



ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ
ПРОФИЛЬНОГО
ОБУЧЕНИЯ



НАВИГАТОР конференции «Наука для жизни», направление «Шаг в бизнес»

Методическое пособие

Под редакцией Г. А. Кошимбетовой

**А. А. Кокшарова, И. В. Бахарев, Т. И. Бронникова, Н. В. Гришукова,
К. Е. Храмшина**

Навигатор конференции «Наука для жизни», направление «Шаг в бизнес» : методическое пособие / А. А. Кокшарова, И. В. Бахарев, Т. И. Бронникова, Н. В. Гришукова, К. Е. Храмшина. — Москва : ИРПО ГАОУ ВО МГПУ, 2025 — 40 с.

В методическом пособии «Навигатор конференции "Наука для жизни", направление "Шаг в бизнес"» рассмотрены ключевые этапы подготовки к открытой городской научно-практической конференции «Наука для жизни» по направлению «Шаг в бизнес». Данное пособие предназначено для преподавателей и учителей, ведущих проектно-исследовательскую деятельность в рамках проекта «Предпринимательский класс в московской школе». В пособии представлены основные требования к обязательным материалам конференции, критерии оценивания проектов, а также полезные советы и рекомендации по разработке бизнес-проекта и подготовке к устному выступлению на заключительном этапе конференции.

Институт развития профильного обучения ГАОУ ВО МГПУ

Оглавление

О конференции	4
Секции направления «Шаг в бизнес» в 2025/2026 учебном году	8
Обязательные материалы, представляемые на конференции обучающимися	11
Критерии оценивания проектов «Шаг в бизнес» на отборочном этапе	17
Обязательные материалы, представляемые на конференции педагогами.....	20
Подача заявок на сайте конференции.....	26
Типичные ошибки участников	28
Защита проекта на заключительном этапе конференции	31
Критерии оценивания выступления участников на заключительном этапе	33
Итоги конференции.....	34
Необходимые шаблоны и материалы	35
Рекомендации по проведению проектной и исследовательской деятельности. Проект тематического планирования.....	36

О конференции

Конференция «Наука для жизни» проводится ежегодно в Москве с 2017 года с целью представления обучающимися 7–11-х классов умений в области разработки проектов и исследований, в том числе гуманитарной направленности; обобщения, систематизации и распространения педагогами эффективного опыта работы образовательных организаций.

Конференция проводится по четырем направлениям, включая «Шаг в бизнес», который существует в качестве самостоятельного направления с 2023 года.

Открытая городская научно-практическая конференция «Наука для жизни» входит в перечень олимпиад и иных интеллектуальных и (или) творческих конкурсов, мероприятий, направленных на развитие интеллектуальных и творческих способностей, способностей к занятиям физической культурой и спортом, интереса к научной (научно-исследовательской), инженерно-технической, изобретательской, творческой, физкультурно-спортивной деятельности, а также на пропаганду научных знаний, творческих и спортивных достижений на 2025/2026 учебный год, утвержденный приказом Министерства просвещения РФ.

Указанный перечень формируется в соответствии с п. 4 Правил выявления детей, проявивших выдающиеся способности, сопровождения и мониторинга их дальнейшего развития, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 17.11.2015 № 1239 (в ред. Постановления Правительства РФ от 18.09.2021 № 1573).

Что дает участие в конференции?

- Информация о победителях и призерах конференции вносится в государственный информационный ресурс о лицах, проявивших выдающиеся способности (ГИР). Для внесения данных в ГИР все победители и призеры передают организатору конференции ИРПО ГАОУ ВО МГПУ заполненные бланки согласия на обработку персональных данных.
- Основной целью ресурса является помощь организациям, работающим с одаренными детьми, в их поиске и выявлении, поддержке и дальнейшем сопровождении. В ресурсе собраны достижения школьников, успешно выступивших на олимпиадах, научно-исследовательских и творческих конкурсах, в спортивных состязаниях.
- При поступлении в вузы начисляются баллы за индивидуальные достижения по решению образовательной организации высшего образования.
- Участие в конференции — это:
 - возможность глубже изучить тему, получить новые сведения по интересующей тематике;
 - возможность предложить свое видение проблемы и ее решения;
 - возможность заявить о своем продукте, выйти на аудиторию;
 - совершенствование навыков публичного выступления, ораторских способностей;
 - возможность заявить о себе (новые связи, сотрудничество, трудоустройство).

Дорожная карта по месяцам

	Сент	Окт	Нояб	Дек	Янв	Февр	Март	Апр	Май	Июнь
Выбор темы проекта	*	*								
Разработка проекта под руководством преподавателя вуза	*	*	*	*	*	*				
Предварительная защита проектов при участии педагогов школы и вуза				*	*	*				
Подача заявки в личном кабинете участника, загрузка материалов						*				
Техническая модерация						*	*			
Экспертиза проектов на отборочном этапе экспертами							*	*		
Очная защита проектов, вышедших на заключительный этап								*		
Подведение итогов конференции. Награждение								*	*	
Сбор бланков согласия на обработку персональных данных призеров и победителей								*	*	
Внесение данных о призерах и победителях в систему ГИР										*

Участники конференции

- Обучающиеся 7–9-х классов (индивидуально / в группе)
- Обучающиеся 10–11-х классов (индивидуально / в группе)
- Педагогические работники (индивидуально / в группе)

► **Оргкомитет оставляет за собой право на внесение изменений в перечень секций и требования к материалам проекта.**

► **Основным документом, регламентирующим организацию и проведение конференции «Наука для жизни», является Положение об открытой городской научно-практической конференции «Наука для жизни».**

Секции направления «Шаг в бизнес» в 2025/2026 учебном году

- Предпринимательство в сфере услуг
- Предпринимательство в сфере торговли
- Технологическое предпринимательство
- Производственное предпринимательство
- Цифровое предпринимательство
- Социальное и экологическое предпринимательство
- Бизнес-проекты на английском языке
- Бизнес начинающих предпринимателей (секция для школьников, которые имеют действующий бизнес)
- Предпринимательское просвещение и наставничество: опыт реализации проекта «Предпринимательский класс в московской школе» (секция для педагогических работников)

Тематические секции для обучающихся

1. *Предпринимательство в сфере торговли*

Вид бизнеса, связанный с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

2. *Социальное и экологическое предпринимательство*

Вид бизнеса, направленный на решение социальных и экологических проблем через предпринимательскую деятельность.

3. *Предпринимательство в сфере услуг*

Вид бизнеса, связанный с предоставлением различных услуг, таких как туризм, ресторанный бизнес, консалтинг и т. д. Предприниматель в сфере услуг прямо участвует в создании и оказании услуги.

4. *Технологическое предпринимательство*

Вид бизнеса, который основан на использовании новых технологий в производстве, услугах или инновационных решениях.

5. *Производственное предпринимательство*

Вид бизнеса, предполагающий производство продукции, подлежащей последующей реализации потребителям.

6. *Цифровое предпринимательство*

Форма бизнеса, которая связана с использованием цифровых технологий для создания и продажи товаров или услуг.

7. *Бизнес начинающих предпринимателей*

Секция для школьников, имеющих действующий бизнес в любой сфере.

8. *Бизнес-проекты на английском языке*

Проекты в любой сфере, представленные на английском языке.

Тематическая секция для педагогов

Предпринимательское просвещение и наставничество: опыт реализации проекта «Предпринимательский класс в московской школе»

Практики, успешно применяемые для формирования предпринимательских навыков обучающихся, способствующие развитию предпринимательской культуры школьников.

Цель: систематизация и распространение педагогами эффективного опыта работы образовательных организаций.

Задачи:

- 1) мотивировать педагогов образовательных организаций тиражировать лучшие педагогические практики;
- 2) транслировать наиболее результативный педагогический опыт в образовательных организациях, реализующих проекты предпрофессионального образования;
- 3) инициировать формирование базы лучшего педагогического опыта реализации предпрофессионального образования.

Обязательные материалы, представляемые на конференции обучающимися

1. Бизнес-план (допустимые расширения: .doc, .docx, .pdf; размер файла не должен превышать 5 Мб)
2. Паспорт проекта (допустимые расширения: .doc, .docx, .pdf; размер файла не должен превышать 1 Мб)
3. Мультимедийная презентация (допустимые расширения: .ppt, .pptx, .pptm, .pdf; размер файла не должен превышать 10 Мб)

Дополнительные материалы загружаются в любое облачное хранилище с последующим предоставлением доступа к файлам по ссылке.

► Все обязательные материалы работ секции на английском языке загружаются на английском языке с переводом на русский язык. Сначала идет текст на английском языке, а затем — перевод на русский в каждом из обязательных материалов. Всего можно загрузить 3 файла!

Общие требования к оформлению текста

1. Параметры страницы: все поля (слева, справа, сверху, снизу) — 2 см. Для всего текста следует использовать шрифт Times New Roman, размер — 14 пт, межстрочный интервал — полуторный, выравнивание по ширине. Не допускаются орфографические и пунктуационные ошибки.
2. Таблицы создаются при помощи стандартных средств текстового редактора Microsoft Word.
3. В виде рисунков оформляются фотографии, схемы, графики, диаграммы и др.
4. Все рисунки и таблицы должны иметь названия и отдельную нумерацию, а также ссылки на них в тексте. Подписи к рисункам и надтабличные подписи приводятся в тексте в месте расположения рисунка или таблицы.

Требования, предъявляемые к бизнес-плану



[Шаблон бизнес-плана](#)

Бизнес-план — это подробный, четко структурированный и тщательно подготовленный документ, который содержит расчеты, описания того, к чему стремится будущий предприниматель, как он предполагает добиться поставленных целей. Бизнес-план детализируется, чтобы показать, как идея проекта может работать.

Бизнес-план должен соответствовать профильной направленности открытой городской научно-практической конференции «Наука для жизни».

Рекомендуемая структура бизнес-плана

1. Титульный лист проекта.
2. Оглавление.
3. Описание бизнес-идеи.
4. Анализ состояния рынка.
5. Ценностное предложение и анализ целевой аудитории.
6. Бизнес-модель.
7. Операционный план.
8. Финансовая модель.
9. Приложения.

Титульный лист

В верхней части листа — полное название образовательной организации (использовать полужирный шрифт Times New Roman, размер — 14 пт, межстрочный интервал — одинарный).

В центре листа — название работы заглавными буквами (использовать полужирный шрифт Times New Roman, размер —

16 пт), например: «Бизнес-план производства женской одежды под собственным брендом».

В правом нижнем углу листа — информация об участнике/участниках: класс/должность, образовательная организация, фамилия, имя, отчество (полностью); информация о руководителе работы: должность, место работы, фамилия, имя, отчество (полностью) (использовать светлый шрифт Times New Roman, размер — 14 пт, межстрочный интервал — одинарный).

В нижней части листа по центру — город и год создания проекта через запятую (использовать полужирный шрифт Times New Roman, размер — 14 пт).

Оглавление

Название разделов бизнес-плана с указанием страниц.

Описание бизнес-идеи

Краткое изложение основных положений бизнес-плана, включающее следующие данные: актуальность идеи, цели (то, чего нужно достичь), задачи (как это сделать) и суть бизнес-плана; особенности предлагаемых товаров (услуг, работ) и их преимущества в сравнении с аналогичной продукцией конкурентов.

Анализ состояния рынка

В этом разделе необходимо определить целевой рынок для проекта (уровень и тенденции развития), описать его структуру (поставщиков, типы предприятий, принципы устройства отрасли, темпы и направления отраслевого развития), основных игроков, особенности конкуренции, структуру сбыта. Должно быть показано, что продукция или услуги имеют рынок сбыта, а у авторов проекта есть возможность добиться успеха на этом рынке.

Ценностное предложение и анализ целевой аудитории

Ценностное предложение — это уникальное сочетание продуктов и услуг, которые компания предлагает своим клиентам. В этом разделе проводится анализ целевой аудитории и формулируется ценностное предложение для каждого сегмента целевой аудитории.

Бизнес-модель

Предлагается использовать шаблон бизнес-модели предприятия по Остервальдеру и Пинье.

Операционный план

Операционный план — это документ, который содержит детальное описание того, каким образом будут достигаться цели компании. Он включает в себя план сбыта, план производства, план по персоналу, общие издержки, цели на ближайший период.

Финансовая модель

Это форма (таблица), в которой объединены показатели доходов, расходов и прибыли компании. Она показывает связь между ними и помогает прогнозировать развитие компании, оценивать эффективность принимаемых решений. Должен быть представлен расчет выручки и объемов продаж, расчет затрат и прибыли с учетом выбранного налогового режима. Рассчитываются показатели эффективности проекта. Представленные расчеты должны быть реалистичны и обоснованы.

Приложения

В приложении можно разместить информацию, которая была получена в процессе планирования: проведенные исследования, анализы, таблицы, расчеты, схемы.

Требования, предъявляемые к паспорту проекта



[Шаблон
паспорта проекта](#)

Паспорт проекта разрабатывается в предложенном шаблоне.

Форма паспорта проекта включает следующие разделы:

- 1) общая информация: название проекта, авторы работы, руководители работы, секция, наименование образовательной организации;
- 2) краткое описание проекта;
- 3) ценностное предложение проекта;
- 4) целевая аудитория проекта;
- 5) потребность в инвестициях в проекте (в рублях) и предполагаемые источники финансирования;
- 6) сроки реализации и окупаемости;
- 7) планируемые доходы;
- 8) планируемая организационно-правовая форма ведения бизнеса.

Требования, предъявляемые к мультимедийной презентации



[Шаблон
мультимедийной
презентации](#)

Требования к оформлению презентации

1. Наличие титульного слайда с указанием темы работы, автора и наименованием образовательной организации.
2. Текст расположен лаконично, отчетливо виден на фоне презентации.
3. Соблюдены нормы русского языка.
4. Презентация выполнена в единой стилистике.
5. Изображения, представленные на слайдах, хорошего качества и соответствуют содержанию.

Требования к содержанию презентации

Информация, содержащаяся в презентации, должна полностью соответствовать пунктам бизнес-плана и паспорта проекта и включать в себя:

- описание бизнес-идеи;
- анализ рынка;
- ценностное предложение и анализ целевой аудитории;
- бизнес-модель;
- операционный план;
- финансовую модель.

Критерии оценивания проектов «Шаг в бизнес» на отборочном этапе

Критерий	Кол-во баллов	Бизнес-план
Бизнес-идея	5	Бизнес-идея понятно и подробно описана, является актуальной / социально значимой, содержательно представлен конечный продукт, описана деятельность по его созданию / указаны необходимые ресурсы
	4	Бизнес-идея достаточно подробно описана, представлен конечный продукт, обозначена деятельность по его созданию / указаны необходимые ресурсы, проведен анализ состояния рынка, актуальность / социальная значимость заявлена, но не является оригинальной
	3	Бизнес-идея описана, представлен конечный продукт, обозначена деятельность по его созданию / указаны необходимые ресурсы, актуальность / социальная значимость отражена слабо
	1–2	Бизнес-идея описана , представлен конечный продукт, не описана деятельность по его созданию / не указаны необходимые ресурсы, бизнес-идея не актуальна
	0	Описание бизнес-идеи отсутствует или носит краткий схематический характер, конечный продукт не представлен
Анализ состояния рынка	5	Проведен детальный анализ состояния рынка. Выявлены и обозначены основные риски проекта, предусмотрены способы (механизмы) их минимизации
	4	Проведен общий анализ состояния рынка. Выявлены и обозначены основные риски проекта
	2–3	Проведен общий анализ состояния рынка. Перечислено несколько рисков проекта
	1	Проведен поверхностный анализ рынка
	0	Анализ состояния рынка не представлен
Ценностное предложение и целевая аудитория	5	Разработано и представлено ценностное предложение. Целевая аудитория сегментирована, ценностное предложение сформулировано для каждого сегмента. Представлено качественное описание портрета клиента
	3–4	Разработано и представлено ценностное предложение. Целевая аудитория не сегментирована, ценностное предложение сформулировано в общем виде. Представлено описание портрета клиента
	2	Разработано и представлено ценностное предложение. Целевая аудитория не сегментирована, ценностное предложение сформулировано в общем виде. Описание портрета клиента отсутствует
	1	Ценностное предложение описано поверхностно/обобщенно, целевая аудитория прописана нереалистично
	0	Ценностное предложение не представлено, описание целевой аудитории отсутствует
Бизнес-модель	5	Представлено подробное описание 9 элементов бизнес-модели по шаблону Остервальдера

	4	Представлено схематичное описание 9 элементов бизнес-модели по шаблону Остервальдера
	3	Представлено описание 6–8 элементов бизнес-модели по шаблону Остервальдера
	1–2	Представлено описание менее 6 элементов бизнес-модели по шаблону Остервальдера
	0	Бизнес-модель не представлена
Операционный план	5	Детально представлены все основные элементы операционного плана (план сбыта, план производства, план по персоналу, общие издержки, планируемые цели на ближайший период). Представлены реалистичные сроки
	4	Представлены все основные элементы операционного плана (план сбыта, план производства, план по персоналу, общие издержки, планируемые цели на ближайший период). Представлены реалистичные сроки
	2–3	Основные элементы операционного плана (план сбыта, план производства, план по персоналу, общие издержки, планируемые цели на ближайший период) представлены в общем виде. Представленные сроки нереалистичны
	1	Операционный план представлен частично / представленные сроки нереалистичны
	0	Операционный план отсутствует
Финансовая модель	5	Представлен расчет выручки и объемов продаж, представлен расчет затрат и рассчитана прибыль. Выбран налоговый режим. Рассчитаны показатели эффективности проекта. Представленные расчеты реалистичны и обоснованы
	4	Представлен расчет выручки и объемов продаж, представлен расчет затрат и рассчитана прибыль. Выбран налоговый режим. Рассчитана чистая прибыль. Представленные расчеты реалистичны и обоснованы
	2–3	Представлен расчет выручки и объемов продаж, затраты. Представленные расчеты реалистичны и обоснованы
	1	Представлен расчет выручки и объемов продаж, затраты. Представленные расчеты нереалистичны
	0	Финансовая модель не представлена

		Паспорт проекта
Паспорт проекта	3	Паспорт проекта заполнен по предложенному шаблону. Все поля заполнены. Представленные сведения соответствуют информации, содержащейся в бизнес-плане
	2	Паспорт проекта заполнен по предложенному шаблону. Представленные сведения соответствуют информации, содержащейся в бизнес-плане. Имеются незаполненные поля
	1	Паспорт проекта заполнен в произвольной форме. Отсутствуют некоторые пункты паспорта проекта
		Мультимедийная презентация

Оформление презентации	5	Наличие титульного слайда с указанием темы работы, автора и наименованием образовательной организации. Текст расположен лаконично, отчетливо виден на фоне презентации. Соблюдены нормы русского языка. Презентация выполнена в единой стилистике. Изображения, представленные на слайдах, хорошего качества и соответствуют содержанию
	4	Наличие титульного слайда с указанием темы работы, автора и наименованием образовательной организации. Презентация выполнена в единой стилистике. Текст расположен лаконично, отчетливо виден на фоне презентации. Изображения, представленные на слайдах, хорошего качества и соответствуют содержанию. В работе имеется небольшое количество орфографических и/или стилистических ошибок
	2–3	Титульный слайд с указанием темы работы, автора и наименованием образовательной организации отсутствует. Презентация выполнена в единой стилистике. Текст отчетливо виден на фоне презентации. Изображения, представленные на слайдах, хорошего качества и соответствуют содержанию. В работе имеется небольшое количество орфографических и/или стилистических ошибок
	1	Титульный слайд с указанием темы работы, автора и наименованием образовательной организации отсутствует. Информация представлена бессистемно. Изображения, представленные на слайдах, плохого качества и/или не соответствуют содержанию. В работе имеется небольшое количество орфографических и/или стилистических ошибок
	0	Титульный слайд с указанием темы работы, автора и наименованием образовательной организации отсутствует. Презентация выполнена небрежно / текст презентации нечитаем. В работе имеется значительное количество орфографических и/или стилистических ошибок
Соответствие презентации пунктам бизнес-плана и паспорта проекта	5	Информация, содержащаяся в презентации, полностью соответствует пунктам бизнес-плана и паспорта проекта (представлены бизнес-идея, описание продукта, анализ рынка, ценностное предложение и анализ целевой аудитории, бизнес-модель, операционный план, финансовая модель)
	4	Информация, размещенная в презентации, содержит 80–90 % требуемых элементов
	3	Информация, размещенная в презентации, содержит 60–80 % требуемых элементов
	2	Информация, размещенная в презентации, содержит 40–60 % требуемых элементов
	1	Информация, размещенная в презентации, содержит менее 40 % требуемых элементов
	0	Информация, размещенная в презентации, не соответствует пунктам бизнес-плана и паспорта проекта, отсутствует большая часть пунктов
Максимальное количество баллов на отборочном этапе	43	

Обязательные материалы, представляемые на конференции педагогами

1. Полный текст проекта (допустимые расширения: .doc, .docx, .pdf; размер файла не должен превышать 5 Мб)
2. Паспорт проекта (допустимые расширения: .doc, .docx, .pdf; размер файла не должен превышать 1 Мб)
3. Мультимедийная презентация (допустимые расширения: .ppt, .pptx, .pptm, .pdf; размер файла не должен превышать 10 Мб)

Общие требования к оформлению текста

1. Параметры страницы: все поля (слева, справа, сверху, снизу) — 2 см. Для всего текста следует использовать шрифт Times New Roman, размер — 14 пт, межстрочный интервал — полуторный, выравнивание по ширине. Не допускаются орфографические и пунктуационные ошибки.
2. Таблицы создаются при помощи стандартных средств текстового редактора Microsoft Word.
3. В виде рисунков оформляются фотографии, схемы, графики, диаграммы и др.
4. Все рисунки и таблицы должны иметь названия и отдельную нумерацию, а также ссылки на них в тексте. Подрисуночные и надтабличные подписи приводятся в тексте в месте расположения рисунка или таблицы.

Требования, предъявляемые к полному тексту проекта

Проект должен соответствовать профильной направленности открытой городской научно-практической конференции «Наука для жизни» (направление «Шаг в бизнес»).

Рекомендуемая структура проекта

1. Титульный лист.
2. Оглавление.
3. Информационный блок (тема проекта, актуальность проекта, цели и задачи проекта).

4. Описание технологии практики в проекте.
5. Результативность и эффективность проекта.
6. Заключение.
7. Приложения (при необходимости).

Титульный лист

В верхней части листа — полное название образовательной организации (использовать полужирный шрифт Times New Roman, размер — 14 пт, межстрочный интервал — одинарный).

В центре листа — название работы заглавными буквами (использовать полужирный шрифт Times New Roman, размер — 16 пт), например: «Бизнес-план производства женской одежды под собственным брендом».

В правом нижнем углу листа — информация об участнике/участниках: должность, образовательная организация, фамилия, имя, отчество (полностью) (использовать светлый шрифт Times New Roman, размер — 14 пт, межстрочный интервал — одинарный).

В нижней части листа по центру — город и год создания проекта через запятую (использовать полужирный шрифт Times New Roman, размер — 14 пт).

Оглавление

Название разделов работы с указанием страниц.

Информационный блок

1. Тема проекта: оригинальные аспекты и индивидуальные алгоритмы решения педагогических задач (средства, приемы, методы и т. п. в образовательной деятельности).
2. Актуальность проекта: противоречия, затруднения, проблемы, встречающиеся при реализации выбранного направления в образовательной практике.
3. Цели проекта: развитие способностей, качеств, формирование знаний, умений, навыков обучающихся определенными педагогическими средствами; формирование основных групп компетенций.
4. Задачи проекта: отражение последовательности действий по достижению цели.

Описание технологии практики в проекте

1. Ведущая идея проекта: выделение главного, наиболее существенного в деятельности автора, акцент на выделенный конкретный аспект деятельности.

2. Описание сути проекта

- Отражение в общем виде методических и педагогических аспектов практики, научная основа практики.
- К какому компоненту педагогической системы относятся данные исследования (определение цели); подходы к построению, отбору, структурированию содержания.
- Организация познавательной деятельности обучающихся.
- Определение эффективных методов обучения, воспитания, развития, поиск средств обучения, воспитания, развития, коррекционной работы и др.
- Отражение педагогического опыта в системе: какие компоненты его составляют, какие взаимосвязи между ними существуют.
- Отражение последовательности действий при применении основных приемов, форм, средств в контексте общей логики практики, алгоритм деятельности обучающихся, поэтапные действия педагога.
- Конкретизация представленного материала через примеры каждого компонента системы практики, фрагменты занятий, пособий и др.
- Основные этапы формирования данного опыта, их преемственность.

Результативность и эффективность проекта

1. Определение критериев и показателей оценки успешности данной практики, представление результатов.

2. Доказательность результативности посредством конкретных примеров с предоставлением ссылок на материалы приложения.

3. Определение условий, позитивно и негативно влияющих на эффективность и результативность проекта.

Заключение

1. Конкретные выводы и предложения.
2. Перспектива совершенствования представленной практики.
3. Рекомендации по использованию педагогического опыта в деятельности других педагогов и образовательных организаций.

Приложения

В приложении можно разместить технологические карты, планы-конспекты (фрагменты) занятий, образовательных событий, примеры дидактических материалов, анкет, опросников и др.

Требования, предъявляемые к паспорту проекта (педагоги)



[Шаблон
паспорта проекта
\(педагоги\)](#)

Паспорт проекта разрабатывается в предложенном шаблоне (текст паспорта выполнен шрифтом Times New Roman, размер — 12 пт, формат бумаги: А4).

Форма паспорта проекта включает следующие разделы:

- 1) название проекта;
- 2) авторы работы;
- 3) наименование образовательной организации;
- 4) ключевая идея проекта;
- 5) целевая аудитория проекта;
- 6) команда проекта;
- 7) краткое описание проекта;
- 8) результаты реализации;
- 9) сроки реализации.

Требования, предъявляемые к мультимедийной презентации

1. Наличие титульного слайда (указываются данные автора (команды авторов), тема, наименование образовательной организации).
2. Соответствие презентации пунктам паспорта проекта.
3. Соблюдение норм русского языка, сокращений и правил оформления текста (отсутствие точки в заголовках и т. д.).
4. Отсутствие фактических ошибок, достоверность представленной информации.
5. Лаконичность текста на слайде.
6. Расположение информации на слайде (предпочтительно горизонтальное расположение информации, сверху вниз по главной

диагонали; наиболее важная информация должна располагаться в центре экрана; желательно форматировать текст по ширине).

7. Соответствие изображений содержанию.

8. Качество изображения (контраст изображения по отношению к фону; отсутствие лишних деталей на фотографии или картинке, яркость и контрастность изображения, одинаковый формат файлов).

9. Читаемость текста на фоне слайда презентации (текст отчетливо виден на фоне слайда, использованы контрастные цвета для фона и текста).

Общие критерии оценивания педагогического проекта

1. Актуальность: соответствие важнейшим проблемам обучения и воспитания на определенном этапе.

2. Новизна: отличие опыта от уже существующего, его оригинальность, степень новизны.

3. Результативность: определение критериев и показателей оценки успешности данной практики, представление результатов.

4. Эффективность: определение условий, позитивно и негативно влияющих на эффективность и результативность проекта.

5. Перспективность: возможность применения педагогической идеи в массовой практике.

Подача заявок на сайте конференции



[Инструкция по работе личного кабинета](#)

- Участники подают заявку на сайте <https://conf.profil.mos.ru/business/register>.
- Ф. И. О. участников указывается в соответствии с паспортными данными.
- К участию принимаются индивидуальные и групповые проектные работы.
- Групповую работу представляют авторы одной возрастной категории (7–9-е классы или 10–11-е классы).
- При загрузке проекта в личном кабинете необходимо указать всех участников работы.
- Команда участников может включать в себя максимум трех человек: лидера проекта и двух участников (без учета руководителя проекта).
- При загрузке работы необходимо выбрать свою образовательную организацию из выпадающего списка образовательных организаций, подведомственных Департаменту образования и науки г. Москвы.
- Работа может быть представлена только на одну секцию.
- На конференцию можно представить несколько работ.

Причины отклонения работ на технической экспертизе

- Работа не соответствует требованиям к оформлению и содержанию.
- Загружены пустые файлы.
- В работе не представлены результаты собственных проектов или исследований автора.
- Работа не соответствует выбранной тематике.

- Работа ученика подана в секцию для педагогических работников образовательных организаций.
- Работа подана обучающимся 1–6-х классов.
- Работа подана командой обучающихся разных возрастных групп (7–9-е классы и 10–11-е классы).
- Работа подана несколько раз разными участниками.
- Работа представлена на нескольких секциях одного направления.

ВАЖНО!

- Одна работа может быть представлена только на одну секцию направления «Шаг в бизнес».
- Подача повторной заявки после отклонения работы в текущем учебном году не допускается.
- Подача и рассмотрение апелляций не предусмотрены.

Типичные ошибки участников

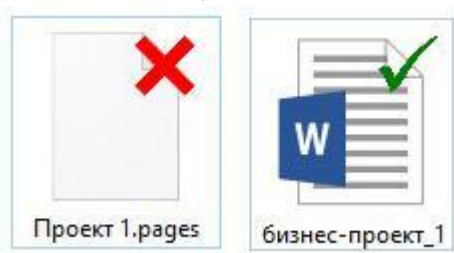
1. При загрузке работы лидер проекта указал не всех участников проекта (максимум 3 человека: 1 лидер проекта + 2 участника проекта).

Фамилия	Иванов Иван Иванович
Email	aaa@aaa.ru
Телефон	+7 (000)1234567
Организация	ГБОУ Школа
Город / населенный пункт	Москва
Класс / Курс	10
Литера класса	Б
Участник 1	ФИО: Петров Пётр Петрович Образовательная организация: ГБОУ Школа Город / населенный пункт: Москва Класс: 10 Литера класса: Б
Участник 2	ФИО: Фёдоров Фёдор Фёдорович Образовательная организация: ГБОУ Школа Город / населенный пункт: Москва Класс: 10 Литера класса: Б
Руководитель 1	ФИО: Волкова Мария Ивановна Email: bbb@bbb.ru Телефон: +7(111)987654321 Организация: ГБОУ Школа Город / населенный пункт: Москва ВУЗ/научная организация:

2. Были загружены дублирующие файлы / проект был загружен несколько раз.

Предпринимательство в сфере услуг	салон красоты ★ открытие салона красоты Бизнес-план Бизнес-план ❗ Не согласован
Предпринимательство в сфере услуг	салон красоты ★ открытие салона красоты Бизнес-план Бизнес-план ❗ Не согласован

3. Файлы загружены в недопустимом формате.



4. Образовательная организация выбрана не из выпадающего списка образовательных организаций, подведомственных Департаменту образования и науки г. Москвы.

5. В бизнес-плане представлены не все обязательные пункты.

Пример:

- 1) титульный лист проекта;
- 2) оглавление;
- 3) описание бизнес-идеи;
- 4) бизнес-модель;
- 5) операционный план;
- 6) приложения.

6. В проекте представлены нереалистичные расчеты.

Пример:

Затраты на заработную плату:

- 1) системный администратор — 20 000 руб.;
- 2) графический дизайнер — 15 000 руб.;
- 3) бухгалтер — 15 000 руб.;
- 4) генеральный директор — 1 000 000 руб.

7. Паспорт проекта выполнен не в рекомендованном шаблоне / заполнен не полностью / заполнен неверно.

Вендинговый бизнес – Кофейный автомат.

Докладчик: ФИО

Научные руководители: ФИО

Ключевые слова: вендинг, бизнес, планирование, расчеты, эффективность.

Цель: изучить суть вендингового бизнеса и определить его эффективность.

Задачи: ознакомиться с видами вендингового бизнеса, подготовить собственную модель, посчитать эффективность.

Гипотеза: вендинговый бизнес является эффективным способом зарабатывания денег.

Этапы работы: 1. Выбор темы. 2. Написание теории. 3. Написание практической части. 4. Оценка эффективности выбранной модели бизнеса. 5. Подготовка выводов.

Краткое описание: вендинговый бизнес в России и в мире набирает все большую популярность. Люди хотят получать лучшие продукты здесь и сейчас, а предприниматели ищут доступные и эффективные способы зарабатывания денег.

В работе представлена информация об истории возникновения вендинговых аппаратов, их разновидностях и строении, рассматривается модель бизнеса на примере кофейного автомата, просчитана эффективность и подготовлены соответствующие выводы.

Методы: сбор, изучение, анализ, систематизация, расчеты.

Программное обеспечение и оборудование: MS Office, Интернет, ноутбук.

Результаты: изучены детали, оценены риски, рассчитаны основные экономические показатели. Данный вид бизнеса определен как эффективный.

8. Мультимедийная презентация не соответствует пунктам бизнес-плана.

Пример:

Отсутствует титульный лист / бизнес-модель / финансовая модель и т. д.

9. Во время очной защиты выступает только один из членов команды.

10. Во время очной защиты выступающий читает текст с листа.

Защита проекта на заключительном этапе конференции

- Защита проекта проходит в форме публичного выступления.
- Необходимо строго соблюдать регламент выступления: 7 минут — выступление, 3 минуты — ответы на вопросы.
- Устное выступление сопровождается демонстрацией мультимедийной презентации, что позволит сконцентрироваться на основных моментах работы, показать ее сильные стороны и привлечь внимание слушателей.
- Выступающий должен говорить (не читать!) свободно, достаточно громко, эмоционально, грамотно, логично, уверенно, обращаясь к залу, членам жюри, наглядному материалу или слайдам.
- Особое внимание нужно уделить итоговому продукту. Продукт проектной деятельности — это результат выполнения проектной работы, ее самое сильное звено.
- На заключительном этапе работу представляют все участники, указанные в заявке. В противном случае сертификат участника заключительного этапа конференции не выдается.

Лайфхаки для участника конференции

- Важно хорошо ориентироваться в количестве необходимого времени. Для этого нужно несколько раз заранее прочитать доклад вслух, убрать из него все лишнее, отрепетировать выступление вместе с учителем.
- Важной составляющей успеха является качество презентации и наглядных материалов. Заранее продумайте, в какой форме вы сможете выгоднее всего представить свой проектный продукт.
- Проверяйте правописание.
- Не читайте текст презентации. Отрепетируйте показ презентации, чтобы излагать мысль, опираясь на точки-маркеры. Текст должен быть ключом к словам докладчика, а не совпадать с тем, что сообщается аудитории.

- Следите за временем. Обращайте внимание на поведение аудитории.
- Уделите внимание своему внешнему виду.
 - Будьте уверенны и вежливы.

Критерии оценивания выступления участников на заключительном этапе

1. Актуальность и востребованность бизнес-идеи.
2. Финансовая обоснованность проекта.
3. Самостоятельность выполнения проекта.
4. Качество и полнота презентационных материалов.
5. Культура публичного выступления.
6. Ответы на вопросы.
7. Достигнутые практические результаты предпринимательского проекта (критерий для секции «Бизнес начинающих предпринимателей»).
8. Языковая и коммуникативная компетенции (критерий для секции на иностранном языке).

Итоги конференции

Призеры и победители определяются в каждой тематической секции и в каждой возрастной группе.

Количество работ победителей не превышает 5 % от общего количества работ в секции.

Количество работ призеров не превышает 20 % от общего количества работ в секции.

Каждый участник заключительного этапа конференции награждается сертификатом.

Призеры и победители награждаются дипломами.

► Победители и призеры прикрепляют в своих личных кабинетах заполненные бланки согласия на обработку персональных данных для внесения данных в [государственный информационный ресурс о лицах, проявивших выдающиеся способности \(ГИР\)](#).



[Инструкция по подаче
согласий на обработку
персональных данных](#)

Необходимые шаблоны и материалы

- [Шаблон бизнес-модели Остервальдера — Пинье](#)
- [Шаблон бизнес-плана](#)
- [Шаблон паспорта проекта \(обучающиеся\)](#)
- [Шаблон мультимедийной презентации](#)
- [Шаблон паспорта проекта \(педагоги\)](#)
- [Инструкция по работе с личным кабинетом](#)
- [Инструкция по подаче согласий на обработку персональных данных](#)

Рекомендации по проведению проектной и исследовательской деятельности.

Проект тематического планирования

Наименование разделов (модулей), тем	Виды и продолжительность учебных работ, внеаудиторных учебных занятий	Содержание
Модуль 1. Общие положения		
Тема 1. Пояснительная записка. Общие положения	<i>Лекция, 1 час</i>	Нормативные документы, определяющие условия участия в научно-практической конференции «Наука для жизни», направление «Шаг в бизнес». Ключевые позиции Положения о научно-практической конференции «Наука для жизни»
	<i>Самостоятельная работа, 1 час</i>	Систематизация материала лекции
Модуль 2. Виды и формы предпринимательской деятельности		
Тема 2.1. Виды предпринимательской деятельности	<i>Лекция, 2 часа</i>	- Производственное предпринимательство - Торговое предпринимательство - Предпринимательство в сфере услуг - Финансовое предпринимательство - Цифровое предпринимательство
	<i>Самостоятельная работа, 1 час</i>	Систематизация материала лекции, подготовка к тесту № 1
Тема 2.2. Организационно-правовые формы ведения бизнеса	<i>Лекция, 2 часа</i>	Субъекты предпринимательства: - физические лица (самозанятый, индивидуальный предприниматель, фермерское хозяйство); - юридические лица (хозяйственное общество, хозяйственное товарищество, производственный кооператив, унитарное предприятие, хозяйственное партнерство)
	<i>Самостоятельная работа, 1 час</i>	Систематизация материала лекции, подготовка к тесту. Тест № 1
Модуль 3. Бизнес-идея и бизнес-план		
Тема 3.1. Выбор бизнес-идеи	<i>Лекция, 2 часа</i>	Анализ рынка и выбор оптимальной (подходящей) бизнес-идеи: подходы и методы
	<i>Самостоятельная работа, 2 часа</i>	Систематизация материала лекции

Тема 3.2. Разработка бизнес-плана	<i>Лекция, 10 часов</i>	Структура бизнес-плана: - описание бизнес-идеи; - анализ состояния рынка; - ценностное предложение и общий анализ целевой аудитории; - бизнес-модель; - операционный план; - финансовая модель
	<i>Самостоятельная работа, 4 часа</i>	Систематизация материала лекций по темам 3.1–3.2. Разработка собственного бизнес-плана
Модуль 4. Подготовка материалов и защита проекта		
Тема 4.1. Требования к материалам участников	<i>Лекция, 3 часа</i>	- Общие требования к представленным на конференцию материалам - Оформление бизнес-плана и паспорта проекта - Разработка презентации (специфика) - Формат и основные требования к защите (представлению) проекта
	<i>Практическое занятие, 3 часа</i>	Тренинг № 1 Отработка навыков разработки и публичного представления (защиты) материалов в рамках подготовки к конференции «Наука для жизни», направление «Шаг в бизнес»
Тема 4.2. Защита и подведение итогов	<i>Лекция, 2 часа</i>	- Устная защита бизнес-проекта - Типичные ошибки, недоработки и риски - Подведение итогов и анализ результатов
	<i>Практическое занятие, 2 часа</i>	Тренинг № 1 Публичная предзащита проекта
	Итого: 36 часов	

Список источников

1. Российская Федерация. Законы. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон № 273-ФЗ: принят Госдумой 21 декабря 2012 года: одобрен Советом Федерации 26 декабря 2012 года. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/?ysclid=lx8pynjnpk757226079 / (дата обращения: 10.06.2025). — Текст: электронный.
2. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования: утв. Приказом Министерства образования и науки РФ от 17 мая 2012 г. № 413. — URL: <https://base.garant.ru/70188902/8ef641d3b80ff01d34be16ce9bafc6e0/?ysclid=lx8q0n9qz3334675169> / (дата обращения: 10.06.2025). — Текст: электронный.
3. Об утверждении Концепции профильного обучения на старшей ступени общего образования: Приказ Министерства образования РФ от 18.07.2002 № 2783 // Гарант: офиц. сайт. — URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/70291362/paragraph/1:2> (дата обращения: 07.05.2025). — Текст: электронный.
4. Приказ Департамента образования и науки города Москвы от 03.07.2023 № 606 «Об утверждении стандартов проектов предпрофессионального образования в государственных образовательных организациях, подведомственных Департаменту образования и науки города Москвы».
5. Абрамс Р. Бизнес-план на 100 %: Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Ронда Абрамс; пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2014.
6. Акимова Ю. Н. Психология управления: учебник и практикум для вузов / Ю. Н. Акимова. — М.: Издательство Юрайт, 2021. — 320 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00630-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468893> (дата обращения: 14.08.2023).
7. Бланк С. Стартап: Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф; пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2013.

8. Браун Т. Дизайн-мышление: от разработки новых продуктов до проектирования бизнес-моделей / Тим Браун; пер. с англ. Владимира Хозинского. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 256 с.
9. Гассман О. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов / Оливер Гассман, Каролин Франкенбергер, Микаэла Шик; пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2016.
10. Гербер Майкл Э. Малый бизнес: от иллюзий к успеху. Возвращение к мифу предпринимательства / [Пер. с англ. К. Негинского]. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2012. — 240 с.
11. Друкер Питер Ф., Макьярелло Джозеф А. Менеджмент: пер. с англ. — М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2010. — 704 с.
12. Ким Чан В., Моборн Р. Стратегия голубого океана: как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов. — М.: Альпина Паблишер, 2011.
13. Котлер Ф. Маркетинг 5.0. Технологии следующего поколения / Филип Котлер, Сетиаван Айвен, Картаджайя Хермаван; [пер. с англ. А. Горман]. — М.: Эксмо, 2022. — 272 с.
14. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. — 656 с.
15. Левинсон К. Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах / Джей Конрад Левинсон; пер. с англ. О. Иванова, А. Мороз. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 432 с.
16. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. — М.: «Дело», 1993. — 702 с.
17. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. М.: Альпина Паблишер, 2012. — 288 с.
18. Остервальдер А., Пинье И., Бернарда Г., Смит А. Разработка ценностных предложений. Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. М.: Альпина Паблишер, 2015. — 312 с.
19. Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Эрик Рис; пер. с англ. — 5-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 255 с.

20. Розин В. М. Изучение и конституирование мышления в рамках гуманитарной парадигмы (четвертая методологическая программа) // Вопросы методологии. 1997. № 1–2.

21. Сергеев И. С. Как организовать проектную деятельность учащихся / Сергеев. — М.: АРКТИ; Издание 2-е, испр. и доп., 2021. — 349 с.

22. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования [Текст] / отв. ред. А. А. Московская; нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.

23. Три кита развития бизнес-образования в современном мире. (2022, 13 июля). URL: <https://gsem.urfu.ru/ru/news/43059>.

24. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха: Вып. I. Предприниматель и предпринимательство: пер. с англ. / Общ. ред. В. С. Загашвили. — М.: Прогресс, 1992. — 160 с.

25. Шлей Б. Неудержимые. Интенсив для будущих предпринимателей / Билл Шлей; пер. с англ. Е. Ивченко. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 288 с.