Министерство образования и науки Алтайского края
КГБПОУ «Славгородский аграрный техникум»

ИНТЕРАКТИВНЫЙ СЕМИНАР «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: АРГУМЕНТЫ «ЗА» И «ПРОТИВ»

Методическая разработка

Выполнила: Булда С.В., преподаватель
экономических дисциплин

Славгород
2021г.

В методической разработке представлена организация проведения интерактивного семинара «Предпринимательство: аргументы «за» и «против»».

Методическая разработка содержит рекомендации по подготовке и проведению внеклассного мероприятия, план и содержание семинара, приложения-презентации.

Данная разработка может быть использована при проведении уроков обобщения и систематизации знаний, при организации внеклассных мероприятий; она поможет преподавателям в отборе содержания, выборе формы и способов представления изучаемого на занятии материала.

Автор: Булда С.В., преподаватель экономических дисциплин КГБПОУ «Славгородский аграрный техникум».

Рецензент: Коноваленко Т.Н., заместитель директора по учебно-методической работе КГБПОУ «Славгородский аграрный техникум»

Методическая разработка рассмотрена
на заседании методической цикловой комиссии
экономических дисциплин
Протокол № 3 от 07.12.2021 г.
Председатель МЦК_____Т.А.Гуртовенко

Методическая разработка одобрена
на заседании методического совета
Протокол № 3 от 14.12.2021 г.
Председатель методического совета
_____Т.Н.Коноваленко

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4
МЕТОДИКА ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНОГО СЕМИНАРА «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: АРГУМЕНТЫ «ЗА» И «ПРОТИВ»»……...…….……6
ПЛАН ПРОВЕДЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНОГО СЕМИНАРА ……...…….7
СОДЕРЖАНИЕ ИНТЕРАКТИВНОГО СЕМИНАРА….…….....9
ЗАКЛЮЧЕНИЕ …….....15
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ…….....16
ПРИЛОЖЕНИЯ ……26

ВВЕДЕНИЕ

В последние 25-30 лет вопросы обучения предпринимательству студентов стали обсуждаться особенно интенсивно. Без включения обучения предпринимательству в свое образовательное «меню», образовательные организации не смогут обеспечить экономику страны квалифицированными молодыми кадрами, компетентными в вопросах создания и ведения бизнеса. Потребности в получении знаний и навыков в области ведения бизнеса являются довольно острыми, что приводит на этот рынок новых участников и побуждает вырабатывать общие подходы в вопросах методики и практики обучения предпринимательству. Все более заметным элементом обучения предпринимательству становятся разнообразные курсы и модули, ориентированные на более молодую и менее искушенную в бизнесе аудиторию, т.е. на студентов.

Одним из важных факторов, влияющих на развитие обучающихся и на выявления скрытых одаренностей и способностей, является внеурочная деятельность.

Среди форм и методов внеурочной деятельности можно выделить различные кружки, конкурсы, олимпиады, исследовательские работы, семинары.

В последнее время пользуются популярностью интерактивные методы.

К интерактивным методам относятся: дискуссия, кейс-метод, коллективные семинар, деловая игра.

Интерактивная форма проведения занятий, прежде всего, должна носить ярко выраженный проблемный характер, охватывать все виды учебных занятий по данной теме и, соответственно, определять специфику их подготовки и проведения. Выбор темы для проведения интерактивного занятия должен соответствовать ее актуальности, теоретической и практической востребованности для обучаемых в их профессиональной деятельности. Основной формой проведения этого вида занятия является семинар,

Интерактивная форма проведения занятия предполагает, прежде всего, дискуссию, поэтому особое внимание должно быть обращено на то, чтобы и сама проблема и выступления с сообщениями имели не информативный, повествовательный характер, а затрагивали жизненные интересы присутствующих, мотивировали и стимулировали их участвовать в дискуссии. Только в этом случае можно говорить о том, что занятие было проведено в интерактивной форме. Задания, предлагаемые студентам, должны иметь интегрированный характер. Это позволяет, во-первых, усложнить задания, во-вторых, постоянно актуализировать ранее изученное, в-третьих, максимально приблизить учебные задания к реальным практическим задачам.

МЕТОДИКА ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНОГО СЕМИНАРА «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: АРГУМЕНТЫ «ЗА» И «ПРОТИВ»»

1. Интерактивный семинар «предпринимательство: аргументы «за» и «против»» проводится в рамках Недели экономических дисциплин и Всероссийской Недели сбережений 19.11.2021 г.

2. В мероприятии принимают участие студенты 1-4 курса специальностей: Коммерция, Агрономия и Землеустройство КГБПОУ «Славгородский аграрный техникум». Это члены кружка «Управляй финансами», студенты, изучающие дисциплину «Основы предпринимательского дела» и те, у кого родители занимаются предпринимательской деятельностью.

3. В качестве экспертов приглашены начальник отдела по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры администрации г. Славгорода и индивидуальный предприниматель.

4. На подготовительном этапе преподаватель разрабатывает план мероприятия, сценарий, мультимедийную презентацию (см. приложение 1), чек - лист успешного предпринимателя.

5. Вопросы и задания в основной части сформулированы исходя из темы, и носят рекомендательный характер. При формировании вопросов необходимо ориентироваться на объем знаний, полученных в рамках учебной программы дисциплины «Основы предпринимательского дела» и «»Основы финансовой грамотности».

7. Мероприятие рассчитано на 60 минут.

8. Все участники семинара разделены на 2 группы «сторонники» и «противники» предпринимательской деятельности.

9. Участники активно участвуют в дискуссии, слушают экспертов, знакомятся с результатами исследовательской работы.

10. По завершению мероприятия, всем участникам семинара в приложение WhatsApp отправляется чек-лист «Как стать успешным предпринимателем».

ПЛАН ПРОВЕДЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНОГО СЕМИНАРА
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: АРГУМЕНТЫ «ЗА» И «ПРОТИВ»»

Цели и задачи:

Создать условия для:

- мотивации обучающихся к самостоятельной выработке преимуществ и недостатков предпринимательской деятельности и освоения способов финансово грамотного поведения при создании успешного бизнеса;
- формирования и развития умений ведения дискуссий, презентаций и обсуждений;
- формирования чувства социальной и финансовой ответственности человека, открывающего свой бизнес.

Методическая цель: продемонстрировать возможности создания успешного бизнеса через содержание интерактивного семинара.

Форма проведения: интерактивный семинар

Методы проведения: дискуссия, рассказ, демонстрация исследовательской работы, кейс-метод.

Место проведения: конференц-зал

Продолжительность: 60 минут

Оформление и оборудование: компьютер, мультимедийный проектор, экран, мультимедийная презентация, чек лист успешного предпринимателя.

ХОД ПРОВЕДЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНОГО СЕМИНАРА

1. Вступительное слово ведущего.
2. Представление гостей и участников.
3. Целеполагание.
4. Выступления по теме семинара.

   - Преимущества и недостатки предпринимательской деятельности.
   - Качества личности, способствующие успеху в предпринимательской деятельности.
   - Как стать успешным предпринимателем.
5. Поведение итогов.
6. Рефлексия.

СОДЕРЖАНИЕ ИНТЕРАКТИВНОГО СЕМИНАРА
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: АРГУМЕНТЫ «ЗА» И «ПРОТИВ»»

1. Вступительное слово ведущего.

Уважаемые участники, гости и эксперты. Мы рады приветствовать вас на нашем мероприятии, проводимом в рамках декады экономических дисциплин и Всероссийской Недели сбережений.

2. Представление гостей и участников.

Разрешите представить наших гостей:

Шилина Татьяна Андреевна – начальник отдела по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры администрации г. Славгорода

Нейфельд Андрей Викторович – индивидуальный предприниматель.

В обсуждении вопросов примут участие студенты специальности Коммерция, Агрономия и Землеустройство 1-4 курсов.

3.Целеполагание.

Тема интерактивного семинара «Предпринимательство: аргументы «за» и «против»»

Представьте ситуацию из сети интернет или телевизионной передачи вы узнали, что молодой предприниматель заработал миллион долларов, продав пакет акций своей компании, которую он начал создавать ещё в студенческие годы. Можете ли вы повторить его успех? Есть ли у вас предпринимательская жилка? Какими знаниями и навыками нужно обладать, чтобы построить свой бизнес?

Исходя из этих вопросов и темы урока, давайте попробуем сформулировать цель нашего мероприятия,

Цель проведения семинара: выявить преимущества и недостатки предпринимательской деятельности и освоить способы финансово грамотного поведения при создании успешного бизнеса.

4. Выступления по теме семинара.

Предлагаю для обсуждения следующие вопросы.

1. Преимущества и недостатки предпринимательской деятельности
2. Качества личности, способствующие успеху в предпринимательской деятельности
3. Как стать успешным предпринимателем.

Итак, приступим к обсуждению.

Вводные вопросы к участникам, обсуждение:

- Как вы понимаете что такое предпринимательская деятельность? Попробуйте самостоятельно сформулировать определение понятию «предпринимательство».

Предпринимательство – деятельность, направленная на получение прибыли от производства и (или) продажи товаров или оказания услуг.

- Чем предпринимательская деятельность отличается от работы по найму?

Например, специалист может иметь отличную идею, но в организации, в которой он трудится, идея не будет реализована. В этом случае он может попробовать себя в роли предпринимателя.

- У многих на слуху модный сейчас вид бизнеса стартап.

- Что такое стартап?

Стартап (от англ. startup – запуск) – недавно созданный инновационный проект, реализуемый с целью быстрого выхода на самоокупаемость и прибыльность.

В основе стартапа должна лежать принципиально новая бизнес-идея, а не копирование уже запущенных проектов. Кроме того, запускающий такой проект человек намерен стремительно развивать бизнес. Сравните с владельцем небольшого магазина, который через три года открывает вторую торговую точку или довольствуется единственным магазином и скромной прибылью. Основатели Instagram создали проект, который даже фотографии плохого качества делал привлекательными с помощью фильтров. В первые же дни в приложении зарегистрировалось 25 тыс. человек. Это было в 2010 г., а вскоре стартап был продан компании Facebook за 1 млрд долларов.

- Вашему вниманию предлагаю небольшой кейс. На экране будут представлены наиболее интересные стартап-идеи для применения в России. Посмотрев презентацию, вам необходимо ответить на вопросы.

Вопросы к тексту:

1. Чем перечисленные стартапы отличаются от обычных бизнес-проектов?

2. В каких отраслях могут быть реализованы стартапы?

3.Почему многие стартапы связаны с компьютерными и информационными технологиями?

4. Как вы думаете, почему они попали в рейтинг самых успешных стартапов своего времени?

Наши участники предварительно были разделены на две группы.

Задача 1 группы назвать преимущества предпринимательской деятельности 2 группа недостатки предпринимательской деятельности. Задача каждой группы критически подойти к мнению оппонентов.

К основным преимуществам предпринимательства можно отнести:

- возможность получения значительной прибыли в случае успеха;

- автономность – предприниматель сам ставит себе задачи и определяет приоритеты работы;

- самореализацию.

Слайд 15 К основным недостаткам предпринимательской деятельности относятся:

- риск провала и потери собственных или заёмных средств – в случае неудачи предприниматель не только потратит время, но ещё и не выполнит обязательств перед кредиторами и инвесторами. Никто не гарантирует предпринимателю, что его бизнес-идея принесёт прибыль, а большинство создаваемых бизнесов так и не становятся прибыльными. Работа по найму таких рисков не даёт, ведь даже в случае увольнения сотрудник получает зарплату за выполненную работу;

- повышенная ответственность – предприниматель самостоятельно принимает основные решения, влияющие на всю организацию, в том числе и на

работников компании. Поэтому степень ответственности предпринимателя выше, чем у наёмного работника. Прежде чем начинать бизнес, подумайте, готовы ли вы к такой ответственности;

- необходимость экономить – даже самый успешный предприниматель во время создания компании вынужден экономить, в том числе на себе и своей семье. Как правило, компании не получают прибыль в первый год работы. В течение этого периода потребуется сократить свои расходы. Поэтому многие предпочитают предпринимательству хорошо оплачиваемую работу по найму.

- Выслушиваем мнение экспертов.

- Татьяна Андреевна, какие аргументы вы могли бы привести как – начальник отдела по развитию предпринимательства.

- Какие программы государственной поддержки предпринимателей в настоящий момент реализуются?

- Какие сложности в нынешних реалиях возникают у предпринимателей нашего города? (Выступление 5-7 минут)

2. Информацию по 2 вопросу представят студентки 1 курса специальности «Коммерция» Аманкулова Татьяна и Руденко Александра. Качества личности, способствующие успеху в предпринимательской деятельности.

- Резюмируем, какими качествами должен обладать предприниматель, чтобы стать успешным?

3. Как стать успешным предпринимателем? С эти вопросом, мы обратимся к Андрею Викторовичу. (Выступление 5- 7 минут).

У каждого своя история успеха. Один зарабатывал деньги, потому что находился в бедности и нужде, другой родился в обеспеченной, благополучной семье и это состояние достатка и умиротворения помогло ему приумножить родительский капитал.

Не существует универсальных советов, с помощью которых можно разбогатеть, но повысить шансы стать успешным предпринимателем помогут следующие действия.

Всем участникам семинара в вацап скинула чек-лист «Как стать успешным предпринимателем» его вы видите на слайде.

1. Приобретите опыт работы в интересующей вас области. Реализовать проект в конкретной отрасли будет проще, если вы получите определённые навыки, работая по найму. Кроме того, вы сможете учесть опыт организации, в которой работаете, в своём будущем проекте. Особенно полезным может стать навык управления людьми, даже если команда состоит всего из двух-трёх человек.

2. Получите теоретические знания в интересующей вас области. Если вам не удастся приобрести практический опыт работы, вы можете прочитать несколько книг или пройти курс обучения в учебном заведении или онлайн-курс в Интернете по этой теме. Так, на сайте «Ресурсный центр малого предпринимательства» (http://rcsme.ru) представлены новости, аналитика и статистика по предпринимательству, а также материалы и пособия для начинающих бизнесменов.

3. Учитесь у лучших. Изучите опыт компаний, которые являются признанными лидерами в интересующей вас области. Узнайте, как они этого добились. Выберите успешного предпринимателя, который близок вам по стилю работы. Узнайте его историю. Подумайте о том, что бы он стал делать, если бы находился на вашем месте.

5. Поведение итогов.

- Чтобы подвести итог нашего мероприятия, давайте вспомним ситуацию, которая была озвучена в начале урока и ответим на поставленные вопросы

1. Можете ли вы повторить его успех?
2. Есть ли у вас предпринимательская жилка?
3. Какими знаниями и навыками нужно обладать, чтобы построить свой бизнес?

Давайте обратимся к цели нашего мероприятия и выясним, в какой мере ее удалось достичь.

6.Рефлексия. Этот семинар принёс пользу?

Какая информация для вас оказалась новой?

Сумели посмотреть на себя со стороны, оценить свои знания, личные качества и свой потенциал?

Семинар помог задуматься о необходимости развития, в какой либо области?

В заключение нашей встречи хочется поблагодарить наших гостей и участников. На этом наше мероприятие завершено. Спасибо за участие. Желаю всем удачи на пути к успеху!

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Слово «интерактив» пришло к нам из английского от слова «interact». «Inter» — это «взаимный», «act» — действовать. Интерактивность — означает способность взаимодействовать или находиться в режиме беседы, диалога с кем-либо (человеком) или чем-либо (например, компьютером). Интерактивное обучение – это специальная форма организации познавательной деятельности, способ познания, осуществляемый в форме совместной деятельности студентов. Все участники взаимодействуют друг с другом, обмениваются информацией, совместно решают проблемы, моделируют ситуации, оценивают действия других и свое собственное поведение, погружаются в реальную атмосферу делового сотрудничества по разрешению проблемы. Одна из целей состоит в создании комфортных условий обучения, таких, при которых студент чувствует свою успешность, свою интеллектуальную состоятельность, что делает продуктивным сам процесс обучения.

В интерактивном обучении главной задачей педагога становится создание условий для инициативы студентов. В результате этого студенты учатся решать сложные проблемы на основе анализа обстоятельств, принимать продуманные решения, общаться друг с другом. Интерактивное обучение позволяет решать одновременно несколько задач, главной их которых является достижение целей обучения, развитие коммуникативных умений и навыков. Оно помогает установлению эмоциональных контактов между учащимися, обеспечивает воспитательную задачу, поскольку приучает работать в команде, прислушиваться к мнению своих товарищей.

Использование интерактивных форм в процессе обучения, как показывает практика, снимает нервную нагрузку обучающихся, дает возможность менять формы их деятельности, переключать внимание на узловые вопросы темы занятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Жданова А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. Среднее профессиональное образование. М.: ВАКО, 2020

2. Жданова А.О., Зятьков М.А. Финансовая грамотность: рабочая тетрадь. Среднее профессиональное образование. М.: ВАКО, 2020

Приложение 1

МУЛЬТИМЕДИЙНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Министерство образования и науки Алтайского края
КГБПОУ «Славгородский аграрный техникум»

Предпринимательство: аргументы «за» и «против»

интерактивный семинар

Ситуация

Представьте ситуацию из сети интернет или телевизионной передачи вы узнали, что молодой предприниматель заработал миллион долларов, продав пакет акций своей компании, которую он начал создавать ещё в студенческие годы.

Можете ли вы повторить его успех? Есть ли у вас предпринимательская жилка? Какими знаниями и навыками нужно обладать, чтобы построить свой бизнес?

Цель

Выявить преимущества и недостатки предпринимательской деятельности и освоить способы финансово грамотного поведения при создании успешного бизнеса.

План

1. Преимущества и недостатки предпринимательской деятельности.
2. Качества личности, способствующие успеху в предпринимательской деятельности.
3. Как стать успешным предпринимателем.

Что вы понимаете под предпринимательством?

Предпринимательство – деятельность, направленная на получение прибыли от производства и (или) продажи товаров или оказания услуг

Что такое стартап?

Стартап (от англ. startup – запуск) – недавно созданный инновационный проект, реализуемый с целью быстрого выхода на самоокупаемость и прибыльность.

Вопросы к кейсу

1. Чем перечисленные стартапы отличаются от обычных бизнес - проектов?
2. В каких отраслях могут быть реализованы стартапы?
3. Почему многие стартапы связаны с компьютерными и информационными технологиями?
4. Как вы думаете, почему они попали в рейтинг самых успешных стартапов своего времени?

Сервис Elementaree

Доставляет клиентам продуктовые наборы и рецепты для приготовления блюд по подписке.

В 2020 году компания привлекла инвестиции в размере $5 млн.

Компанию основала выпускница Гарвардской школы бизнеса Ольга Зиновьева. к 2022 году стартап планирует запуски в Новосибирске.

LegionFarm

Это платформа, на которой начинающие игроки могут нанять профессиональных геймеров, чтобы быстрее повысить свой уровень в многопользовательских играх.

Компанию основал Алексей Белянкин, геймер из Новосибирска. По его словам, он с 18 лет тренирует начинающих игроков за деньги.

По данным Forbes, в 2019 году выручка стартапа составила $6 млн. Платформу ежедневно используют геймеры из 48 стран.

ZeroAvia

Это американский стартап с российскими корнями, который занимается разработкой водородных двигателей для самолетов.

Компанию в 2017 году основал выпускник МФТИ и уроженец Сибири Валерий Мифтахов.

Глобальная цель компании — максимально сократить вредные выбросы в авиационной отрасли.

В 2020 году ZeroAvia привлекла $37,7 млн инвестиций от правительства Великобритании

MEL Science

Это образовательная платформа, которая предлагает подписки на наборы для химических опытов, а также интерактивные уроки в виртуальной реальности.

Стартап был основан в 2015 году российским предпринимателем Василием Филипповым и зарегистрирован в Великобритании.
В 2020 году компания привлекла $14 млн

Cardberry – электронная карта, которая может заменить множество пластиковых.

Caprice – онлайн-аукцион для продажи автомобилей, аналог зарубежных интернет-аукционов.

CreoPop – сибирский стартап, создавший 3D-ручки. Привлёк 1,4 млн долларов для создания первой партии изобретений.

AeroState – стартап в области экологии, позволяющий отслеживать качество воздуха в любой точке мира.

«Лесной Дозор» – система, нацеленная на предупреждение и отслеживание лесных пожаров на территории 33 регионов России.

Вопросы к кейсу

1. Чем перечисленные стартапы отличаются от обычных бизнес-проектов?
2. В каких отраслях могут быть реализованы стартапы?
3. Почему многие стартапы связаны с компьютерными и информационными технологиями?
4. Как вы думаете, почему они попали в рейтинг самых успешных стартапов своего времени?

Преимущества предпринимательства

- возможность получения значительной прибыли в случае успеха
- автономность – предприниматель сам ставит себе задачи и определяет приоритеты работы
- самореализация

Недостатки предпринимательства

- риск провала и потери собственных или заёмных средств
- повышенная ответственность
- необходимость экономии

Качества предпринимателя

- готовность идти на разумный риск
- сильное желание реализовать свой проект
- готовность к изменениям
- организаторские способности
- навыки торговца
- знание отрасли, в которой будет действовать компания
- новаторство

Ситуация

Представьте ситуацию из сети интернет или телевизионной передачи вы узнали, что молодой предприниматель заработал миллион долларов, продав пакет акций своей компании, которую он начал создавать ещё в студенческие годы.

Можете ли вы повторить его успех? Есть ли у вас предпринимательская жилка? Какими знаниями и навыками нужно обладать, чтобы построить свой бизнес?

Цель

Выявить преимущества и недостатки предпринимательской деятельности и освоить способы финансово грамотного поведения при создании успешного бизнеса.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Приложение 2

ФРАГМЕНТЫ МЕРОПРИЯТИЯ

Вступительное слово ведущего

Представление стартап-идей

Представление исследовательской работы

Выступление Шилиной Татьяны Андреевны

Выступление Нейфельд Андрея Викторовича

Участники семинара

САМОАНАЛИЗ
интерактивного семинара
«Предпринимательство: аргументы «за» и «против»»

Мероприятие было запланировано в рамках декады экономических дисциплин и Всероссийской Недели сбережений на ноябрь.

Данное мероприятие построено на деятельностной основе с применением кейс-технологии; проведено в форме интерактивного семинара. Такая форма проведения занятия существенно повышает мотивацию учения, эффективность и продуктивность учебной деятельности, обеспечивает работу всей группы, позволяет учащимся раскрыть свои способности, «раскрепостить» мышление.

Были поставлены следующие цели и задачи:

Создать условия для:

- мотивации обучающихся к самостоятельной выработке преимуществ и недостатков предпринимательской деятельности и освоения способов финансово грамотного поведения при создании успешного бизнеса;
- формирования и развития умений ведения дискуссий, презентаций и обсуждений;
- формирования чувства социальной и финансовой ответственности человека, открывающего свой бизнес.

Предварительно были выбраны участники: студенты 1-4 курса специальностей: Коммерция, Агрономия и Землеустройство. Это члены кружка «Управляй финансами», студенты, изучающие дисциплину «Основы предпринимательского дела» и те, у кого родители занимаются предпринимательской деятельностью. Всего в мероприятии были задействованы 25 студентов, проявивших инициативу.

Приглашены гости. Вопросы, вынесенные на обсуждение, помогли выявить преимущества и недостатки предпринимательской деятельности, качества успешного предпринимателя. Каждый участник смог проанализировать собственные качества, соотнести с выделенными качествами, сделать вывод о готовности (или неготовности) к предпринимательской деятельности.

Присутствующие гости рассказали о мерах государственной поддержки, историю развития собственного бизнеса. Активность участников была достаточно высокой, психологическая атмосфера была доброжелательной.

В целом использование данной формы способствовало развитию умений ведения дискуссий, презентаций и обсуждений.

Мероприятие прошло на высоком эмоциональном подъёме, с высоким темпом. Считаю, что в ненавязчивой форме удалось реализовать все поставленные цели и задачи.

19.11.2021 г. Подпись _____