быть ошибки?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Вы правы. Давайте разберём основные ошибки, с которыми предприниматели могут столкнуться на этом этапе:

Идея «не по размеру» — иногда начинающие предприниматели сразу стремятся к масштабным проектам, вместо того чтобы начать с понятной и выполнимой модели. Лучше на старте сосредоточиться на чём-то небольшом, чем мечтать о компании уровня «Газпрома».

Идея уже реализована — бывает, что человек придумывает бизнес, но в его районе или городе уже есть несколько таких компаний. Это создаёт высокую конкуренцию и может помешать успешному развитию бизнеса.

Идея не востребована — иногда придумывают продукт или услугу, в которой нет особой потребности, и тогда бизнес не сможет привлечь покупателей.

Идея вам не подходит — даже если идея кажется перспективной, если у вас нет компетенций в этой области или она вам не нравится, развивать её будет сложно. Понимание этих ошибок поможет вам избегать их в будущем и лучше оценивать свои идеи перед запуском.

Следующий важный этап — это разработка бизнес-модели. Чтобы описать бизнес-модель, мы будем использовать матрицу Остервальдера. Это удобный инструмент, который состоит из девяти блоков, каждый из которых помогает проработать ключевые аспекты бизнеса.

Сейчас я раздам вам таблицы, и вы попробуете заполнить их по своей идее. Перенесите их в свои тетради, оставив правую колонку пустой — именно в эту колонку вы будете вписывать информацию. Сами вопросы из таблицы нужны вам только для подсказки. Работайте вместе, но если вы не успеете завершить работу на занятии, то при желании каждый из вас может продолжить работать дома самостоятельно.

Педагог раздаёт материалы и даёт обучающимся некоторое время на заполнение (на усмотрение педагога). По истечении времени к доске выходят представители каждой команды и презентуют ту часть задания, которую успели выполнить. Должно быть три обсуждения, каждое из которых длится одну минуту.

Треки для предпринимателей в нашей стране

Слово педагога: Итак, теперь, когда у вас есть оформленная бизнес-идея, возможно, кто-то из вас захочет её реализовать. Как вы думаете, что необходимо сделать перед запуском своего бизнеса?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: (если обучающиеся правильно назвали ответ) Молодцы, верно! Конечно, для ведения предпринимательской деятельности необходимо её узаконить.

(Если такого варианта не прозвучало) Все ваши варианты верны, но сперва свою деятельность нужно зарегистрировать.

Есть несколько юридических форм для регистрации бизнеса:

Индивидуальный предприниматель (ИП);

Самозанятость;

Юридическое лицо или организация.

Педагог показывает слайд с вариантами форм.

Слово педагога: Разница между ИП и самозанятым заключается в наличии сотрудников и годовом лимите дохода. Например, самозанятый не может нанимать сотрудников и может зарабатывать не более 2 400 000 рублей в год. Ещё одно отличие — самозанятые освобождены от сдачи отчётности и не обязаны использовать онлайн-кассу.

Заключительная часть

Анонс от проекта Знание.Игра

Слово педагога: Дорогие ребята! Если вы принимаете участие в интеллектуальном чемпионате курса «Россия — мои горизонты» и прокачиваете свои знания вместе с проектом Знание.Игра Российского общества «Знание», то напоминаю вам, что игра проходит в три этапа: 12 октября и 16 ноября прошли первые два этапа, а к третьему можно будет подключиться 21 декабря.

Чтобы обучающиеся смогли принимать участие в игре, педагог должен был стать их координатором, зарегистрироваться на платформе и прислать всем ссылку на участие.

Все подробности можно найти в личном кабинете в Профиграде <https://bvbinfo.ru/lk-student/dashboard>.

Подведение итогов. Рефлексия

Слово педагога: Друзья, вы отлично поработали! Хотелось бы добавить, что предпринимательство в России имеет значительный потенциал для развития, особенно в условиях современных экономических изменений. Давайте вспомним, что мы с вами сегодня изучили и что, по вашему мнению, было самым важным на этом занятии лично для вас?

Педагог демонстрирует слайд с вопросами.

Слово педагога: А теперь давайте зафиксируем важные моменты в тетрадях.

Оцените по десятибалльной шкале:

Насколько мне интересны эти направления обучения?

Готов ли я приложить усилия и подготовиться к сдаче необходимых ЕГЭ?

Насколько я могу реализоваться в этих отраслях, обучаясь в текущем профиле?

Педагог даёт обучающимся минуту времени для записи.

Итоговое слово педагога

Слово педагога: Предпринимательство в России — это динамичная сфера, полная возможностей для тех, кто хочет развивать свои идеи. Чтобы вам было легче определиться с профессией, рекомендую использовать сервис для предпринимателей — «Конструкториум» (*QR-код — на доске*), где можно узнать, как начать своё дело, избежать ошибок, найти финансирование, а также воспользоваться искусственным интеллектом для генерации бизнес-идей. А в январе и феврале вам будут доступны диагностики по аналитическим способностям и креативному мышлению.

Помните: ваше будущее начинается с тех шагов, которые вы делаете уже сегодня. Развивайте креативность, лидерство и используйте доступные ресурсы. Спасибо за активное участие, до встречи на новых занятиях!

Разминка. Анкета

«Предпринимательские качества»



Личные качества предпринимателя	Да	Нет
Ответственность. Владельцам бизнеса необходимо уметь нести ответственность за принимаемые решения.		
Креативность. Предприниматели могут придумывать новые продукты и услуги, нестандартно мыслить и находить решение там, где его не стали бы искать другие люди.		
Преданность делу. Если у вас не горят глаза при мысли о том, чем вы занимаетесь, вам будет тяжело зажечь своей идеей других людей. Занятие бизнесом — дело, связанное с массой сложностей, и единственное, что не даст вам опустить руки и забыть о конечной цели — это ваше большое желание. Умение быть преданным своему делу — важное качество предпринимателя.		
Мотивация. Вы достигнете успеха, если хотите реализовать свою уникальную идею, которая принесёт вам финансовую и моральную независимость.		
Рискованность. Даже чтобы начать планировать создание собственного бизнеса, вам уже следует быть чуточку авантюристом. Если вы не готовы рисковать, многие возможности для роста и развития вашего предприятия пройдут мимо вас. Но не путайте смелость с безрассудством. Владелец предприятия должен уметь просчитывать все риски.		
Находчивость. Как правило, ничто в жизни не происходит точно по плану. Поэтому умение быстро реагировать и принимать решения в непредвиденных ситуациях жизненно важно для ведения бизнеса.		
Честность. Умение быть честным со своими клиентами, партнёрами, сотрудниками является важным качеством предпринимателя.		
Самоотдача. Вы должны быть готовы отдавать большую часть своего времени и усилий на ежедневные обязанности в рамках своего дела.		
Гибкость. После того, как вы уже всё обсудили и подготовили, вам придётся критически взглянуть на проделанную работу и проявить здоровый прагматизм. Приверженность начальному плану, не соответствующему текущей ситуации, вряд ли пойдёт на пользу вашему бизнесу. В общении с клиентами, подрядчиками, потенциальными партнёрами и т. д. гибкость ценится гораздо больше, чем упрямство и желание доказать свою правоту. Иными словами, гибкость — это умение реагировать на внешние факторы.		
Общительность. Когда вы будете заниматься своим бизнесом, вам придётся встречаться с огромным количеством людей, и, конечно, лучше, чтобы они считали вас профессионалом и человеком, который легко идет на контакт.		

Разминка. Анкета

«Предпринимательские качества»



Личные качества предпринимателя	Да	Нет
Ответственность. Владельцам бизнеса необходимо уметь нести ответственность за принимаемые решения.		
Креативность. Предприниматели могут придумывать новые продукты и услуги, нестандартно мыслить и находить решение там, где его не стали бы искать другие люди.		
Преданность делу. Если у вас не горят глаза при мысли о том, чем вы занимаетесь, вам будет тяжело зажечь своей идеей других людей. Занятие бизнесом — дело, связанное с массой сложностей, и единственное, что не даст вам опустить руки и забыть о конечной цели — это ваше большое желание. Умение быть преданным своему делу — важное качество предпринимателя.		
Мотивация. Вы достигнете успеха, если хотите реализовать свою уникальную идею, которая принесёт вам финансовую и моральную независимость.		
Рискованность. Даже чтобы начать планировать создание собственного бизнеса, вам уже следует быть чуточку авантюристом. Если вы не готовы рисковать, многие возможности для роста и развития вашего предприятия пройдут мимо вас. Но не путайте смелость с безрассудством. Владелец предприятия должен уметь просчитывать все риски.		
Находчивость. Как правило, ничто в жизни не происходит точно по плану. Поэтому умение быстро реагировать и принимать решения в непредвиденных ситуациях жизненно важно для ведения бизнеса.		
Честность. Умение быть честным со своими клиентами, партнёрами, сотрудниками является важным качеством предпринимателя.		
Самоотдача. Вы должны быть готовы отдавать большую часть своего времени и усилий на ежедневные обязанности в рамках своего дела.		
Гибкость. После того, как вы уже всё обсудили и подготовили, вам придётся критически взглянуть на проделанную работу и проявить здоровый прагматизм. Приверженность начальному плану, не соответствующему текущей ситуации, вряд ли пойдёт на пользу вашему бизнесу. В общении с клиентами, подрядчиками, потенциальными партнёрами и т. д. гибкость ценится гораздо больше, чем упрямство и желание доказать свою правоту. Иными словами, гибкость — это умение реагировать на внешние факторы.		
Общительность. Когда вы будете заниматься своим бизнесом, вам придётся встречаться с огромным количеством людей, и, конечно, лучше, чтобы они считали вас профессионалом и человеком, который легко идет на контакт.		



Бизнес-идея:

критерии поиска



Есть
необходимые
навыки



Дело
вызывает
интерес



Может
приносить
доход



Критерии успешной бизнес-идеи

- 1 Идея вам нравится.
- 2 У вас есть компетенции в этой сфере.
- 3 Идея может приносить доход.



Источники для поиска бизнес-идей

- 1 Дефицит — чего-то не хватает.
- 2 Боль потребителя — услугу сложно получить.
- 3 Изменения в жизни общества.
- 4 Доступ к ресурсам — у вас есть нужные ресурсы.



Профессии

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ

Инвестор

Брокер франшиз*

Ментор для стартапов

Юрист в области предпринимательства

Интернет-предприниматель

Бизнес-информатик

* **Франшиза** — это когда одна компания даёт другой разрешение использовать её название, идеи и систему работы за деньги.



Предпринимательство

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ

1

Создание рабочих мест

Предприниматели открывают новые компании, что помогает людям находить работу и зарабатывать деньги.

2

Новые идеи и технологии

Они придумывают интересные вещи и услуги, которые делают жизнь лучше и помогают развиваться миру.

3

Рост экономики

Предприниматели вкладывают деньги в свои дела, благодаря чему экономика страны становится сильнее.

4

Конкуренция на рынке

Благодаря предпринимателям появляется много разных компаний, что заставляет их делать товары качественнее и дешевле для покупателей.

5

Помощь обществу

Многие предприниматели занимаются проектами, которые решают важные проблемы людей вокруг нас.

6

Создание рабочих мест

Разнообразие бизнесов делает экономику более устойчивой к трудным временам из-за наличия множества источников дохода.

7

Личностное развитие детей и подростков

Предпринимательство вдохновляет молодёжь учиться новому, проявлять инициативу и стремиться к своим мечтам.



Критерии успешной бизнес-идеи

- 1 Идея вам нравится.
- 2 У вас есть компетенции в этой сфере.
- 3 Идея может приносить доход.



Источники для поиска бизнес-идей

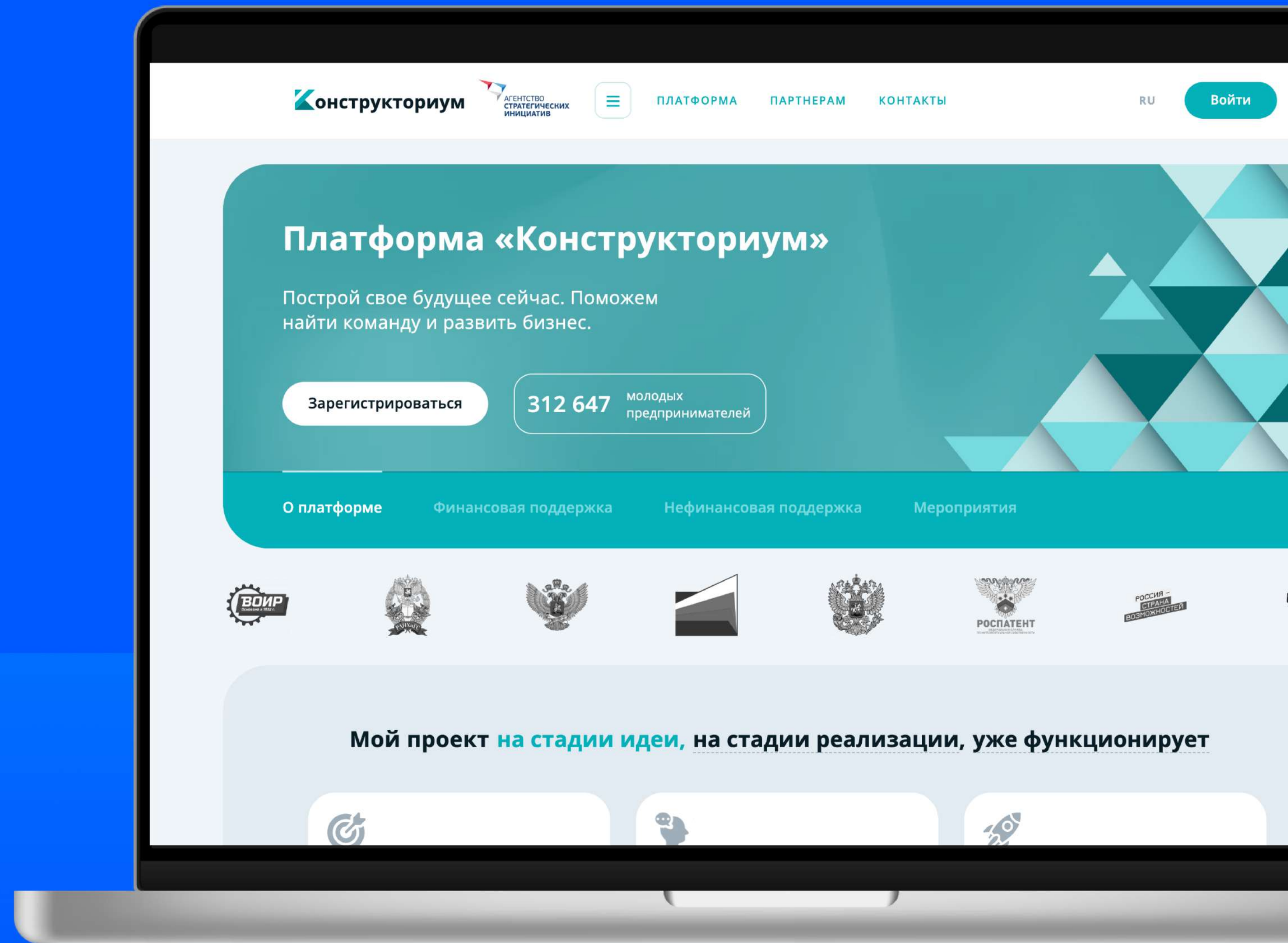
- 1 Дефицит — чего-то не хватает.
- 2 Боль потребителя — услугу сложно получить.
- 3 Изменения в жизни общества.
- 4 Доступ к ресурсам — у вас есть нужные ресурсы.



РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ



constructorium.ru

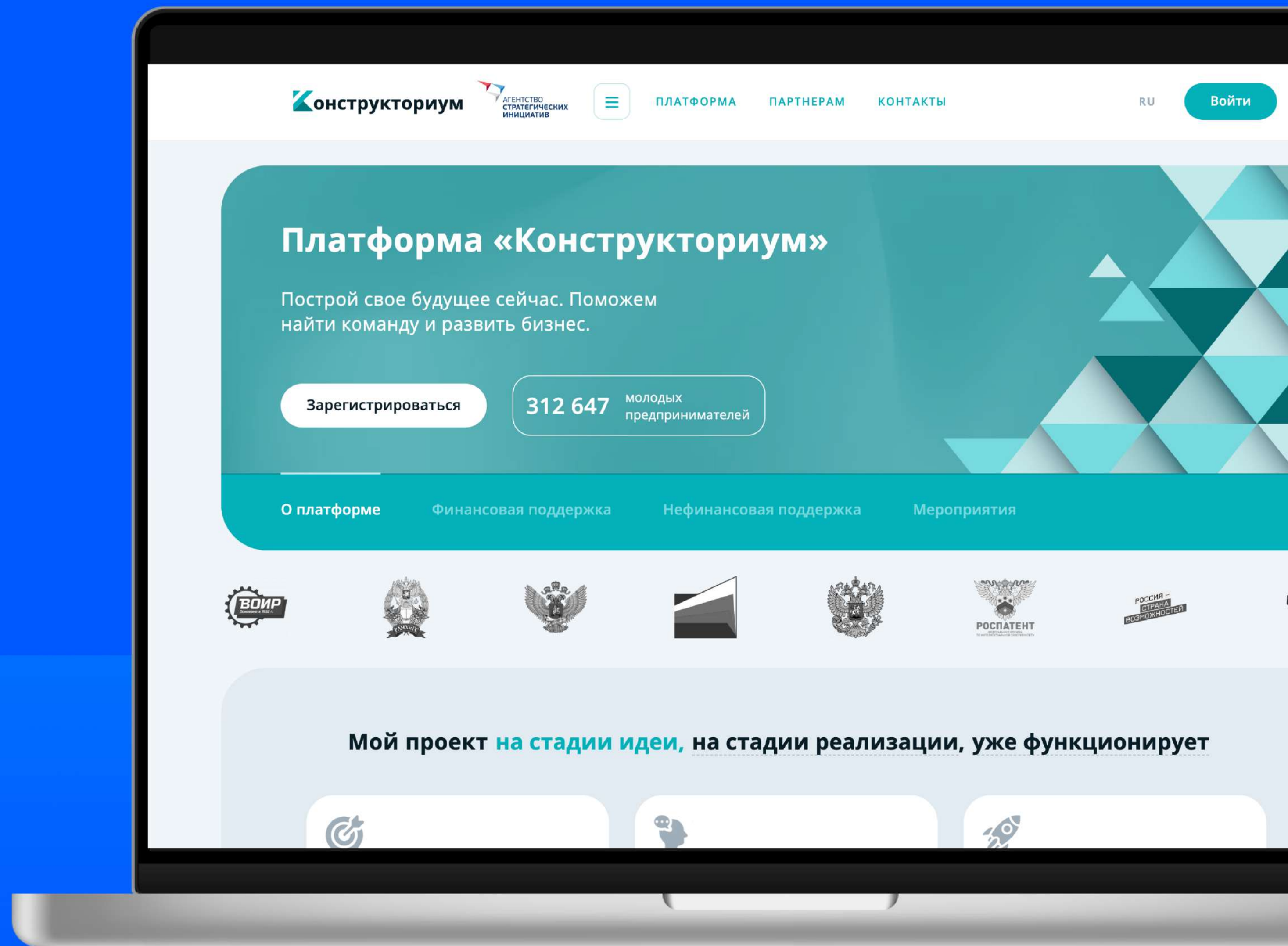




РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ



constructorium.ru

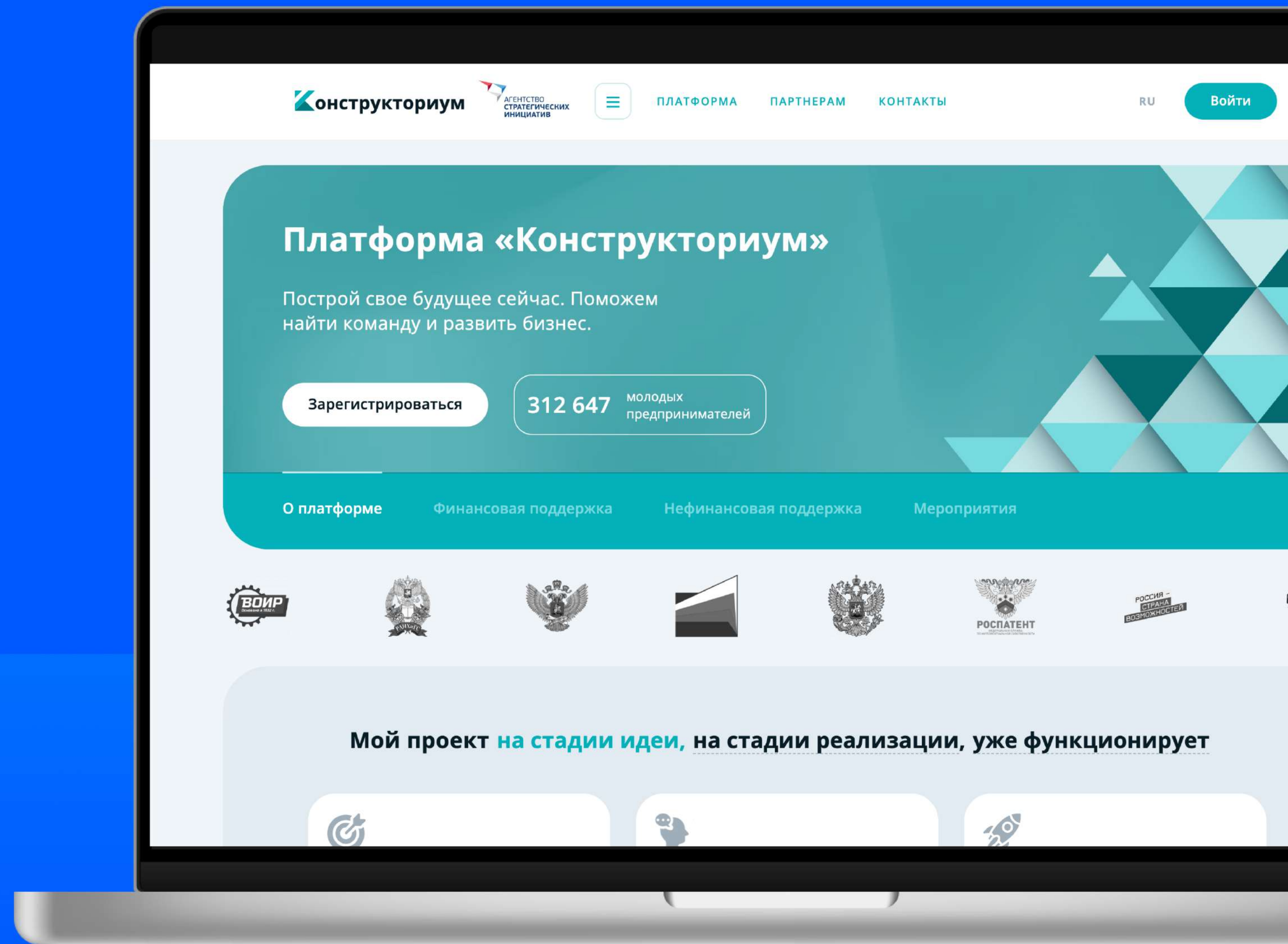




РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ



constructorium.ru





Оцените по десятибалльной шкале:

1

Насколько мне интересны эти направления обучения?

2

Готов(а) ли я приложить усилия и подготовиться к сдаче необходимых ЕГЭ?

3

Насколько я могу реализоваться в этих отраслях, обучаясь в текущем профиле?

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ

**Россия
деловая:**

предпринимательство





Предпринимательство

– это **деятельность**, при которой человек создаёт и продвигает идеи, товары или услуги, чтобы зарабатывать деньги.



Предприниматель

– **человек**, который организует эту деятельность, создавая компании и рабочие места, чтобы сделать жизнь людей комфортнее.

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ

**Россия
деловая:**

предпринимательство





Предпринимательство

– это **деятельность**, при которой человек создаёт и продвигает идеи, товары или услуги, чтобы зарабатывать деньги.



Предприниматель

– **человек**, который организует эту деятельность, создавая компании и рабочие места, чтобы сделать жизнь людей комфортнее.



Направления

Финансы и экономика

Маркетинг и продажи

Производство и операции

Информационные технологии

Социальные
и экологические аспекты

Профессии

Специалист по социальной ответственности бизнеса

Бухгалтер

Инвестиционный аналитик

Производственный менеджер

IT-специалист

Эколог

Менеджер маркетинговых площадок

SMM-менеджер

Логист

Специалист по кибербезопасности



Направления

Финансы и экономика

Маркетинг и продажи

Производство и операции

Информационные технологии

Социальные
и экологические аспекты

Профессии

Бухгалтер

Инвестиционный аналитик

SMM-менеджер

Менеджер маркетинговых площадок

Производственный менеджер

Логист

IT-специалист

Специалист по кибербезопасности

Эколог

Специалист по социальной
ответственности бизнеса



Карта Деловой среды

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ



Предпринимательская
деятельность



Деловая среда



Финансы
и экономика



Юриспруденция



Государственная
служба



Предпринимательство

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ

1

Создание рабочих мест

Предприниматели открывают новые компании, что помогает людям находить работу и зарабатывать деньги.

2

Новые идеи и технологии

Они придумывают интересные вещи и услуги, которые делают жизнь лучше и помогают развиваться миру.

3

Рост экономики

Предприниматели вкладывают деньги в свои дела, благодаря чему экономика страны становится сильнее.

4

Конкуренция на рынке

Благодаря предпринимателям появляется много разных компаний, что заставляет их делать товары качественнее и дешевле для покупателей.

5

Помощь обществу

Многие предприниматели занимаются проектами, которые решают важные проблемы людей вокруг нас.

6

Создание рабочих мест

Разнообразие бизнесов делает экономику более устойчивой к трудным временам из-за наличия множества источников дохода.

7

Личностное развитие детей и подростков

Предпринимательство вдохновляет молодёжь учиться новому, проявлять инициативу и стремиться к своим мечтам.



Формы предпринимательства и типы бизнеса

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ



Формы предпринимательства

- **Индивидуальные предприниматели (ИП):** ведут бизнес самостоятельно.
Пример: владелец небольшого магазина.
- **Самозанятые:** работают сами на себя без сотрудников.
Пример: репетитор, фотограф.
- **Юридические лица:** организации с сотрудниками.
Пример: завод, IT-компания.



Типы бизнеса

- **Традиционный бизнес:** строится по устоявшимся моделям.
Пример: кафе, завод.
- **Инновационный бизнес (стартап):** создаёт новые технологии или модели.
Пример: приложения, устройства.