

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ «ЛЕНИНГРАДСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ТВОРЧЕСТВА
ОДАРЕННЫХ ДЕТЕЙ И ЮНОШЕСТВА «ИНТЕЛЛЕКТ»»**

РАССМОТРЕНО и ПРИНЯТО

на методическом совете

ГБУ ДО «Центр «Интеллект»

Протокол № 5 от «24» 08 2026 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор

ГБУ ДО «Центр «Интеллект»

С.Ю. Сергиенко

Приказ от 17.08.26 № 264



**Дополнительная общеобразовательная программа
(профильная)**

«Бизнес-скауты: от гипотезы до краудфандинга (Фактор X)»

(направленность: социально-гуманитарная/техническая)

Возраст обучающихся: 15-17 лет (9-11 класс)

Объем: 42 часа

Разработчик:

Рыжкин Александр Викторович,
преподаватель, куратор программы

2026 г.

п. Лисий Нос

Направленность: социально-гуманитарная, техническая.

Тип программы: профильная.

Философско-педагогическое обоснование.

Программа опирается на преемственность лучших традиций российского образования. А.С. Пушкин в «Евгении Онегине» гениально подметил трагедию разрыва поколений и финансовой некомпетентности: «Отец понять его не мог / И земли отдавал в залог». Современное образование не имеет права повторять эту ошибку, давая лишь поверхностные «модные идеи» без привязки к настоящему делу.

Кроме того, программа использует толстовскую формулу стратегии из «Войны и мира» (Т. 4, Ч. 3, Гл. 1): «Сила есть произведение из массы на что-то такое, на какое-то неизвестное $x \dots X$ этот есть дух войска» (бизнес дубина & против бизнес шпаги).

В бизнес-аналитике это означает, что команда школьников с нулевым бюджетом («малая масса»), но вооруженная ИИ, знанием регуляторики и высокой мотивацией («высокий дух»), может создать аналитическую модель, эффективнее работы раздутого корпоративного отдела.

Именно поэтому программа содержит уточнение «(Фактор X)»: для нас « X » — это тот самый нематериальный актив команды (свежий взгляд, мотивация, владение ИИ и этика данных), который при умножении на ресурсы микробизнеса дает синергетический эффект и позволяет находить решения там, где крупные отделы видят тупик.

Мы учим не считать «шашки 'количество активов'», мы учим максимально увеличивать множитель « X ».

Репутация как главный актив аналитика.

В профессиональной среде действует принцип: «Резюме говорит, где вы были. Репутация раскрывает, как вы работаете».

Людей в бизнесе интересует не должность и даже не знания в той области, в которой разбирается специалист.

Первое можно приукрасить, второе — проверить тестом. Репутация «Бизнес-скаута» строится из мелочей: вовремя ответил на запрос команды, не подвёл в сложный момент, сказал «не знаю» вместо блефа, соблюдал NDA даже тогда, когда никто не проверял.

Пояснительная записка

Настоящая дополнительная профильная общеобразовательная программа разработана для развития у обучающихся устойчивых практических навыков бизнес-аналитики, проверки гипотез и работы с инструментами вознаграждающего краудфандинга. Программа учитывает специфику проектного обучения и необходимые для взаимодействия с реальным сектором экономики компетенции.

Программа составлена в соответствии с:

1. Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ от 29.12.2012.
2. Концепцией развития дополнительного образования детей (распоряжение Правительства РФ от 31.03.2022 № 678-р).
3. Приказом Минпросвещения России от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным образовательным программам».
4. Постановлением Правительства РФ от 19.10.2023 № 1738 «Об утверждении Правил выявления детей и молодежи, проявивших выдающиеся способности, и сопровождения их дальнейшего развития».
5. СП 2.4.3648-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи».
6. Комплексом мер по реализации Концепции общенациональной системы выявления и развития молодых талантов в системе образования Ленинградской области (от.11.2012 №3521-р).
7. П.4 перечня Поручений Президента РФ от 30.11.2023 № Пр-2371
8. Положением о разработке программ ГБУ ДО Центр «Интеллект».
9. Гражданским кодексом РФ (ст. 437 «Публичная оферта») в части регулирования вознаграждающего краудфандинга.

Целевая аудитория

Обучающиеся 9–11 классов (14–17 лет), проявляющие устойчивый интерес к предпринимательству, информационным технологиям и проектному управлению, имеющие базовые навыки работы с компьютером и готовые к командной работе над реальными кейсами локального микробизнеса.

Аннотация к программе

Программа «Бизнес-скауты: от гипотезы до краудфандинга (Фактор X)» разработана с учётом современных требований к формированию финансовой и цифровой грамотности.

Актуальность обусловлена необходимостью преодоления разрыва между школьной теорией и потребностями локального микробизнеса в доступной, качественной аналитике.

Новизна программы заключается в четком разграничении ролей: обучающиеся выступают не в роли создателей бизнеса (предпринимателей), а в роли внешних бизнес-аналитиков и исследователей.

Они помогают реальному микробизнесу проводить дешёвую и быструю проверку гипотез (Customer Development, анализ данных с помощью ИИ, подготовка структуры вознаграждающего краудфандинга), экономя ресурсы владельца бизнеса и получая при этом бесценный практический опыт.

Целесообразность программы обусловлена поручением Президента РФ от 30 ноября 2023 г. №Пр-2371 и запросом рынка на раннюю профориентацию в сфере аналитики и управления данными.

Цели и задачи программы

Цель: выявление и поддержка талантливых обучающихся в области бизнес-аналитики, формирование у них устойчивых практических навыков сбора данных, проверки бизнес-гипотез и работы с ИИ-инструментами для оказания аналитической поддержки реальным проектам микробизнеса, а также профориентация на профессии в области маркетинговых исследований и управления данными.

Задачи программы:

1. Проведение вводного модуля с консультацией обучающихся в целях выявления уровня их подготовленности и выбора реального кейса локального микробизнеса.
2. Формирование четкого понимания различий между ролью предпринимателя (несущего финансовые и юридические риски) и ролью бизнес-аналитика (проводящего исследования и предлагающего гипотезы без прямого участия в коммерческой деятельности).
3. Развитие навыков бизнес-разведки: проведение Customer Development, анализ целевой аудитории и конкурентов по заказу или при консультационной поддержке реального субъекта микробизнеса.
4. Получение навыков упаковки проекта: формирование структуры вознаграждающей краудфандинговой кампании (предзаказ, регулируемый ст. 437 ГК РФ) и публичной презентации (публичной формы выражения мысли словами спикера и визуальным рядом самой презентации).

5. Разбор основных требований к проверке гипотез, подготовка регламентированных аналитических справок для заказчиков с соблюдением принципов конфиденциальности (NDA) и работы с обезличенными данными.

6. Психологическая подготовка обучающихся к публичным защитам проектов (питчингам), развитие навыков профессиональной репутации, эмоциональной саморегуляции и этики работы с данными в стрессовых ситуациях.

Планируемые результаты

В результате успешного освоения программы обучающиеся должны:

Знать:

1. принципы формирования бизнес-гипотез и методы их проверки (Customer Development, MVP, Lean Startup);
2. основы экономики идеи: выручка, переменные и постоянные расходы, маржа, точка безубыточности, потребность в финансировании;
3. основные требования к вознаграждающему краудфандингу (предзаказу, регулируемому ГК РФ) и регламенту публичных презентаций;
4. различия между грантом, предзаказом, займом и долевым финансированием;
5. этические и правовые границы своей роли: понимание того, что обучающийся не осуществляет предпринимательскую деятельность, не принимает финансовые решения и работает только с агрегированными или обезличенными данными заказчика в соответствии с 152-ФЗ;
6. основы сценической культуры, артистического воплощения бизнес-идеи и взаимодействия с аудиторией в процессе публичной презентации (выражения мысли словами и визуальным рядом);
7. перспективы профессионального развития в сфере бизнес-аналитики, маркетинговых исследований и управления данными.

Уметь:

8. применять технические приемы работы с ИИ-агентами (YandexGPT, GigaChat) для анализа открытых данных и верификации бизнес-гипотез, предложенных предпринимателем;
9. анализировать качество собственной бизнес-модели с помощью экспертной консультации и обратной связи от реального заказчика или приглашенного практика рынка;
10. управлять эмоциональным состоянием и концентрировать внимание во время публичного питчинга;
11. выстраивать драматургию публичного выступления (презентации идеи как формы выражения мысли словами и визуальным рядом самой презентации) и взаимодействовать с потенциальными «бэкерами» или экспертами;
12. проводить первичные маркетинговые исследования (Customer Development) от лица аналитической группы и структурировать полученные данные для владельца бизнеса;
13. отличать реальные потребности целевой аудитории от собственных предположений основателя.

Владеть компетенциями:

14. навыками самостоятельной работы над бизнес-кейсом и технической базой (ИИ-инструменты, таблицы, опросы, лендинги);
15. культурой публичных выступлений и презентационной выразительностью;
16. способностью к рефлексии и объективной самооценке качества аналитической работы.

Содержание программы

Содержание программы реализуется через краткое описание тем, соответствующих учебному плану:

1. Вводный модуль.
 - Определение текущего уровня подготовки, выбор реального кейса микробизнеса (локальная пекарня, мастерская, небольшой производитель и т.п.), постановка индивидуальных аналитических задач.
 - Входная диагностика навыков работы с данными.
2. Бизнес-разведка и ИИ-инструменты.
 - Упражнения по проведению Customer Development, сбору и обезличиванию данных, работе с промптами для ИИ-агентов.
 - Интеграция принципов критического мышления в анализ информации.
 - Верификация данных через открытые источники (Росстат, отраслевые отчеты, цифровые следы потребителей).
3. Психологическая подготовка и профессиональная репутация.
 - Тренинги на концентрацию внимания, моделирование ситуаций защиты проекта перед экспертами, работа над убедительностью аргументации и этикой (честность в данных, отказ от «галлюцинаций» ИИ, соблюдение NDA).
 - Формирование понимания, что репутация строится из мелочей: вовремя ответил, не подвел, сказал «не знаю» вместо блефа.
4. Экономика идеи и взгляд инвестора.
 - Детальный разбор на простых примерах: выручка, переменные и постоянные расходы, маржа, точка безубыточности, потребность в финансировании.
 - Объяснение различий между грантом, предзаказом (reward-краудфандинг), займом и долевым финансированием.
 - Анализ того, что именно проверяет инвестор: рынок, команду, бизнес-модель, экономику, риски и обоснованность запрашиваемой суммы.
5. Преодоление «предпринимательской галлюцинации».
 - Практические упражнения по исследованию проблемы через Customer Development.
 - Обучение методам отличия реальных потребностей целевой аудитории от собственных предположений основателя.
 - Форматы безопасной разведки: анализ цифровых следов (отзывы на Яндекс.Картах, Wildberries, тематические сообщества), внутренний полигон (опросы в школе), тайный покупатель (пассивное наблюдение), теплый круг (опросы через знакомых).
6. Итоговая аттестация:
 - Защита проекта перед инвестиционным комитетом.
 - Команды представляют свои проекты.
 - Приглашенный эксперт-практик задает вопросы, которые были бы заданы реальному предпринимателю, проверяя проект на прочность.
 - Экспертная оценка реалистичности бизнес-модели, экономики и рисков.
 - Самоанализ, оценка динамики развития навыков бизнес-разведки и презентации.

Образовательные технологии

Форма организации образовательного процесса Соотношение численности детей и преподавателей

Теоретические занятия (лекции, разборы кейсов)

1 преподаватель на группу до 12 человек

Практические занятия (работа над кейсом и ИИ-инструментами)

Индивидуально или в командах по 3-5 человек, 1 преподаватель

Командное проектирование (разработка гипотез, Customer Development)

Группы по 3-5 человек, 1 преподаватель

Открытые экспертные уроки и мастер-классы

Группа до 12 человек, 1 преподаватель (при участии приглашенного эксперта-практика)

Самостоятельная работа обучающихся Индивидуально или в командах, контроль преподавателем

Учебно-тематический план программы

См . Таблицу

Формы аттестации

Контроль за реализацией программы проводится в различных формах: входная диагностика, контрольные занятия, открытые экспертные уроки, зачеты, собеседования, итоговая защита проекта (питчинг) перед инвестиционным комитетом с участием приглашенного практика рынка.

Оценочные материалы

Для определения достижения планируемых результатов используются следующие диагностические методики:

1. Критериальные карты оценки качества аналитической работы (глубина исследования, верификация данных ИИ, логика гипотезы, соответствие реальности).
2. Чек-листы психологической и профессиональной готовности к защите (уровень уверенности, соблюдение этики и NDA, честность в данных, отказ от фальсификаций).
3. Материалы проектов (черновики лендингов, структуры опросов, аналитические справки) для сравнительного анализа «до/после».
4. Экспертные листы оценки открытого урока (качество аргументации, презентационная культура, оценка практиком рынка, ответы на каверзные вопросы).
5. Самооценочные рефлексивные анкеты обучающихся по итогам программы.

Содержательный модуль	Оценка в баллах	Кто оценивает
Входная диагностика	0–10	Преподаватель
Контрольные задания по бизнес-разведке и ИИ	0–20	Преподаватель
Участие в открытых экспертных уроках	0–20	Преподаватель + приглашенный эксперт
Психологическая подготовка и этика (репутация)	0–15	Преподаватель
Преодоление «предпринимательской галлюцинации» (качество Customer Development)	0–10	Преподаватель
Итоговая защита проекта перед инвестиционным комитетом	0–25	Преподаватель + эксперты + самооценка
Итого 100 баллов		

Литература и электронные ресурсы

1. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора . — Москва: Альпина Паблишер, 2021. — 288 с.
2. Блэнк С., Дорф Б. Стартап. Настольная книга основателя [Текст]. — Москва: Альпина Паблишер, 2020. — 620 с.
3. Рис Э., Траут Д. Позиционирование. Битва за узнаваемость [Текст]. — Москва: Альпина Паблишер, 2022. — 260 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая). Ст. 437 «Публичная оферта» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 13.10.2026).
5. Планета.ру (Planeta.ru). Краудфандинговая платформа: методические материалы для авторов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://planeta.ru/> (дата обращения: 13.10.2026).
6. YandexGPT / GigaChat. Документация и примеры промпт-инжиниринга для бизнес-аналитики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://300.yandex.ru/> (дата обращения: 13.10.2026).
7. Росстат. Открытые данные для анализа рынков [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 13.10.2026).
8. Фонд «Талант и успех». Образовательный центр «Сириус»: методические материалы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://sochisirius.ru/> (дата обращения: 13.10.2026).
9. ГБУ ДО Центр «Интеллект». Официальный сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://center-intellect.ru/> (дата обращения: 13.10.2026).