



МИНИСТЕРСТВО
ПРОСВЕЩЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ



ИНСТИТУТ ИЗУЧЕНИЯ
ДЕТСТВА, СЕМЬИ
И ВОСПИТАНИЯ



Сценарий занятия | 10-11 классы

КАК СОЗДАВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?



КОЛЛЕКТИВИЗМ

СОЗИДАТЕЛЬНЫЙ ТРУД

РАЗГОВОРЫ
О ВАЖНОМ



СЦЕНАРИЙ

занятия «РАЗГОВОРЫ О ВАЖНОМ»

для обучающихся 10-11 классов

Занятие 20

Как создавать свой бизнес?

Дата занятия: 26 января 2026 года.

Цели занятия: формирование и развитие представлений обучающихся о предпринимательстве как возможности реализовать свою мечту и принести реальную пользу обществу; осмысление роли предпринимательства в отечественной экономике; развитие навыков предпринимательской деятельности, командной работы и создания новых и востребованных продуктов.

Формирующиеся ценности: коллектизм, созидательный труд.

Основные смыслы

- Бизнес — ответственный выбор человека, возможность реализовать свою мечту и содействовать улучшению жизни людей.
- Предпринимательская деятельность — это не только личный успех, но и результат работы команды.
- Государство активно поддерживает предпринимательство, стимулируя экономическое развитие и социальную активность различными вспомогательными мерами.

Продолжительность занятия: 30 минут.

Рекомендуемая форма занятия: познавательная беседа. Занятие включает просмотр видеоматериалов и выполнение интерактивного и практического заданий.



Этапы занятия

Мотивационно-целевой этап: просмотр видеоролика-анонса и интервью спикера, беседа.

Основной этап: беседа, просмотр видеоролика, выполнение практического задания.

Заключительный этап: беседа, выполнение интерактивного задания.

Мотивационно-целевой этап

Учитель: Ребята! Сегодняшнее занятие я хочу начать с важной новости. У вас есть возможность отправиться в Международный детский центр «Артек» на смену, в рамках которой впервые пройдет дополнительная общеразвивающая программа проекта «Разговоры о важном».

Смена пройдет с 10 (11) апреля по 30 апреля (1 мая). Обратите внимание, что участникам программы до конца смены не должно исполниться 18 лет.

Чтобы попасть на эту программу, нужно пройти конкурсный отбор, который стартует уже сегодня, **26 января**. Для этого вам нужно вместе с родителями (законными представителями) **до 15 февраля** заполнить заявку на сайте, записать видеовизитку и выполнить творческое задание.

Все подробности, сроки и условия участия вы можете узнать на официальном сайте конкурса.

**Комментарий для учителя: слайд с информацией о смене в «Артеке» дан в конце презентации.*

Учитель организует **просмотр видеоролика-анонса с Дианой Енакаевой**.



Учитель: Сегодня мы будем говорить о бизнесе, но не как о способе заработка, а как о силе, которая может преобразовывать и улучшать реальность, в которой мы существуем.

Это способ вложить в мир свои идеи, свою энергию, свое видение. Создать не просто продукт, а решение. Не просто услугу, а пользу.

Вопросы для обсуждения:

- Как бизнес способен изменить реальность? В чем заключается связь бизнеса с мечтой?
- Какое направление в бизнесе вы бы выбрали?

Ответы обучающихся.

Учитель: Бизнес — еще и форма реализации самой серьезной ответственности. Ответственности перед собой, потому что вы отвечаете за то, чтобы ваше дело было честным, перед вашими же ценностями, и ответственности перед обществом, потому что, создавая бизнес, вы влияете на жизни людей: даете им работу, решаете их проблемы, формируете среду, в которой все мы живем.

Поднимите руку, если у вас есть идея, как можно улучшить что-то в нашей школе, дворе или городе. Пусть даже самая смешная или фантастическая на первый взгляд.

Ответы обучающихся.

Учитель: Сейчас мы услышали несколько проблем. А ведь именно с этого — с видения проблемы или потребности — и начинается путь любого настоящего, значимого бизнеса. Ключевым будет вопрос: «Как я могу это исправить? Чем могу



помочь?» Сегоднѧ мы пройдем по этому пути — от идеи до проекта. И главным нашим гидом будут три простых, но фундаментальных принципа: любовь к своему делу, польза для людей и личная ответственность (презентация к занятию, слайд 2).

Основной этап

Учитель организует **просмотр видеоролика-интервью с председателем «Деловой России», председателем Общественного совета при Минэкономразвития России, основателем группы компаний «Р-Фарм» Алексеем Евгеньевичем Репиком.**

Учитель: Часто, когда мы слышим слово «бизнес», мы представляем себе только верхушку айсберга: прибыль, логотипы, офисы, деньги. Но что скрывает невидимая часть?

Ответы обучающихся.

(Над водой: деньги, успех, известность. Под водой: любовь к своему делу, решение насущных проблем, ежедневный труд, сомнения, ответственность перед людьми, которые поверили в тебя).

Учитель: Как вы думаете, почему многие новые проекты терпят неудачу в первые годы?

Ответы обучающихся.

Учитель: Часто это происходит именно потому, что создатели гнались только за «верхушкой» айсберга, не построив его мощную подводную часть — фундамент из смыслов.

Первый и самый главный вопрос, на который нужно ответить, задумываясь о своем деле: а зачем оно вообще нужно? В чем его смысл? (*Презентация к занятию, слайд 3*)

Для многих предпринимателей их бизнес — это реализация конкретной мечты. Это превращение своего таланта, хобби, глубокого интереса в дело жизни. Представьте певицу, которая открывает свою студию звукозаписи. Или спортсмена, который создает сеть спортивных клубов для детей. Что они реализуют в первую очередь?

Ответы обучающихся.

Учитель: Герои приведенных примеров реализуют себя, свою страсть, свое понимание прекрасного, свое желание делиться тем, что у них хорошо получается. Можете ли вы назвать пример (из жизни, кино, истории), где бизнес стал для человека способом самовыражения, а не просто работой?

Ответы обучающихся.

Учитель: Если твоё дело нужно только тебе — это хобби. Бизнес начинается там, где твоё «хочу» встречается с «нужно» других людей. Это социальный смысл (*презентация к занятию, слайд 4*). Как же бизнес приносит пользу?

Ответы обучающихся. (Возможные варианты ответов: создает нужные товары и услуги; решает конкретные проблемы людей; улучшает среду вокруг)



Учитель: Бизнес — это ответ на запрос общества. Успешный бизнесмен — тот, кто лучше других слышит этот запрос и предлагает свое решение. Таким образом, второй смысл — внешний, социальный. Как бизнесмен может развить в себе способность внимательно слышать и видеть потребности людей? Что ему для этого нужно?

Ответы обучающихся.

Учитель: Пример служения бизнеса на благо Отечества ярко демонстрирует предприниматель Вячеслав Варяников. С начала СВО он объединил десятки бизнесменов для масштабной гуманитарной миссии, организовав сбор помощи жителям освобожденных территорий и военнослужащим. Это живое доказательство того, что настоящий предприниматель — созидатель, чей успех измеряется не только финансовыми показателями, но и реальным вкладом в будущее своей страны (презентация к занятию, слайд 5).

Вопросы для обсуждения:

- Почему примеры таких людей вдохновляют?
- Как бизнес может стать служением своему Отечеству?

Ответы обучающихся.

Учитель: На уровне города, региона или страны бизнес становится тем самым «двигателем», который толкает вперед всю экономику. Как это работает? Давайте построим цепочку (презентация к занятию, слайд 6)¹.

¹ Методический комментарий к слайду презентации: НАЛОГИ. Каждый легальный бизнес платит налоги. → Эти деньги идут в бюджет. → Бюджет финансирует развитие инфраструктуры (дороги, больницы, школы), социальные программы (помощь семьям, пенсии) и государственные проекты (наука, оборона, культура). То есть предприниматель,



Учитель: Идеальный, устойчивый, по-настоящему важный бизнес — это тот, в котором пересекаются все три смысла.

Как же эту мечту, эту идею воплотить в реальный проект?

Ответы обучающихся.

Учитель: Здесь также есть последовательность вполне логичных шагов (презентация к занятию, слайд 7).

Для начала легального бизнеса в России создана одна из самых простых в мире систем налогообложения (презентация к занятию, слайд 8).

Например, если вы производите товар или услугу самостоятельно (допустим, печете торты на заказ на дому сами и ваш доход не превышает 2,4 млн в год, у вас нет сотрудников), то вы можете встать на учет в качестве самозанятого. Сделать вы это можете с 14 лет, но понадобится письменное согласие родителей. Встать на учет можно с помощью, к примеру, приложения «Мой налог», приложения банков или через «Госуслуги». В таком случае вы будете платить налог на профессиональный доход, ставка которого составляет 4%, если доход получен от физического лица, и 6%, если от юридического лица.

Учитель: Сегодня начинающий предприниматель в России не остается один на один с трудностями. Вокруг вас уже существует целая экосистема поддержки: государственной, образовательной, общественной (презентация к занятию, слайд

платя налоги, напрямую вкладывается в общее благо. РАБОЧИЕ МЕСТА. Бизнес создает рабочие места. → У людей появляется стабильный доход. → Растет благосостояние семей, они могут больше тратить, учиться, путешествовать. → Это, в свою очередь, создает спрос для других бизнесов. Запускается позитивный экономический цикл. РАЗВИТИЕ И СУВЕРЕНИТЕТ. Импортозамещение: когда отечественный бизнес создает продукт, который раньше завозили из-за рубежа (будь то сыр, программное обеспечение или станки), он делает экономику страны более независимой и устойчивой. Инновации: бизнес, особенно технологический,двигает вперед науку и разработки. Он внедряет новые технологии, повышает производительность, создает продукты будущего. Это конкурентное преимущество страны на мировой арене.

9). Государственная поддержка — не кредит, а инвестиция в вашу идею.

Вопросы для обсуждения:

- Как вы считаете, получая поддержку (грант, льготу), что предприниматель «возвращает» государству и обществу, кроме налогов?
- Можно ли сказать, что честный предприниматель, развивающий свое дело в родном городе и заботящийся о его жителях, — это пример современного патриотизма? Почему?

Ответы обучающихся.

Учитель организует **выполнение практического задания «Наш бизнес-проект»**. Обучающиеся делятся на группы и в течение 5 минут разрабатывают концепцию для своего стартапа (приложение).

Заключительный этап

Учитель: Сегодня мы увидели, что создание бизнес-идей — структурированный процесс. Важно начинать не с «хочу быть лучшим», а с решения проблем и удовлетворения запросов других людей. Самые устойчивые проекты сочетают в себе экономическую модель, любовь к делу и социальную пользу (презентация к занятию, слайд 10). Примеры из прошлого нашей страны также могут вдохновить будущих предпринимателей на создание своих смелых уникальных продуктов.

К просмотру предлагается видеофрагмент передачи «БесогонТВ».



Учитель: Государство готово стать вашим партнером на этом пути, предлагая простые и честные инструменты для старта. Самое главное — сделать первый шаг от идеи к действию, потому что именно так и начинаются большие дела, меняющие мир к лучшему.

Учитель организует **выполнение интерактивного задания «Викторина».**

Постразговор

Уважаемые коллеги!

Предлагаем вам и обучающимся поучаствовать во Всероссийской акции «Открывая новое» (презентация к занятию, слайд 11).



Что почитать

- Андрусов А. «Твой первый бизнес»
- Богдашевский А. «Основы финансовой грамотности. Краткий курс»
- Филатова И. «Семейные финансы — это просто»

Что посмотреть

- Фильм Движения Первых «Как создавать свой бизнес»

- Общество «Знание»: «Финансовые лайфхаки для жизни и бизнеса»:
<https://znanierussia.ru/library/video/finansovye-lajvhaki-dlya-zhizni-i-biznesa-5487?from=cinema>
- Общество «Знание»: «Границы смыслов. Марина Плигина. Предпринимательство»:
<https://znanierussia.ru/library/video/grani-smyslov-marina-pligina-predprinimatelstvo-5204?from=cinema>

Проектная и внеурочная деятельность, внеклассные мероприятия

- Всероссийская акция «Открывая новое»: обучающиеся организуют «Ярмарку волонтеров (мини-предпринимателей)». Для этого предлагается провести беседу о том, как можно улучшить жизнь каждого участника и своего коллектива в целом, придумать идеи и сформировать команды по интересам (или по коллективам класса) для проведения ярмарки. В процессе проведения ярмарки участники делают фото и снимают видео, которые публикуют на личных страницах в социальной сети «ВКонтакте» не позднее 1 февраля 2026 года. Пост должен сопровождаться официальными хештегами #ОткрываяНовое, #ДвижениеПервых, #НавигаторыДетства, #Росдетцентр.
- Заседание дискуссионного клуба «ИИ в бизнесе»: за и против.



Приложение

Практическое задание «Наш бизнес-проект»

Обучающиеся готовят концепцию собственного бизнеса, которую надо представить перед потенциальными потребителями или инвесторами. Следует рассказать, какова основная идея, как будут привлекаться средства и осуществляться поиск аудитории.

Таким образом, обучающиеся на практике знакомятся с ключевыми этапами создания бизнес-идеи: от выявления проблемы до формулировки ценностного предложения и социального эффекта и тезисов об ответственности предпринимателя. У обучающихся формируется понимание того, что бизнес — система, а не просто идея.

Ход выполнения задания

Обучающиеся разбиваются на 5 команд, которые должны подготовить идею стартапа за 5 минут, заполнив рабочий лист. Сфера распределяется учителем или при помощи жеребьевки.

1. **Технологии, digital-сфера, блогинг:** образовательное приложение, сервис для безопасного интернета, платформа для школьных проектов.
2. **Экология и устойчивое развитие:** переработка вторсырья в школе, сервис по прокату вещей (например, книг, спортивного инвентаря), экологичные школьные принадлежности.
3. **Образование и досуг:** организация городских квестов для школьников, онлайн-курсы по навыкам (фото, видео, программирование) от старшеклассников для обучающихся младших классов, клуб настольных игр.



4. **Социальные услуги:** сервис помощи по хозяйству для пожилых людей в микрорайоне, платформа взаимопомощи для подростков (тьюторство), организация инклюзивных мероприятий.

5. **Сфера услуг:** локальный фудкорт / кофе с авторской выпечкой от школьников, мастерская по ремонту и кастомизации гаджетов, сервис по оформлению школьных пространств.

Рабочий лист

1. **Сфера:** _____
2. **Проблема:** кто и с какой проблемой сталкивается?
(Например: «Школьники не могут найти качественные и недорогие видеоуроки по подготовке к ЕГЭ по физике»).
3. **Решение** (продукт/услуга): что конкретно мы предлагаем? (Например: «Онлайн-платформа с короткими интерактивными видео от лучших студентов технических вузов»).
4. **Целевая аудитория:** кто наш главный клиент? (Например: «Обучающиеся 10-11 классов, готовящиеся к ЕГЭ самостоятельно»).
5. **Главное преимущество** (уникальное торговое предложение): чем мы лучше других? (Например: «Объясняем сложное простыми словами от тех, кто сам недавно сдал экзамен; цена в 3 раза ниже, чем у репетитора»).
6. **Каналы продвижения:** как мы расскажем о себе клиентам? (Например: «Таргетированная реклама в соцсетях, сотрудничество со школьными пабликами, бесплатные вебинары»).
7. **Источники дохода:** как мы будем зарабатывать? (Например: «Подписка на месяц/год, продажа отдельных модулей, партнерство с онлайн-школами»).
8. **Социальный эффект:** какую пользу, кроме прибыли, приносит наш проект обществу/городу/стране? (Например: «Делаем качественное образование доступнее, помогаем снизить стресс перед экзаменами, даем подработку талантливым студентам»).
9. На выступление дается **по 2 минуты** на команду.



10. Выступление строится по шаблону: «Мы решаем проблему _____ с помощью _____. Наша аудитория — это _____. Мы будем зарабатывать на _____. Главная наша ценность в _____.»

Возможные критерии оценки проекта

Связность: идея логично развивается от проблемы к решению и модели дохода.

Реалистичность: предложение учитывает возможности и ресурсы обучающихся средней школы (не требует миллионов стартовых инвестиций).

Креативность и востребованность: идея актуальна для выбранной сферы и целевой аудитории.

Социальная ответственность: в проекте заложен положительный эффект для общества.

Примечание: это задание является симуляцией реального процесса, оно динамичное, ограничено по времени и фокусируется на самом главном — мышлении предпринимателя, а не на составлении сложного бизнес-плана.

После выступления учитель задает один уточняющий вопрос от лица «инвестора» или «потребителя». Например:

- «Как вы будете привлекать своих первых 100 клиентов?»
- «Что сделает ваш продукт особенным на фоне конкурентов?»
- «Как вы сможете развить свой бизнес до больших масштабов?»

После выступлений учитель вместе обучающимися выбирает лучший проект.