

Акселерация развития предпринимательской и проектной деятельности для школьников. Эффективность реализации.

Научный руководитель – Гавриленко Ольга Владимировна

Потапенко Алина Николаевна

Студент (магистр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: rbk32r@gmail.com

Школа - центр старта честной предпринимательской и проектной деятельности у школьников.

Во главе угла данного реализуемого проекта находится решение стратегической задачи по **поручению Президента**: *«Представить предложения по внедрению в образовательный процесс дополнительных общеобразовательных программ предпринимательской направленности для детей и включению соответствующих курсов в основные общеобразовательные программы в рамках внеурочной деятельности»* [1].

Миссия акселерации - показать молодежи инструменты самореализации через создание собственного проекта под наставничеством опытного эксперта.

Программа позволит молодым людям построить успешную лидерскую карьеру исключительно в зависимости от своих способностей, что важно и для них самих, и для страны в целом.

Цели акселерации:

- повышение компетентности учащихся в области планирования бизнеса;
- формирование психологической готовности к совершению осознанного профессионального выбора;
- обучение и поддержка несовершеннолетних самозанятых;
- помощь учащимся сделать осознанный выбор жизненного пути.

Задачи акселерации:

- Предоставить школьникам специальные технологии, индивидуальных наставников, которые помогут реализовывать лидерские проекты;
- Провести полный цикл пилотной программы.

В данной акселерации базисом является честное предпринимательство (самозанятость) и самореализация в рамках создания новых идей и смыслов через генерацию инноваций с высокими организаторскими, финансовыми, аналитическими, правовыми и иными навыками.

Целевая аудитория акселерации:

1. Школьники.

Трудно разобраться в обилии терминов и методологий, не всегда понятно, как их применять на практике.

В акселерации используются игровые и интерактивные технологии, которые позволяют разобраться в сложных определениях и создать неформальную атмосферу обучения.

2. Директора школ.

Ученик должен обладать не только знаниями для сдачи ЕГЭ и ОГЭ на хорошие отметки, но и навыками, востребованные в дальнейшей жизни. Но не совсем понятно кто развитием этих навыков будет заниматься: почти весь персонал школы на 100% загружен текущими задачами.

3. Гос. организации и АНО.

В школах ученики делают проект ради оценки. Делая проект формально, сложно развивать навыки проектной деятельности, что несколько снижает конкурентоспособность среднестатистического школьника в Москве.

Акселерация заканчивается тем, что школьник вместе с именитым наставником разработает и реализует проект (коммерческий или социальный), направленный на решение конкретной проблемы г. Москва, и презентует его представителям бизнеса и власти. Для школьников это может стать социальным лифтом и повысит их конкурентоспособность.

4. Бизнес. Техноград.

Есть желание и возможности еще больше вовлекать школьников в программы, но не ясно как конкретно привлечь сразу большое количество на свою площадку.

Мы предлагаем базироваться на площадке Технограда, на которой можно будет провести полуфинальную и финальную часть программы, чтобы привлечь максимум внимания школьников к данной площадке.

Программа создана с целью помощи начинающим предпринимателям описать свой проект и подготовить презентацию для инвесторов, партнеров, руководителей, фондов, экспертов государственных и частных компаний.

Акселерация состоит из 11 модулей. Несмотря на то, что процессы описания проекта автоматизированы, предусмотрено участие наставников и экспертов, проведения подробной рефлексии после каждого обучающего модуля.

Логика акселерации выстроена по принципу последовательного прохождения 11 модулей. Каждый рассказывает об одной части описания проекта и заканчивается шаблоном, который заполняет пользователь. Теоретическая часть объясняет, зачем нужны эти данные и на что они влияют. Практическая — даёт примеры, как внести данные в шаблон. Программа разработана на основе методологии Customer development и Lean-startup [2].

Источники и литература

- 1) 1. ria.ru: <https://ria.ru/20200413/1569991141.html>
- 2) 2. gopractice.ru: <https://gopractice.ru/customer-development-custdev/>

Иллюстрации



Рис. 1. Титульный лист