

г.Черкесск

**Муниципальное казённое общеобразовательное учреждение  
"Средняя общеобразовательная школа № 4" г.Черкесска**



Утверждаю

Директор

МКОУ «СОШ №4» г. Черкесска

М.М.Долаева

05.12.2024г.

Скаченный материал урока «Россия мои горизонты для 10-11 классов на тему:

**Тема 13. Отраслевое занятие «Россия деловая:  
предпринимательство»**

**05.12.2024г.**

г.Черкесск

# Россия деловая: предпринимательство

## 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: традиционные и инновационные 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. Если вы не успеете завершить работу на занятии, то при желании можете продолжить дома.

*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 10-балльной 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!