

**Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ  
ИМЕНИ ПАТРИСА ЛУМУМБЫ»  
(РУДН)**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ  
Олимпиады для школьников  
по профилю «Экономика и управление» для 10- 11  
классов 2026/2027 уч. г.**

**Олимпиада для школьников по профилю «Экономика и управление» проводится для 10–11 классов в два этапа.**

**I. Первый (отборочный) этап проводится дистанционно. Время выполнения заданий 90 минут.**

**Структура заданий отборочного этапа**

Задания состоят из выполнения тестовых заданий. Задания проверяют знания в области экономики и управления. Примеры тестовых заданий приведены в Приложении 1.

**Структура варианта отборочного этапа для 10-11 классов.**

|                                                                        |
|------------------------------------------------------------------------|
| <b>Задание по направлению «Экономика и управление»</b>                 |
| 20 тестовых вопросов по экономике (по 1 баллу каждый, итого 20 баллов) |
| 20 тестовых заданий по управлению (по 1 баллу каждый, итого 20 баллов) |
| Итого максимум 40 баллов                                               |

**Требования к проведению отборочного этапа**

Выполнение олимпиады только на персональных компьютерах и ноутбуках (в случае использования участником мобильных устройств (мобильных телефонов, смартфонов, планшетов) при выполнении заданий Олимпиады. Мобильный телефон разрешено использовать только в качестве второй камеры. Используется только одна клавиатура, одна компьютерная мышь. Для вывода Изображения используется один монитор. Наличие стабильной работы Интернет-соединения.

Участник не имеет права привлекать помощь третьих лиц во время состязания: недопустимо предоставлять доступ к компьютеру посторонним лицам во время выполнения заданий заключительного этапа, в том числе посредством программ для удаленного управления компьютером, вступать в разговоры с третьими лицами.

Участник не имеет права открывать другие вкладки браузера, использовать справочные материалы (книги, записи и т.д.), любые гаджеты (мобильные телефоны, пейджеры, планшеты, умные часы и т.д.), наушники, дополнительные мониторы и компьютерную технику.

Участник Олимпиады не имеет права открывать сторонние приложения и программы. При выборе ответов на вопросы присутствует возможность возвращения к предыдущему вопросу.

У обучающихся имеется только одна возможность прохождения отборочного этапа олимпиады.

**Второй (заключительный) этап проводится дистанционно.**

### **Требования к проведению заключительного этапа**

Структура задания **заключительного этапа** состоит из задания двух блоков:

1. Разбор кейса. **Время выполнения заданий 90 минут.**
2. Задания проектного типа «Инновационный стартап».

#### **Общие требования к ответу на кейс:**

- Опора на текст: каждый тезис должен подтверждаться цитатой или конкретным фактом из описания ситуации.
- Реалистичность: предложения должны быть реалистичными.

Задания **проектного типа «Инновационный стартап»**, суть которого заключается в разработке и обосновании бизнес-модели инновационного стартапа в любой сфере деятельности. **Проектное задание участники выполняют в виде презентации и направляют в адрес конкурсной комиссии.**

Проектное задание нацелено на умение применять полученные знания для решения практических задач в проектной деятельности по экономике и управлению.

*Структура варианта отборочного этапа для 10-11 классов.*

| <b>Задание 1 тура по направлению «Экономика и управление»</b>                               |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Разбор кейса (10 баллов)                                                                    |  |
| Проектное задание по направлению экономика и управление «Инновационный стартап» (50 баллов) |  |
| Итого максимум 60 баллов                                                                    |  |

#### **Критерии оценки проекта**

| <b>Критерий</b>                          | <b>Максимальный балл</b> | <b>Описание</b>                                                                                                                               |
|------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Актуальность и инновационность</b>    | 5                        | Насколько реально востребована идея сегодня, есть ли в ней подлинная технологическая или сервисная новизна применительно к российскому рынку. |
| <b>Глубина исследования рынка</b>        | 10                       | Качество анализа рынка, реалистичность описания целевой аудитории, использование достоверных данных об объеме рынка.                          |
| <b>Проработанность бизнес-модели</b>     | 10                       | Карта основного бизнес-процесса                                                                                                               |
| <b>Корректность финансовых расчетов</b>  | 10                       | Реалистичность цифр, правильность расчета экономической эффективности, отсутствие грубых математических ошибок.                               |
| <b>Управленческая грамотность</b>        | 5                        | Адекватность выбора формы собственности, учет необходимости сертификации или лицензирования.                                                  |
| <b>Качество оформления и презентации</b> | 5                        | Структурированность текста, наглядность графиков, дизайн слайдов, соблюдение регламента выступления.                                          |

|                           |           |                                                                                                                    |
|---------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Управление рисками</b> | 5         | Способность автора защитить свой проект и указать слабые стороны проекта (риски) и предложить пути их преодоления. |
| <b>Итого</b>              | <b>50</b> |                                                                                                                    |

### Проектное задание «Инновационный стартап»

#### Цель проекта:

Разработать и обосновать бизнес-модель инновационного стартапа. Научиться применять теоретические знания из области экономики и управления для решения практической задачи создания бизнеса с нуля в условиях современной российской экономики. Ваша задача — не просто придумать продукт, но и спроектировать систему, которая заставит этот продукт работать, развиваться и приносить прибыль. Вы выступаете в роли основателей и топ-менеджмента. Вам предстоит решить, как вы будете нанимать людей, ставить им задачи, контролировать результат и разрешать конфликты.

#### Задачи:

1. Выявить актуальную проблему на рынке товаров или услуг России, которую можно решить с помощью инновационных технологий.
2. Провести анализ рынка и определить целевую аудиторию.
3. Разработать инновационную идею и описать сам продукт (товар/услугу), опираясь на существующие российские технологические тренды (например, искусственный интеллект, беспилотные системы, биотехнологии, финтех, импортозамещающее оборудование).
4. Составить базовую финансовую модель.
5. Оформить проектную документацию в виде презентации.

#### Преамбула.

**Инновационный стартап** — это молодая компания или временная организация, созданная для поиска и реализации масштабируемой бизнес-модели на основе принципиально новой идеи, технологии или продукта. В отличие от классического малого бизнеса (например, обычной парикмахерской или кофейни), который работает по уже проверенным схемам, инновационный стартап нацелен на создание чего-то, что ранее не существовало или значительно улучшает существующие решения

#### Ключевые признаки инновационного стартапа:

- 1) **Новизна (инновационность).** В основе лежит уникальная технология, запатентованное изобретение или новый подход к решению старой проблемы. Это может быть как радикальная инновация (создание нейросети с нуля), так и улучшающая (существенное повышение точности существующих медицинских сканеров).
- 2) **Высокий уровень риска.** Поскольку продукт часто создается для несформированного рынка, никто не знает наверняка, будет ли на него спрос. Статистика показывает, что большинство таких проектов закрываются в первые несколько лет.
- 3) **Масштабируемость.** Главная цель — быстрый рост. Бизнес-модель должна позволятькратно увеличить количество клиентов и доходы при лишь незначительном росте затрат (например, продажа программного обеспечения через интернет позволяет обслуживать миллион пользователей почти так же легко, как и тысячу).
- 4) **Ориентация на поиск модели (Search for a business model).** На старте у основателей есть только гипотезы о том, кто их клиент и за что он готов платить. Команда постоянно тестирует эти гипотезы, меняет продукт и стратегию (этот процесс называется сменой курса), пока не найдет работающую схему.

5) **Временный характер организации: статус «стартап» временный.** Компания перестает считаться таковой, когда находит устойчивую бизнес-модель и переходит к стадии планомерного роста, становясь классическим средним бизнесом.

6) **Креативная команда.** Проект реализуется группой специалистов, способных быстро адаптироваться к изменениям и работать в условиях неопределенности

#### **Развитие инновационного стартапа обычно делят на несколько стадий:**

1) **Pre-seed (Предпосевная стадия).** Формулировка идеи, исследование рынка, сбор команды.

2) **Seed (Посевная стадия).** Создание прототипа (*MVP* — минимально жизнеспособного продукта), тестирование на первых пользователях, привлечение начальных инвестиций от друзей, семьи, инвесторов.

3) **Ранний этап (*Early Stage*).** Запуск продукта на рынок, получение первой выручки, настройка продаж.

4) **Экспансия (*Expansion*).** Активное масштабирование, выход на новые рынки, расширение линейки продуктов/услуг.

5) **Выход (*Exit*).** Стратегия завершения стартапа для инвесторов: продажа компании крупному игроку или выход на биржу. Иногда стартап просто продолжает развиваться как независимый бизнес без формального «выхода».

#### **Отличие от обычного стартапа и традиционного бизнеса**

| <b>Характеристика</b> | <b>Традиционный малый бизнес</b>         | <b>Инновационный стартап</b>                 |
|-----------------------|------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Цель                  | Стабильная прибыль и самозанятость       | Быстрый захват рынка и капитализация         |
| Рынок                 | Понятный, локальный, конкурентный        | Часто новый или трансформируемый, глобальный |
| Основа                | Проверенная временем модель              | Уникальная технология или идея               |
| Риски                 | Умеренные и понятные                     | Высокие, непредсказуемые                     |
| Финансирование        | Собственные средства, банковские кредиты | Венчурный капитал, гранты, инвестиции фондов |

#### **Примеры инновационных стартапов из российской практики**

1) **Лаборатория Касперского.** Начиналась как стартап Евгения Касперского по разработке нового антивирусного движка, изменившего подход к компьютерной безопасности.

2) **NGINX.** Программное обеспечение, созданное российским программистом Игорем Сысоевым для решения задачи высокой нагрузки на сайты (изначально внутри Рамблера). Позже стало мировым стандартом веб-серверов и было куплено американской компанией F5 Networks за сотни миллионов долларов.

3) **Yandex Search.** В конце 1990-х годов представлял собой научный проект студентов, создавших уникальный алгоритм морфологического поиска на русском языке, который вырос в одну из крупнейших IT-компаний Европы.

4) **Zerno Biomedical.** Разрабатывает инновационные биосовместимые материалы для регенерации костной ткани, предлагая альтернативу традиционным металлическим имплантам.

#### **Алгоритм выполнения проектного задания «Инновационный стартап»:**

### **1. Генерация идеи и исследование**

- Выбор сферы деятельности (IT-сервис, производство умных устройств, образовательная платформа, экологические технологии, агротех и т.д.).
- Формулировка проблемы потребителя («боль», которую решает ваш продукт/услуга).
- Анализ конкурентов (минимум 3 прямых и 2 косвенных конкурента). Оценка их сильных и слабых сторон.
- Определение целевой аудитории (портрет клиента: возраст, доход, интересы, география — например, жители городов-миллионников РФ или B2B-сектор).

### **2. Разработка концепции продукта**

- Подробное описание инновации. В чем именно заключается новизна? Это новая технология, новый способ применения старой технологии или принципиально иной сервис?
- Формулировка инновационной идеи (одно-два четких предложения, объясняющих, почему клиент должен выбрать вас).
- Каналы привлечения клиентов (соцсети, контекстная реклама, отраслевые выставки, партнерские программы).
- Дизайн-упаковка: логотип, название бренда, визуальный стиль (можно подготовить концепт-макеты главной страницы сайта или упаковки товара).

### **3. Организационно-управленческая структура**

- Выбор организационно-правовой формы (например, ИП, ООО, АНО или участие в Сколково).
- Перечень необходимых ресурсов: помещение, оборудование, программное обеспечение, команда стартапа.

### **4. Финансовое планирование**

- Расчет первоначальных вложений
- Прогноз доходов на первый год.
- Примерный срок окупаемости

### **Требования к результату:**

#### **1. Презентация (объемом 10-15 страниц):**

- **Слайд 1: Титульный лист** (название, автор, класс, школа).
- **Слайд 2: Проблема** (почему это важно сейчас).
- **Слайд 3-6: Решение** (ваш продукт/сервис). Подробное описание стартапа и сути инновации.
- **Слайд 7: Описание компании**
- **Слайд 8: Рынок и конкуренты.**
- **Слайд 9-11: Бизнес-модель.**
- **Слайд 12: Команда и необходимые ресурсы.**
- **Слайд 13: Финансы** (инвестиции, расходы, доход).
- **Слайд 14: Риски.** Какие угрозы существуют (технологические, юридические, рыночные) и как их минимизировать.
- **Слайд 15: Заключение** (оставить четкое понимание того, что именно вас необходимо выбрать/купить. Слайд должен быть максимально емким, без лишних слов).

## Список литературы для самостоятельной подготовки

### Книги и учебные пособия:

#### Основная литература

1. **Катъкало В.С., Иванющенко М.В. (ред.)** Стартапы и инновации: дайджест. — М.: Изд. дом ВШЭ, 2024. — (Серия «Новое в менеджменте»). — ISBN 978-5-7598-4101-2.
2. **Харди А.** Игра без масок. Как превратить репутацию в стратегический актив бизнеса. — М.: Bookwings, 2026.

#### Дополнительная литература:

5. **Тимербаев Н.Ф., Кузьмин И.А.** Развитие инновационных стартапов в России // Экономические исследования и разработки. — 2021. — № 3.
6. **Бурденко Е.В.** Создание экосистемы для масштабируемости стартапов // Вопросы инновационной экономики. — 2023. — Т. 13, № 4. — С. 2175–2186. — DOI 10.18334/vines.13.4.120106.
7. **Баженова С.А., Граммова Е.А.** Обзор стартапов российского рынка за 2021–2023 гг. и факторов, влияющих на оценку их рыночной стоимости // Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2024. — № 2-1. — С. 20–25. — DOI 10.17513/vaael.3234.
8. **Толмачев Д.Е., Чукавина К.В., Игошина Е.Д.** Технологические стартапы российского происхождения: тренды развития 2022–2024 // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». — 2024.
9. **Усмонов И.Ш.У.** Стартап-экосистема как фактор инновационного развития в условиях прогресса цифровых технологий // Научная статья. — 2026.
10. **Головашкина А.А., Раменская Л.А.** Особенности запуска стартапов: проблемы, факторы, нюансы // Молодой учёный. — 2023. — № 23.

### Полезные интернет-ресурсы:

1. «Экономика для школьников». <http://iloveeconomics.ru/> Крупнейший ресурс по подготовке к олимпиадам по экономике. На нем собраны условия и решения олимпиад последних лет, авторские задачи, рекомендации по литературе и многое другое, что может упростить подготовку к олимпиадам в разы.
2. The Question. <https://thequestion.ru/topic/38/ekonomika> Сайт, на котором любой может задать вопрос и получить ответ. В секции сайта, посвященной экономике, на вопросы часто отвечают профессиональные экономисты. Возможно, на вопрос, который интересует именно вас, уже есть подробный ответ. Если нет, вы можете его задать!

**Примеры тестовых заданий отборочного этапа.**

1. Стратегическое планирование в организации ориентировано на период:
  - 1) До 1 года
  - 2) От 1 до 3 лет
  - 3) От 3 до 5 лет и более
  - 4) Только на текущий месяц
  
2. Миссия организации — это:
  - 1) Финансовый отчёт за год
  - 2) Главная цель существования, её предназначение
  - 3) Штатное расписание
  - 4) Перечень выпускаемой продукции
  
3. Какой вид власти основан на личном обаянии и уважении к руководителю?
  - 1) Законная власть
  - 2) Экспертная власть
  - 3) Референтная власть
  - 4) Власть принуждения
  
4. Эффективность управления оценивается как:
  - 1) Соотношение прибыли и затрат на управление
  - 2) Соотношение достигнутых результатов и использованных ресурсов
  - 3) Количество принятых решений в год
  - 4) Уровень зарплаты руководителя
  
5. Что относится к основным принципам управления, сформулированным А. Файолем?
  - 1) Разделение труда
  - 2) Власть и ответственность
  - 3) Дисциплина
  - 4) Единоначалие
  - 5) Максимизация прибыли любой ценой