

СЦЕНАРИЙ ЧЕМПИОНАТА ПО РЕШЕНИЮ КЕЙСОВ «БИЗНЕС-ПЛАН»

ОГЛАВЛЕНИЕ

1.	ОПИСАНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ.....	3
1.1.	Цель и задачи мероприятия.....	3
1.2.	Краткая характеристика мероприятия.....	3
1.3.	План мероприятия.....	4
1.4.	Технические требования и оформление места проведения.....	5
2.	ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЯ.....	7
2.1.	Вступление (5 минут).....	7
2.2.	Вводная часть (10 минут).....	7
2.3.	Разделение на команды, инструктаж (5–10 минут).....	9
2.4.	Работа участников в группах (100 минут).....	10
2.5.	Презентация результатов (30 минут).....	11
2.6.	Подведение итогов (10 минут).....	12
3.	ПРИЛОЖЕНИЯ.....	13
3.1.	Приложение 1. Легенды персонажей.....	13
3.1.1.	Хореограф.....	13
3.1.2.	Молодая мать.....	14
3.1.3.	Студент-программист.....	15
3.1.4.	Пенсионер.....	16
3.1.5.	Художник-иллюстратор.....	17
3.1.6.	Флорист.....	18
3.2.	Приложение 2. Памятка по составлению бизнес-плана.....	19
3.3.	Приложение 3. Шаблон таблицы для финансовых показателей.....	20
3.4.	Приложение 4. Данные Росстата (демография, Москва, Тула).....	20
3.5.	Приложение 5. Данные об организационно-правовой форме и налогах.....	24
3.6.	Приложение 6. Данные по аренде коммерческой недвижимости.....	25
3.7.	Приложение 7. Стоимость услуг по разработке сайтов, веб-дизайну, рекламе, продвижению в социальных сетях.....	25
3.8.	Приложение 8. Памятка по оценке бизнес-планов.....	26
3.9.	Приложение 9. Таблица для подсчета баллов.....	27

1. ОПИСАНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Мероприятие позволяет разобрать с участниками кейсы-ситуации различных начинающих предпринимателей и помочь им составить бизнес-план.

1.1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ МЕРОПРИЯТИЯ

Цель мероприятия – сформировать у участников установку на то, что предпринимательство может стать реальным источником дохода, но потребует тщательного планирования и значительного вложения сил и времени для получения прибыли.

Задачи мероприятия:

- Закрепить представление школьников о сути предпринимательства.
- Сформировать умение вырабатывать, формулировать и систематизировать бизнес-идею.
- Дать представление о бизнес-плане и его составлении.
- Развить навык структурирования информации.
- Развить навык финансового планирования.
- Научиться критически оценивать перспективы и последствия выбора вида деятельности с точки зрения реализации жизненных планов.

1.2. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕРОПРИЯТИЯ

Таблица 1. Основные параметры мероприятия

№	Параметр мероприятия	Характеристика
1	Тема	Предпринимательство, бизнес-планирование
2	Формат	Чемпионат/практикум по решению кейсов
3	Количество участников	В одной аудитории – 4 команды по 3-4 человека
4	Количество ведущих	1-2 модератора на каждые 4 команды
5	Общая продолжительность	3 часа

Данное мероприятие нацелено на практическое усвоение основ предпринимательства, развитие умения оценить перспективность бизнес-идеи для принятия взвешенных решений об источниках дохода. Данная тема является одной из самых интересных для старшеклассников, поэтому рекомендуется выделить на нее целый день и проводить мероприятие по решению кейсов после тематических мастер-классов. Также рекомендуется давать школьникам тему предпринимательства после того, как они прошли разные источники доходов и подробно разобрали плюсы и минусы заработной платы.

Кейс – это приближенная к реальности ситуация, в которой необходимо выбрать из нескольких существующих вариантов. В отличие от стандартных задач, в кейсах, как и в жизни, нет правильного решения, однако можно выделить определенные критерии для оценки оптимальности решения. По данным критериям жюри (или ведущий) могут сравнить представленные решения и выделить лучшее.

В рамках кейса «Бизнес-план» участникам предстоит выбрать бизнес-идею и разработать бизнес-план для доставшегося им персонажа. В приложениях к сценарию представлены вводные данные для 6 разных персонажей.

Решение кейсов «Бизнес-план» может быть организовано как заочное (удаленное) решение командами кейсов, с возможностью пользоваться индивидуальными компьютерами и неограниченным количеством времени, или же очное решение в аудитории. Оценку решений следует проводить в рамках чемпионата по решению кейсов с оценкой решений модераторами или специально приглашенным жюри.

Для эффективной командной работы мероприятие рекомендуется проводить в группах по 3-4 человека не более 4 команд в одной аудитории. На каждые 4 команды необходимо 1-2 модератора, задача которых - консультировать команды при решении кейсов и оценивать их по итогам. Рекомендуется также иметь главного модератора, который проводит инструктаж и отвечает за проведение мероприятия в целом.

Мероприятие по решению кейсов является простым в организационном плане и эффективным с содержательной точки зрения.

1.3. ПЛАН МЕРОПРИЯТИЯ

Таблица 2. Краткий план чемпионата/практикума по решению кейсов «Бизнес-план»

№	Блок мероприятия	Формат и краткое описание	Время
1	Вступление	Ведущий приветствует участников, анонсирует тему, объясняет цели и задачи мероприятия, что новые знания дадут участникам, вводит регламент мероприятия	5 минут
2	Вводная часть	Вопросы с обсуждениями. Ведущий в интерактивном формате добивается от участников единого и корректного понимания основных терминов, которые необходимо знать в данном кейсе	20 минут
3	Разделение на команды	Инструктаж. Ведущий распределяет участников по командам, проводит краткий инструктаж по работе с раздаточными материалами	15 минут
4	Работа над бизнес-идеей	Групповая работа. Участники изучают предложенные ситуации, статистическую информацию, ищут необходимые им сведения и согласовывают бизнес-идею. Ведущий с модераторами осуществляют консультационную поддержку, отвечают на возникающие вопросы	35 минут
5		Групповая работа. Участники анализируют собранные данные и определяют основные параметры бизнеса. Ведущий с модераторами осуществляют консультационную поддержку, отвечают на возникающие вопросы	45 минут
6		Групповая работа. Участники готовят обоснование своего решения. Ведущий с модераторами осуществляют консультационную поддержку, отвечают на возникающие вопросы	20 минут
7	Презентация результатов	Участники презентуют результаты работы, защищая бизнес-планы перед жюри	30 минут

№	Блок мероприятия	Формат и краткое описание	Время
8	Подведение итогов	Ведущий объявляет результаты голосования жюри, награждает победившую команду, говорит заключительное слово. Участникам предоставляется возможность дать обратную связь о мероприятии	10 минут
Итого			180 минут

1.4. ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ И ОФОРМЛЕНИЕ МЕСТА ПРОВЕДЕНИЯ

Для проведения чемпионата необходима аудитория, в которой могут одновременно разместиться 3-4 команды по 3-4 человека. Мероприятие может проводиться в нескольких аудиториях одновременно, если количество участников превышает 16 человек. Желательно использование компьютерной аудитории, чтобы на каждую команду приходилось по одному компьютеру, подключенному к Интернету. Если подключение к интернету невозможно, мероприятие по-прежнему может быть проведено, но участники будут ограничены той информацией, которая содержится в приложениях, что снизит обоснованность их решений.

Возможно использование любой другой аудитории с проектором, в которой для команд, ведущего и жюри будут поставлены ноутбуки. Не рекомендуется передавать командам для работы личные или рабочие ноутбуки организаторов во избежание недоразумений и распространения личной информации. Перед началом мероприятия необходимо проверить, что вся техника работает. Названия столов команд должны быть обозначены крупными вывесками (табличками).

Технические требования к оформлению аудитории представлены в следующей Таблице 3.

Таблица 3. Требования к помещению и оборудованию

№	Место	Мебель и стационарное оборудование
1	Ведущий	1 компьютер (или ноутбук) для проецирования презентации ведущего и команд, подключенный к Интернету, 1 проектор, 1 стол. Импровизированная сцена или место ведущего выделены таким образом, чтобы все участники могли поддерживать визуальный контакт как между собой, так и с ведущим. Может размещаться рядом с ведущим.
2	Участники	Необходимо организовать пространство для 6 командных мест. Командное место подразумевает 1 общий стол, 1 компьютер (или ноутбук) и стулья по числу игроков в команде, что позволяет всем участникам одной команды свободно общаться друг с другом. Необходимо также оставить свободное пространство между локациями команд, чтобы команды не мешали друг другу во время обсуждений, а также имелся свободный проход для организаторов мероприятия. На каждую команду помимо раздаточных материалов нужны ручки, бумага.

Перед началом проведения мероприятия ведущий и модераторы проверяют помещение в соответствии с требованиями, указанными в разделе 1.4.

Необходимо убедиться, что:

- Все компьютеры работают и подключены к Интернету (если это возможно).
- Компьютеры, предоставленные участникам, не содержат никакой избыточной информации (в особенности персональной).

- Проектор подключен к компьютеру ведущего и работает.
- Столы и стулья расставлены для комфортного размещения участников.
- На столах указаны номера команд.
- На столах находятся необходимые предметы.
- На компьютеры участников загружен файл «[Шаблон таблицы для финансовых показателей](#)», файл корректно открывается.
- Распечатаны [таблицы для выставления баллов командам членами жюри](#).

Список предметов на столах каждой команды участников:

- Компьютер/ноутбук.
- Листы бумаги в достаточном количестве (порядка 20 шт.).
- Калькулятор (1 на команду).
- Ручки по числу участников.
- Флешка.

Отдельно стоит подготовить раздаточные материалы, разложив их по стопкам для каждой команды. Материалы заранее не раздаются участникам.

Поскольку в рамках кейса предусмотрена процедура выбора победившей команды, следует подготовить призы или грамоты победителям.

2. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЯ

2.1. ВСТУПЛЕНИЕ (5 МИНУТ)

Ведущий объявляет о начале мероприятия, для чего представляет себя, своих помощников и само мероприятие. Он рассказывает о формате мероприятия, задачах, стоящих перед участниками.

Содержание вступления:

Вы сегодня уже прошли мастер-класс, посвященный предпринимательству. Наша с вами цель – закрепить усвоенные понятия на практике, а главное – научиться принимать взвешенные решения при выборе того или иного способа зарабатывания денег.

Сегодня вы составите свой первый в жизни бизнес-план, будете оценивать перспективность бизнес-идеи, делать расчеты финансовых показателей бизнеса, а также защищать ваше видение с помощью презентации.

Чтобы наше занятие было максимально продуктивным и предметным, мы вооружим вас необходимыми материалами, которые помогут усвоить основы бизнес-планирования.

Наш план на ближайшие три часа такой: сперва мы с вами вспомним или узнаем некоторые основополагающие понятия, на это уйдет буквально 10–20 минут; затем разделимся на команды, в которых вы будете работать, я расскажу подробнее о том, что конкретно вам нужно сделать и откуда брать информацию; после чего вы в несколько этапов разработаете бизнес-план и в конце презентуете результат работы ведущим и участникам.

Команда, которая подготовит наиболее качественный бизнес-план, будет объявлена победителем. Но обо всем по порядку.

Особо хочу обратить ваше внимание на то, что компьютеры и флешки пока трогать не надо. Они вам пригодятся, но чуть позже, я об этом скажу подробнее в нужный момент.

Разумеется, вы можете по ходу нашего общения делать какие-то пометки у себя в блокнотах или на листах бумаги.

Поехали?

2.2. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ (10 МИНУТ)

Ведущий в интерактивном формате предлагает участникам вспомнить термины, используемые в данном мероприятии, порассуждать о ключевых идеях бизнес-планирования.

Вопросы для обсуждения с аудиторией и правильные ответы к ним:

В чем отличие предпринимательства от подработки?

(Предпринимательство – это процесс организации, управления и принятия на себя ответственности за любые риски, связанные с ведением собственного бизнеса, а также получение благодаря этому выгоды. Успех приходит к тем, кто не только хочет быть предпринимателем, но и умеет успешно решать задачи, которые встают перед любой фирмой.)

Подработка – это временная работа по найму.)

Предпринимательство отличается, прежде всего, рисковым характером: именно вы несете теряете деньги, если не справляетесь с работой, или не находите клиентов. Но подработка тоже может быть связана с риском: вы не всегда уверены, можно ли доверять тому человеку или организации, кто нанял вас на временную работу. Поэтому второй ключевой особенностью предпринимательства является систематический характер. Предприниматель

постоянно занимается определенным видом деятельности, работая с разными клиентами, но с постоянной моделью бизнеса. Именно ее мы сегодня и будем разрабатывать. Как следствие систематического характера, предпринимательская деятельность (в отличие от подработки) должна быть особым образом зарегистрирована.

В каком случае человеку стоит решаться на занятие бизнесом?

(Есть предрасположенность, соответствующие черты характера (активность, стрессоустойчивость, высокая работоспособность, авантюризм в хорошем смысле слова), есть финансовая возможность (доступность средств, подушка безопасности, отсутствие больших обязательств). Есть оригинальная идея бизнеса. Как правило, копирование чужого бизнеса не приносит успеха, если только при этом не меняются какие-то существенные характеристики бизнеса, например, целевая аудитория.)

Как выбрать бизнес-идею?

(Отталкиваясь от ваших талантов и предпочтений. Бизнес должен приносить удовольствие, повышать самооценку и содействовать личностному росту. Также ваш бизнес должен быть окупаемым, то есть предлагаемый продукт должен быть востребованным потребителями и приносить прибыль.

Иногда это оригинальная идея продукта, разработанная самим предпринимателем, инновационный продукт. Тогда необходимо постепенно формировать у покупателей потребность в этом еще неизвестном для них товаре или услуге. Можно использовать уже существующие рынки, товары и услуги и построить на них свой бизнес. Для того чтобы продукты вашей деятельности были востребованы, бизнес-идея должна отвечать запросам потребителей, делать их жизнь лучше, легче.

Таким образом, бизнес-идеи основаны на усовершенствовании того, что уже существует или на разработке нечто совершенно нового. Необходимо сконцентрироваться на том, что вы можете делать в большем количестве, лучше, быстрее или дешевле ваших конкурентов.)

Почему только каждый пятый старт-ап переживает свой первый год и только 5% бизнесов переживают трехлетие?

(Неправильные партнеры. Неправильная команда. Неправильная маркетинговая политика. Неспособность принимать критику, воспринимать обратную связь от рынка, быстро меняться и подстраиваться под новые условия. Чрезмерная уверенность в своих силах.)

Если требуются начальные вложения, откуда их брать?

(FFF (friends, family and fools), инвесторы и бизнес-ангелы, банки.)

Зачем нужен бизнес-план? Какие бывают варианты?

(Бизнес-план необходим в первую очередь, чтобы проверить жизнеспособность и перспективность бизнес-идеи. В случае, когда бизнес уже существует, бизнес-план необходим для долгосрочного планирования развития компании.

Бизнес-план может состоять из:

- для получения инвестиций;
- для получения кредитов от банка;
- для самих себя с целью оценки перспективности бизнес-идеи и планирования стратегии развития своего бизнеса.)

Из каких частей состоит бизнес-план, что нужно обязательно учесть?

(Предполагаемый ответ:

- Четкая формулировка того, что вы продаете: что это за товар или услуга, откуда он у вас, какими потребительскими свойствами (полезностью) обладает.
- Портрет целевой аудитории: кто эти люди, сколько им лет, чем они занимаются, какие потребности, связанные с вашим товаром (услугой) у них есть.

- Исследование рынка на предмет актуальности предложения: каков спрос на этот товар (услугу), устойчив ли он, будет ли в будущем изменяться.
- Исследование рынка на предмет конкуренции: кто еще предлагает такой товар (услугу) или другие товары, способные заменить ваш товар, удовлетворяя те же потребности; каково соотношение спроса и предложения, сбалансирован ли рынок; зависим ли продавец от покупателя или покупатель от продавца.
- Определение бизнес-модели: каким именно образом вы будете осуществлять производство и сбыт товаров или оказание услуг; нужны ли для этого ресурсы, которых у вас самих нет; как предполагается обеспечить доступ к поставщикам и клиентам, нужны ли посредники.
- Маркетинговый план: сильные и слабые стороны бизнеса, возможности и угрозы, конкурентные преимущества, позиционирование на рынке, целевая доля рынка и т.д.
- Ресурсы, необходимые для осуществления деятельности предприятия: команда или сотрудники, сырье, оборудование, недвижимость, информация и др.
- Финансовые расчеты: ожидаемые вложения в раскрутку бизнеса, расходы на него, предполагаемая динамика доходов)

2.3. РАЗДЕЛЕНИЕ НА КОМАНДЫ, ИНСТРУКТАЖ (5–10 минут)

Участникам предлагается разбиться на команды по 3-4 человека в каждой, по возможности так, чтобы в каждой команде были мальчики и девочки, и участники каждой команды были бы в хороших отношениях друг с другом. Модераторы помогают участникам, если у них возникают какие-то сложности. Если за две минуты участники не могут поделиться, то модераторы самостоятельно разбивают нерешительных участников в случайном порядке на команды.

Ведущий присваивает командам номера, предлагает пересесть за столы с соответствующими номерами.

Далее следует инструктаж, во время которого модераторы раздают командам раздаточные материалы ([ролевые ситуации, которые не должны повторяться внутри одной аудитории](#), и [памятка по оценке](#) бизнес-планов, а также справочная информации по [демографии](#), [организационно-правовой форме](#), [аренде](#) и веб-дизайну):

Перед вашими командами стоит 3 задачи:

1. *На основе предоставленной информации придумать идею для собственного бизнеса, отвечающего интересам вашего персонажа и позволяющего улучшить качество его жизни.*
2. *Проработать бизнес-идею, составить бизнес-план по предложенной модели, в том числе произвести все необходимые расчеты в Excel-таблице.*
3. *Защитить свою идею в формате устного выступления с опорой на таблицу финансовых показателей (доказать финансовую успешность проекта).*

Теперь подробнее про каждую задачу.

Во-первых, прочитайте легенду своего персонажа. Это первое, с чем необходимо ознакомиться – от этой информации вы будете отталкиваться при выборе бизнес-идеи. Это ваша первая задача. Договориться вам необходимо с помощью консенсуса – то есть идея должна устроить всех участников команды. Выбирая бизнес-идею, постарайтесь максимально вжиться в предложенную роль вашего персонажа – представьте особенности его характера, возможные желания и прочее.

Во-вторых, в этих материалах содержится справочная информация, которая может пригодиться для расчетов финансовых показателей бизнес-плана.

(В случае, если участникам разрешен доступ в интернет с компьютера или со смартфонов, им сообщается также:

Дополнительную информацию вы можете почерпнуть из Интернета, но не забывайте следить за временем. Не обязательно все досконально выяснять – вы можете использовать здравый смысл, отталкиваясь от известных данных, главное – аргументируйте свои расчеты.)

Ваша цель – подготовить бизнес-план, который покажет жизнеспособность вашей идеи. Это означает, что вы должны не только рассказать, в чем суть вашей идеи, откуда вы будете брать клиентов, сколько будут стоить ваши услуги или товары, почему идея будет востребована на рынке и т.д. Важно подготовить таблицу доходов и расходов в горизонте 1 года и 3 лет, которая подтвердит реалистичность и целесообразность вашего проекта.

Для разработки бизнес-плана вы получите структуру, в соответствии с которой вам необходимо проработать и продумать каждый пункт.

В качестве результата работы, который вы представите на суд жюри, вам нужно подготовить Excel-таблицу с расчетами. Шаблон этого файла вы найдете на флешках.

Временной регламент следующий. На все вместе у вас 100 минут. На придумывание и определение идеи, а также поиск всей необходимой информации вам дается 35 минут. Затем у вас будет 45 минут на то, чтобы провести исследование, определить ваши конкурентные преимущества, откуда вы будете брать клиентов, как будете рекламироваться и прочее.

После этого у вас останется 20 минут на то, чтобы сделать расчеты в таблице. Не возбраняется какие-то вещи начинать раньше, чтобы у вас осталось время в конце на дополнительную проверку целостности плана и всех деталей.

Обращаю ваше внимание на то, что победившей будет признана та команда, которая представит наиболее проработанный бизнес-план. Это не означает, что победит тот, кто на бумаге заработает больше всех денег. Главное – показать устойчивость вашей идеи во временном горизонте одного года и трех лет. Подробные критерии вы можете найти в «памятке по оценке бизнес-планов».

Если в процессе работы у вас возникнут вопросы, вы подзываете инструкторов поднятой рукой.

Есть ли у вас сейчас какие-то вопросы?

(Ведущий отвечает на вопросы, после чего (либо при отсутствии вопросов) дает команду модераторам начать групповую работу.)

2.4. РАБОТА УЧАСТНИКОВ В ГРУППАХ (100 МИНУТ)

Ведущий и модераторы следят за тем, чтобы команды не мешали работать друг другу (шумность, лишние движения и т.д.), отвечают на возникающие вопросы.

Ведущий следит за таймингом мероприятия, отмеряя временные интервалы и сообщая о рекомендуемом уровне готовности работы в соответствии с планом:

- Через 30 минут:

Прошло 30 минут. Ваша идея должна быть уже четко сформулирована и обоснована логически.

(Модераторы проходят по группам и в течение 5 минут выясняют, какие бизнес-идеи существуют у каждой группы; при необходимости объясняют, почему та или иная формулировка бизнес-идеи нуждается в доработке. Модераторы не критикуют идеи по существу, не дают подсказок или своих предложений, не дают оценку качеству идей.)

- Через 20 минут:

Прошло еще 20 минут. У вас уже должны быть получены все выводы после анализа собранных данных.

(Модераторы проходят по группам и в течение 5 минут выясняют, сформулировали ли участники какие-то выводы по аудитории, ее финансовому состоянию, особенностям продукта, возможностям и угрозам. Модераторы не критикуют выводы существу, не дают подсказок или своих предложений, не дают оценку качеству выводов.)

- Через 15 минут:

Прошло еще 15 минут. У вас уже должна быть продумана бизнес-модель.

(Модераторы проходят по группам и в течение 5 минут выясняют, сформулировали ли участники, что, как, из чего они будут производить и как взаимодействовать со внешней средой. Модераторы не критикуют бизнес-модель по существу, не дают подсказок или своих предложений, не дают оценку качеству бизнес-модели.)

Пора начинать рассчитывать финансовые показатели. Напоминаю, что работы будут оцениваться по трем составляющим: 1. понятность и продуманность бизнес-идеи; 2. детальность проработки финансовой составляющей бизнес-плана; 3. качество и доступность презентации и выступления. Ведущий и каждый из модераторов выставляют от 1 до 4 баллов по каждому из пунктов, победившая команда будет определяться по общей сумме баллов. Если у вас возникнут вопросы о том, как конкретно будут оцениваться выступления, вы можете их задать модераторам. От команды также необходимо выбрать одного докладчика, который будет проводить презентацию и защищать бизнес-план перед членами жюри. Каждая презентация должна занимать от 3 до 5 минут.

- Через 15 минут:

Прошло 15 минут, у вас остается 5 минут. Через 5 минут начнется сбор флешек с результатами. Обратите внимание, что хоть вы будете выступать по очереди, но вносить правки в презентацию и таблицу уже будет нельзя – они сдаются модераторам.

- Через 5 минут:

Отведенное время закончилось, пора начинать этап защиты бизнес-планов, спикерам подготовиться.

За 5 минут до конца отведенного времени модераторам необходимо собрать флешки от команд и загрузить файлы на компьютер ведущего, подключенный к проектору.

2.5. ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ (30 МИНУТ)

Ведущий напоминает о регламенте:

Напомню регламент выступлений. У каждой команды есть 3 минуты на презентацию, выступление должно быть четким, тезисным, аргументированным. Во время выступления одной команды остальным участникам необходимо вдумчиво слушать и при желании задавать вопросы после окончания выступления. Также обращайте особое внимание на наиболее интересные идеи и логические ошибки в чужих работах, если такие будут.

Команды по очереди в соответствии со своими номерами выступают с презентацией итогов работы – сперва показывают презентацию, затем – таблицу с расчетами.

Файлы транслируются с помощью проектора, модераторы по очереди включают соответствующие файлы.

У каждой команды на выступление есть 3-5 минут. По истечении 5 минут выступление прекращается на том месте, на котором остановился докладчик. Затем 2 минуты осуществляются ответы на вопросы.

Во время выступления представителей команд с презентациями бизнес-планов ведущий и модераторы заполняют таблицы баллов на бланках подсчета ([Приложение 9](#)).

После каждой презентации ведущий предлагает задать вопросы участникам других команд. Затем модераторы (жюри) опрашивают команды сами, после чего отмечают у себя оценки в соответствии с памяткой ([Приложение 8](#)).

После выступления всех команд производится суммирование баллов и определение победителя.

Роль жюри выполняют ведущий и модераторы. Также можно предусмотреть участие приглашенного жюри, которому заранее объясняется суть мероприятия и вручается памятка по оценке выступлений команд. В этом случае отдельно стоит проинструктировать членов жюри о том, что во время групповой работы они могут наблюдать за участниками, но не вступать с ними во взаимодействие.

2.6. Подведение итогов (10 минут)

Ведущий благодарит всех участников за проделанную работу, отмечая особо яркие моменты, наиболее удачные аргументы/выводы участников. Предлагает желающим поделиться своими впечатлениями или задать вопросы.

Примерный список особенностей, рекомендуемых для обсуждения:

- Обоснованность выбора бизнес-идеи, ее аргументированность, исходя из легенды персонажа и дополнительных вводных, привнесенных участниками.
- Продуманность бизнес-модели: откуда будут появляться клиенты, какими способами будет осуществляться рост клиентской базы, узнаваемость на рынке и т.д.
- Адекватность ценообразования.
- Учет рисков и издержек в финансовых расчетах.
- Обоснованность динамики изменения финансовых показателей между планом на 1 год и на 3 года.
- Уверенность презентатора в успехе бизнес-идеи.

Затем объявляет результаты команд – от меньшего результата к большему, предлагая участникам поддержать друг друга аплодисментами. Команда-победитель приглашается для вручения приза. Ведущий отдельно отмечает, что было особенно хорошо в работе победившей команды.

В конце мероприятия также можно дать свою экспертную обратную связь по групповой работе. Необходимо помнить, что полученные бизнес-планы являются только первым шагом участников на этом пути. Не следует ожидать от команд идеальных бизнес-планов, важнее, чтобы они поняли общую логику данного процесса.

Ведущий еще раз благодарит участников и объявляет о завершении мероприятия.

3. ПРИЛОЖЕНИЯ

3.1. ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ЛЕГЕНДЫ ПЕРСОНАЖЕЙ

3.1.1. ХОРЕОГРАФ

Вас зовут Виталий, вам 21 год. Вы родились в Перми, отучились в балетном училище, поработали танцовщиком, после чего переехали в Москву и поступили в ГИТИС на балетмейстерский факультет, чтобы получить высшее образование по специальности «хореограф-балетмейстер», закончите обучение через два года. Во время гастролей вы получили травму, долго восстанавливались, прошли две операции. Последствием этой травмы стало то, что карьера профессионального балетного танцовщика представляет большой риск для здоровья в силу чрезмерных нагрузок. Во время обучения на хореографа вы показали себя талантливым и способным постановщиком, на одном из конкурсов молодых хореографов вас заметили представители труппы «ТеатрБалет Москва» и пригласили на работу. Это было отличное предложение в вашей ситуации, и последний год вы работаете у них в качестве педагога, время от времени ставя небольшие номера.

На сегодняшний день ваша жизненная ситуация выглядит следующим образом:

- Вы снимаете квартиру в Москве вместе с другом, также работающим в «Театре».
- На аренду квартиры, еду, транспорт и досуг у вас уходит в среднем 44 тыс. руб. в мес.
- Зарплата ваша составляет в среднем 52 тыс. руб. в мес.
- У вас есть накопления в размере 80 тыс. руб.
- У вас есть девушка, москвичка, с которой вы встречаетесь больше года и планируете в обозримом будущем съехаться. Она живет с родителями, своей квартиры у нее нет, поэтому вы рассчитываете, что сможете снимать квартиру вдвоем.
- У вас иногда бывают подработки в качестве танцовщика в антрепризных спектаклях, различных перформансах и т.д. С учетом репетиций и выступлений вы получаете в среднем 15 тыс. руб. за один проект, за год у вас в среднем бывает 8 проектов.
- Также время от времени вы подменяете своих знакомых в балетных школах и преподаете современный и классический танец, получая 1 тыс. руб. за занятие.
- Перспективы работы в «Театре» выглядят сомнительно, потому что позиция главного хореографа прочно закреплена за директором учреждения, повышение вам явно не светит в ближайшем будущем.
- Связей в других театрах у вас нет, поэтому маловероятно, что вас позовут на хорошую должность в другое место.

Исходя из вышеизложенной информации, вы задумываетесь о том, чтобы сменить работу в «Театре» и заняться частным предпринимательством, используя ваши сильные стороны и способности. Вы любите свое дело и способны на большее, а работа на чужой театр кажется вам ненадежной, временной полумерой. Что это будет? Организация своей танцевальной труппы? Создание школы танцев? Частные уроки для богатых людей? Вариантов множество. Подумайте, выберите наиболее интересный для вас вариант с точки зрения самореализации и потенциального заработка и обоснуйте свою идею с помощью бизнес-плана.

3.1.2. Молодая мать

Вас зовут Дарья, вам 22 года. Живете в Москве в съемной двухкомнатной квартире. Вы 2 года замужем, у вас прекрасная годовалая дочка. В настоящее время вы работаете, занимаетесь воспитанием ребенка и домашним хозяйством. Ваш любящий муж (старше вас на 6 лет) работает в небольшой строительной компании на руководящей позиции, его заработки разнятся в зависимости от времени года, но в целом их вполне хватает на все необходимое, а также остается на то, чтобы пару раз в год съездить в отпуск, вести насыщенную жизнь и понемногу откладывать на большие цели. Муж, кстати, как и вы – любитель активных видов спорта: серфинг, лыжи, вейкбординг, мотоспорт и т.д., работа в строительстве ему уже порядком надоела, но он понимает всю ответственность перед семьей, поэтому продолжает работать по специальности. Вы понимаете, что дочка уже в том возрасте, когда можно позволить уделять больше времени себе, возможно пойти работать на полставки (например 3 дня в неделю), тем более, что вас ждут на старом месте, да и есть возможность обратиться за помощью с ребенком к маме-пенсионерке или нанимать периодически няню. Стоит отметить также то, что у вас уже давно закончился декретный отпуск, когда вы получали пособие по уходу за ребенком, поэтому в целом денег сейчас в вашей семье стало меньше, чем когда вы работали и у вас не было расходов на ребенка.

На сегодняшний день ваша жизненная ситуация выглядит следующим образом:

- Стоимость аренды вашей квартиры – 44 тыс. руб. в мес.
- Зарплата вашего мужа в среднем составляет 146 тыс. руб. в мес.
- Ваши общие с мужем накопления составляют 800 тыс. руб. и лежат на депозите в банке под 10% годовых.
- В вашей семье есть автомобиль – старенький, но еще довольно бодрый джип Mitsubishi Pajero.
- Когда вы работали в рекламном агентстве, то получали около 60 тыс. руб. в мес.
- У вас есть опыт работы с интернет-магазинами, соцсетями и пр., вы представляете себе, как осуществляется процесс покупок в Интернете.
- Вы на себе прочувствовали, что стоимость товаров для детей в Москве очень высокая – среднего качества вещи, которые можно заказать в азиатском интернет-магазине, стоят в 4–5 раз больше закупочной цены.
- Вы также увлекаетесь рукоделием, умеете шить и вязать, делать украшения. Друзьям очень нравятся ваши поделки.

Исходя из вышеизложенной информации, вы решили в ближайшее время определиться и выбрать себе занятие по душе так, чтобы оно приносило доход и позволило в будущем осуществить ваши глобальные финансовые цели (заработать на квартиру, образование для ребенка и т.д.). Вы готовы снова вернуться на работу, но неполная занятость поставит вас в зависимость от доброй воли работодателя: таких сотрудников сокращают в первую очередь. Поэтому вы считаете работу временным решением и думаете все же попробовать себя в качестве предпринимателя. Для этого вам необходимо выбрать бизнес-идею и проверить ее жизнеспособность с помощью продуманного бизнес-плана. Что это будет? Пошив индивидуальных вещей? Создание украшений? Продажа детских товаров, купленных в зарубежных интернет-магазинах? А может быть, создание совместного с мужем общего дела? Вариантов множество. Подумайте, выберите наиболее интересный для вас вариант с точки зрения самореализации и потенциального заработка и обоснуйте свою идею с помощью бизнес-плана.

3.1.3. СТУДЕНТ-ПРОГРАММИСТ

Вас зовут Михаил, вам 18 лет. Вы студент факультета IT-технологий в московском вузе, закончили второй курс. Впереди лето и еще два года обучения. Любите программировать, умеете работать в графических редакторах, увлекаетесь фотографией (у вас неплохая зеркалка, подаренная родителями в честь поступления на бюджетное отделение). В свободное время пробуете заниматься различными экстремальными видами спорта. Вы приехали в Москву из Ижевска, живете в общежитии. Благодаря родителям у вас есть возможность не работать – они регулярно присылают деньги, которых хватает на повседневные нужды. Время от времени старшие товарищи предлагают вам подработки – помочь сделать сайт, провести фотосессию и т.д. Вам нравится жить в Москве, вам по душе здешний ритм жизни, вы видите большие возможности по самореализации, поэтому хотите закрепиться здесь и связать свою судьбу с этим городом. Несмотря на активный образ жизни, вы отдаете должное учебе, поэтому учитесь без троек, что позволяет вам получать стипендию и быть на хорошем счету у преподавателей. Это ценно, потому что они могут поспособствовать вашему трудоустройству в хорошую компанию.

На сегодняшний день ваша жизненная ситуация выглядит следующим образом:

- Вы получаете стипендию в размере 1800 руб. в мес.
- Родители присылают вам 15 тыс. руб. в мес.
- Примерно половина денег у вас уходит на проезд и на питание (благо в студенческой столовой недорого и вполне вкусно), остальное тратится на досуг.
- Вы нашли вакансию о летней стажировке для студентов в крупной IT-компании, при этом по результатам предварительного общения вам дали понять, что вы полностью соответствуете их требованиям.
- На период стажировки вам обещают компенсацию в размере 20 тыс. руб. в мес. с предложением последующего трудоустройства на полставки (чтобы можно было нормально учиться) с компенсацией в размере 30 тыс. руб. в мес.
- Сбережений у вас нет, но теоретически вы надеетесь, что родители вас в трудной ситуации не бросят и помогут, чем смогут. Они рассчитывают на то, что вы станете успешным человеком и реализуете свой творческий потенциал.

Исходя из вышеизложенной информации, вам необходимо сделать выбор о том, как вы построите свою профессиональную жизнь в ближайшем будущем. Вы сильно сомневаетесь, стоит ли начинать сейчас строить карьеру. Ваши амбиции намного выше, и вам не хочется начинать «с низов», где есть серьезный риск на долгие годы остаться рядовым программистом или системным администратором. Поэтому у вас есть желание попробовать заняться пусть небольшим, но своим бизнесом и получить ценный опыт. Если бизнес, то что это будет? Создание сайтов? Фотостудия? Услуги фотографа на свадьбах? Может быть, блог об интересных молодежи темах? Вариантов множество. Подумайте, выберите наиболее интересный для вас вариант с точки зрения самореализации и потенциального заработка и обоснуйте свою идею с помощью бизнес-плана.

3.1.4. ПЕНСИОНЕР

Вас зовут Геннадий Сергеевич, вам 62 года. Вы живете в небольшом поселке рядом с Тулой. Вы пенсионер, занимаетесь домашним хозяйством. В прошлом вы работали водителем-дальнобойщиком, торговали на рынке, трудились на мебельном заводе – всего и не перечислишь. Поэтому вы не боитесь работать руками, дома у вас всегда все крепко держится, в гараже куча инструментов, соседи периодически просят вас что-то смастерить для них за дружеское вознаграждение. Также у вас есть большое увлечение: вы любите охоту и являетесь настоящим профессионалом в этом деле. После выхода на пенсию у вас появилось много свободного времени. Вы – душа компании, у вас отличные друзья, с которыми вы время от времени путешествуете дикарями по просторам нашей страны. У вас есть дети, которые давно перебрались в Москву, успешно там работают, воспитывают ваших внуков, периодически приезжают в гости. Ваша жена младше вас на 7 лет и работает врачом в тульской больнице, куда добирается на электричке, благо это недолго. У вас в Туле есть квартира, которую вы сдаете, поскольку детям она не нужна пока что, а вам с супругой комфортно жить за городом.

На сегодняшний день ваша жизненная ситуация выглядит следующим образом:

- Ваша пенсия составляет 13,5 тыс. руб. в мес.
- Сдача в аренду квартиры дает вам ежемесячно 22 тыс. руб.
- У вас есть надежный боевой товарищ – внедорожник, который выручает в хозяйстве и без сбоев доставляет вас до самых заповедных уголков на охоте.
- Ваша жена хотела бы через 3 года тоже выйти на пенсию, хотя ее очень ценят как специалиста и возможность работать пока есть, несмотря на достижение пенсионного возраста.
- Вы прошли «суровые 90-е», поэтому повидали всякое и не очень-то боитесь рискованных ситуаций.
- Зарботная плата жены составляет 18 тыс. руб. в мес.
- У вас есть накопления в размере 400 тыс. руб., которые лежат в банке под 12% годовых.
- Вы хотели бы через 3 года поменять свою машину на более новую модель, а также отправиться в большое путешествие с женой, отпраздновав ее выход на пенсию.
- Через знакомых вам периодически поступают предложения о работе (сторожем, егерем, ремонтным рабочим и пр.), но, как правило, редко за такую работу предлагают больше 15 тыс. руб. в мес., хотя это тоже ощутимые для вас деньги.

Исходя из вышеизложенной информации, вы думаете, чем бы себя занять в ближайшие пару-тройку лет. Отдыхать, конечно, приятно, но вы не отказались бы от возможности заметно повысить качество жизни. Да и, что немаловажно, вам бы хотелось побольше проводить времени со своей любимой женой. Для этого нужно создать дополнительные возможности, в первую очередь – финансовые. Вы уверены в своих силах, здоровье пока что не подводит, поэтому вы думаете начать собственное дело. Что это будет за бизнес, учитывая ваш насыщенный жизненный опыт? Вариантов множество. Подумайте, выберите наиболее интересный для вас вариант с точки зрения самореализации и потенциального заработка и обоснуйте свою идею с помощью бизнес-плана.

3.1.5. Художник-иллюстратор

Вас зовут Егор, вам 20 лет. Вы отучились в колледже и работаете сейчас в московской дизайн-студии, разрабатываете дизайн сайтов, фирменные стили, рисуете отличные иллюстрации для печатной рекламы. Вам нравится ваше дело, вы считаете его своим призванием, стремитесь развиваться в профессии. У вас есть девушка, вы живете вместе в квартире, которая вам досталась по наследству от бабушки. Вас в принципе устраивает ваша зарплата, вы чувствуете, что на работе вас ценят как отличного сотрудника. Однако в последнее время вы чувствуете усталость от того, что работа довольно однообразная, да и возможностей для творчества на самом деле не очень много – вам зачастую приходится просто в лоб исполнять пожелания клиентов, которые мыслят довольно шаблонно и требуют исполнения всех своих хотелок. В свободное от работы время вы рисуете для себя, ходите на выставки, проводите время с друзьями в модных среди творческой молодежи местах. Недавно при поддержке вашей компании вы провели небольшую выставку своих работ и скромный мастер-класс по скетчингу, получив положительную обратную связь от участников и даже заработав кое-какие деньги на продаже рисунков.

На сегодняшний день ваша жизненная ситуация выглядит следующим образом:

- Ваша зарплата составляет 60 тыс. руб. в мес. + небольшие премии за особо удачные проекты.
- Коммунальные платежи за квартиру, проездной, связь и прочие обязательные платежи составляют 15 тыс. руб. в мес.
- Вы ведете довольно активный образ жизни, стараетесь часто путешествовать, поэтому накоплений у вас немного – всего 60 тыс. руб.
- Ваша девушка учится на журналиста на вечернем отделении, днем же работает на радио диктором новостной службы.
- Вы накопили очень приличное портфолио, которое разместили на нескольких тематических ресурсах.
- Время от времени вам поступают предложения что-то нарисовать от незнакомых людей, которые находят ваши работы в Интернете либо приходят через знакомых.
- Однако учитывая большую нагрузку на работе, а также негативное отношение руководства компании к заказам на стороне, вы редко позволяете себе взяться даже за интересные проекты.
- У вас накопилась большая моральная усталость в первую очередь от однообразности работы и отсутствия возможностей для реализации своих творческих идей.

Исходя из вышеизложенной информации, вы понимаете, что надо что-то менять в жизни. Можно было бы перейти работать в другую компанию, причем, вероятнее всего, даже с выигрышем в деньгах. Но вы понимаете, что работа там так же быстро покажется вам слишком однообразной, и подумываете, а не начать ли работать самому на себя? Предпосылки к этому явно есть, вы действительно отличный профессионал. Но как монетизировать свои способности? Заняться фрилансом? Открыть курсы рисования? Попробовать продавать свои картины через галереи? Или продавать одежду и аксессуары со авторскими принтами? Вариантов множество. Подумайте, выберите наиболее интересный для вас вариант с точки зрения самореализации и потенциального заработка и обоснуйте свою идею с помощью бизнес-плана.

3.1.6. Флорист

Вас зовут Ольга, вам 20 лет. Вы отучились в колледже по специальности «ландшафтный дизайн», сейчас работаете в солидном цветочном салоне флористом. У вас своя квартира в Москве, родители обеспечили вас самым необходимым и спокойно живут отдельно. В трудные времена они вас поддерживают, в хорошие – радуются вашим успехам. В последнее время вы начали задумываться над новыми целями в жизни. Если раньше вы довольно беззаботно себя чувствовали, занимаясь приятной и не очень напряженной работой, будучи как за пазухой у родителей, то сейчас ситуация изменилась. Вы хотите реализовать свой творческий потенциал, стать полностью независимой в финансовом плане, перестать плыть по течению. Вы любите красивые вещи, необычные интерьеры, обращаете внимание на детали. При этом вы накопили довольно большой опыт работы – вы умеете находить общий язык с клиентами, понимать их желания и решать их задачи, заряжая их позитивными эмоциями, знаете, где достать интересные вещицы и как из чего-то невзрачного сделать что-то неординарное.

На сегодняшний день ваша жизненная ситуация выглядит следующим образом:

- Ваша зарплата составляет 45 тыс. руб. в мес.
- На коммунальные платежи, транспорт, связь, косметику, еду и прочие регулярные расходы у вас уходит около 35 тыс. руб. в мес.
- Вы знаете, что получить работу флориста с заметно более высокой зарплатой довольно затруднительно.
- У вас есть большое количество контактов проверенных поставщиков цветов, разнообразных безделушек и украшений для дома и т.д.
- Вы прошли несколько курсов по повышению квалификации для флористов, а также регулярно следите за новыми тенденциями в области дизайна, моды.
- Вы хотите через год купить машину и готовы взять ее в кредит, если будете уверены, что без проблем сможете потянуть постоянные платежи.
- Ваша любовь к красоте проявилась в создании и ведении тематического инстаграм-аккаунта, у которого на сегодняшний день более 2000 подписчиков.

Исходя из вышеизложенной информации, вы понимаете, что у вас отличная возможность начать жизнь с чистого листа. Вы склоняетесь к тому, чтобы попробовать себя в качестве предпринимателя, потому что знаете, что это большой вызов, приняв который, вы закалите свой характер и расширите горизонты возможного. Но какое направление выбрать? Открыть свой небольшой флористический салон? Продавать букеты через «Инстаграм»? Или заняться декором помещений, например ресторанов? Вариантов множество. Подумайте, выберите наиболее интересный для вас вариант с точки зрения самореализации и потенциального заработка и обоснуйте свою идею с помощью бизнес-плана.

3.2. ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ПАМЯТКА ПО СОСТАВЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНА

Бизнес-планы должны содержать максимальное количество необходимой информации, отображенной в минимальном, насколько это возможно, количестве слов.

За основу взята предложенная компанией SequoiaCapital структура бизнес-плана:

Общее краткое описание

- Опишите суть бизнеса в одном повествовательном предложении.

Проблема

- Опишите проблему (потребность) заказчика (клиента).
- Опишите, как клиент решает проблему сегодня.

Решение

- Продемонстрируйте ценность вашего предложения, почему оно сделает жизнь клиента лучше.
- Покажите, на какой стадии находится продукт (идея, разработка, готовый образец).
- Расскажите о примерах использования.

Почему сейчас

- Опишите историческую эволюцию своей категории (области).
- Расскажите о последних тенденциях, которые делают ваше решение возможным.
- Обоснуйте свое решение (своего персонажа) заняться именно этим делом именно сейчас.

Объем рынка

- Определите клиента, потребности которого вы планируете удовлетворить, создайте его профиль.
- Определите регион/масштаб бизнеса. Например, только Москва, только район в Москве, только Тула, отправка по всей России и пр.
- Рассчитайте объем рынка: количество клиентов, количество денег. Хотя бы приблизительно. Какую долю рынка вы планируете захватить со временем? Ваш прогноз по развитию рынка на ближайшие 5 лет.

Конкуренты

- Как вы оцениваете конкуренцию в своей области?
- Список преимуществ вашей компании, которые обеспечат ей успешную конкуренцию (как правило, конкурировать можно в трех направлениях: цена, качество сервиса и качество продукции/услуги).

Продукт

- Описание продукта/услуги (как выглядит, функциональность, характеристики, интеллектуальная собственность).
- Дорожная карта развития продукта/услуги.

Бизнес-модель

- Модель доходов. Каким именно образом вы будете зарабатывать деньги?
- Ценообразование

- Средний размер счета (покупки) и/или пожизненной ценности клиента (сколько клиент потратит на ваше предложение в течение всей истории ваших отношений?).
- Модель продаж и распространения продукта. Каким образом будут осуществляться продажи? Откуда клиенты к вам будут приходить, как вы будете рекламироваться?

Команда

- Будут ли привлекаться другие люди для работы над проектом? Нужны ли наемные сотрудники? Нужны ли вам партнеры-совладельцы в проекте?

Финансы

- Потоки наличности – откуда и сколько будет приходить денег, куда и сколько будет расходоваться.
- Если требуются начальные финансовые вливания – рассчитать срок их возврата.
- Баланс прибыли и убытков в горизонте 1 года и через 3 года

Ваша задача – с помощью составления бизнес-плана доказать гипотезу о жизнеспособности бизнес-идеи как себе, так и членам жюри.

Пожалуйста, при выборе бизнес-идеи учитывайте вводные данные о вашем герое, чтобы этот выбор был жизненнообоснован именно для конкретного человека.

В файле «Шаблон презентации бизнес-плана» вам необходимо кратко изложить содержание разделов бизнес-плана на соответствующих слайдах.

В файле «Шаблон баланса прибыли и убытков» необходимо провести расчеты финансовой составляющей бизнеса.

3.3. ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ШАБЛОН ТАБЛИЦЫ ДЛЯ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Представляется отдельным файлом «Шаблон таблицы финансовых показателей.xlsx».

3.4. ПРИЛОЖЕНИЕ 4. ДАННЫЕ РОССТАТА (ДЕМОГРАФИЯ, МОСКВА, ТУЛА)

3.4.1. ДАННЫЕ ПО МОСКВЕ

Таблица 2. Среднедушевые доходы населения в Москве

	Денежные доходы в расчете на душу населения в 2016 г. (в среднем за месяц), рублей	2016 г. в % к соответствующему периоду 2015 г.
Январь	42484	103,3
Январь–февраль	54093	110,9
Январь–март	55614	109,9
Январь–апрель	56709	104,6
Январь–май	51918	100,1

Таблица 3. Численность постоянного населения в Москве (оценка на начало 2015 года)

Все население, тыс. человек	в том числе:	
	мужчины	женщины
12197,6	5626,8	6570,8

Таблица 4. Население по административным округам Москвы

	Тыс. человек	В % к итогу	Тыс. человек на 1 кв. км
Москва	12197,6	100,0	4,8
в том числе административные округа:			
Центральный	760,7	6,2	11,5
Северный	1151,2	9,4	11,3
Северо-Западный	979,6	8,0	10,5
Северо-Восточный	1402,9	11,5	13,7
Южный	1760,8	14,5	13,3
Юго-Западный	1414,5	11,6	12,7
Юго-Восточный	1363,9	11,2	11,1
Западный	1344,0	11,0	7,0
Восточный	1495,8	12,3	9,6
Зеленоградский	232,5	1,9	6,3
Новомосковский	183,6	1,5	0,5
Троицкий	108,1	0,9	0,1

Таблица 5. Распределения населения Москвы по возрастным группам(на начало 2014 года)

	В тысячах человек	В процентах от общей численности
Все население	12 108	100
в том числе в возрасте, лет:		
0–9	1100	9
10–19	934	8
20–29	1879	16
30–39	2062	17
40–49	1743	14
50–59	1839	15
60–69	1269	10
70 и старше	1282	11
в том числе в возрасте		
моложе трудоспособного	1664	14
трудоспособном ¹	7406	61
старше трудоспособного	3038	25

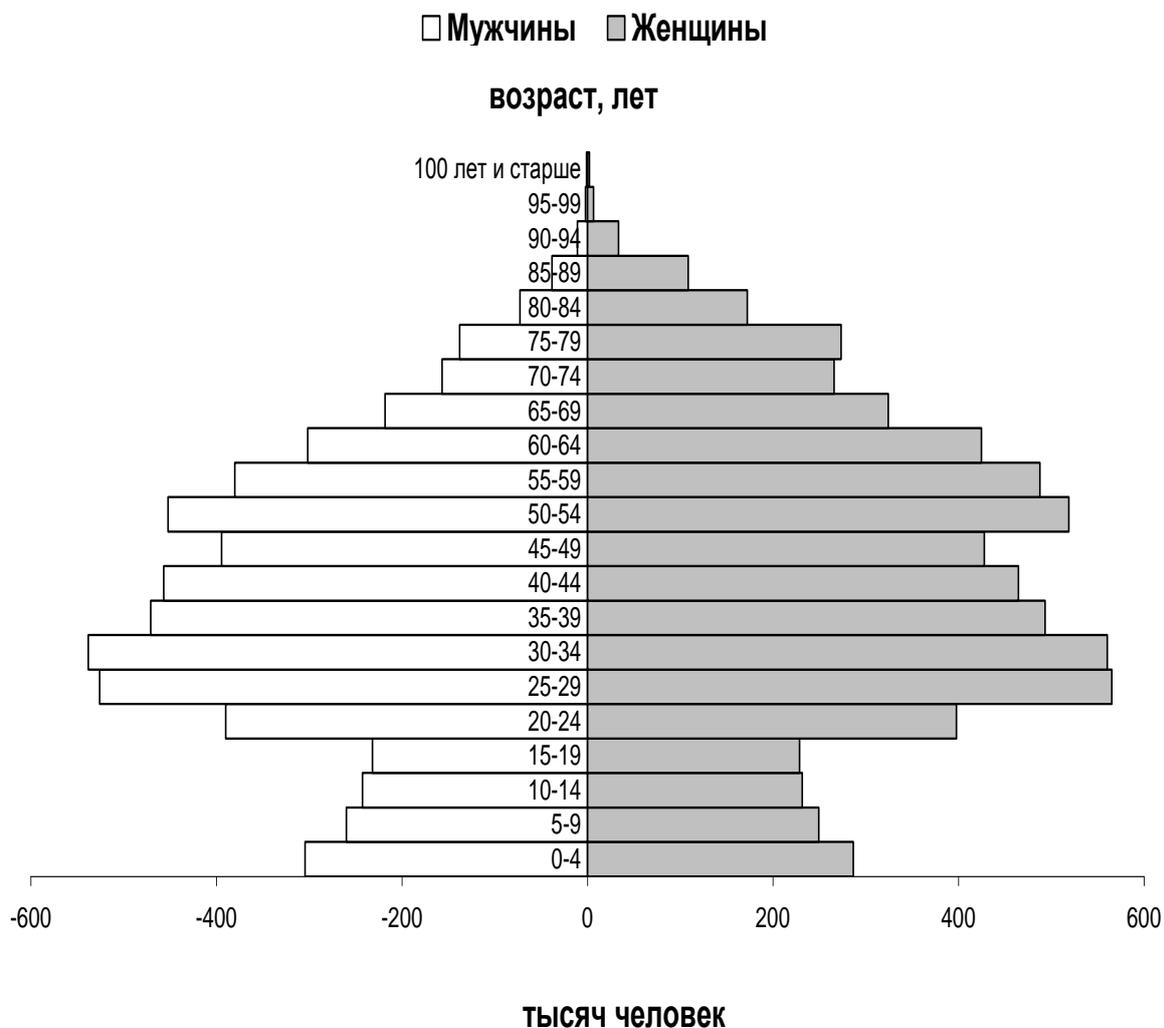
Таблица 6. Национальный состав постоянного населения Москвы (по данным Всероссийских переписей населения 2002 г. и 2010 г.), в процентах к итогу

	На 9 октября 2002 г.	На 14 октября 2010 г.
Из общего состава населения:		
Русские	84,8	86,3
Украинцы	2,4	1,3
Татары	1,6	1,3
Армяне	1,2	0,9
Евреи	0,8	0,5
Азербайджанцы	0,9	0,5
Белорусы	0,6	0,3
Грузины	0,5	0,3
Узбеки	0,2	0,3
Мордва	0,2	0,2
Молдаване	0,4	0,2
Киргизы	0,04	0,2
Таджики	0,3	0,2
Чуваши	0,2	0,1

¹Мужчины 16–59 лет, женщины 16–54 года

	На 9 октября 2002 г.	На 14 октября 2010 г.
Осетины	0,1	0,1
Чеченцы	0,1	0,1

Диаграмма 1. Поло-возрастная структура населения на 1 января 2014 года



3.4.2. Данные по Туле

Таблица 7. Распределение численности мужчин и женщин Тульской области по возрастным группам на 1 января 2015, тысячи человек

Годы	Все население		Городское		Сельское	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины
Все население	682736	830834	504328	626630	178408	204204
в том числе в возрасте, лет:						
0–4	37744	36042	26888	25683	10856	10359

<i>Годы</i>	<i>Все население</i>		<i>Городское</i>		<i>Сельское</i>	
	<i>мужчины</i>	<i>женщины</i>	<i>мужчины</i>	<i>женщины</i>	<i>мужчины</i>	<i>женщины</i>
5–9	34262	32280	25506	23850	8756	8430
10–14	31784	29927	23346	22082	8438	7845
15–19	30974	29552	23003	22059	7971	7493
20–24	42946	40515	33081	30702	9865	9813
25–29	63037	57909	46877	43204	16160	14705
30–34	60481	57516	44897	43484	15584	14032
35–39	55956	56588	42012	43634	13944	12954
40–44	53875	55992	40909	43424	12966	12568
45–49	45581	48931	33461	37064	12120	11867
50–54	51616	60692	37204	45679	14412	15013
55–59	52946	70986	37788	53560	15158	17426
60–64	44402	66790	32556	51388	11846	15402
65–69	30057	52381	22432	40671	7625	11710
70 и более	47075	134733	34368	100146	12707	34587
Из общей численности населения в возрасте:						
моложе трудоспособного	109594	103804	79921	75684	29673	28120
трудоспособном ²	451608	402140	335051	305181	116557	96959
старше трудоспособного	121534	324890	89356	245765	32178	79125

3.5. ПРИЛОЖЕНИЕ 5. ДАННЫЕ ОБ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЕ И НАЛОГАХ

На пути к открытию собственного дела важным вопросом, с которым вы столкнетесь, будет выбор формы собственности. ИП и ООО – это две самые распространенные формы бизнеса, которые имеют между собой довольно много отличий. Как выбрать то, что подойдет именно вам?

Основное отличие этих двух форм регистрации бизнеса заключается в том, что ИП отвечает по долгам и обязанностям перед кредиторами и контрагентами своим личным имуществом, а ООО – лишь уставным капиталом. Регистрировать ООО может несколько человек, выступающих партнерами в новом предприятии, в отличие от ИП, где собственником выступает только одно частное лицо. Доля в бизнесе распределяется между партнерами пропорционально доле участия в уставном капитале организации.

² Мужчины 16–59 лет, женщины 16–54 года

Кроме организационно-правой формы нужно выбрать еще и систему налогообложения, подходящую для вашего предприятия.

Упрощенная система налогообложения – один из наиболее экономически целесообразных налоговых режимов, позволяющих минимизировать налоговые платежи и сократить объем представляемой отчетности. Особенностью УСН, как и любого другого специального режима, является замена основных налогов общей системы налогообложения одним – единым.

УСН имеет два объекта налогообложения:

- доходы (ставка 6%);
- доходы, уменьшенные на величину расходов (ставка 15%).

Основным критерием при выборе вида УСН (6 или 15%) является то, насколько велики расходы относительно доходов вашего бизнеса. Например, если вы собираетесь создавать бизнес в сфере торговли или производства, где вам понадобится закупать товары или материалы, то в большинстве случаев выгоднее будет выбрать объект налогообложения «Доходы минус расходы». В этом случае расходы придется подтверждать документально. Однако если вы планируете, что ваш бизнес будет связан с оказанием услуг (где расходы могут быть небольшими), то полезнее будет использовать УСН «Доходы».

3.6. ПРИЛОЖЕНИЕ 6. ДАННЫЕ ПО АРЕНДЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Средняя стоимость аренды коммерческой недвижимости в Москве на май 2016 года составила 18 234 руб. за кв.м в год*.

Средняя стоимость аренды коммерческой недвижимости в Туле в 2016 году составила 7922 руб. за кв.м. в год**.

Учитывайте, что офисы в среднем стоят дешевле, чем торговые помещения, также стоимость аренды зависит от расположения, уровня ремонта, проходимости и прочих факторов.

* <http://rrg.ru/analytic/review/rent-may-2016>

** <http://www.rosrealt.ru/Tula/cena>

3.7. ПРИЛОЖЕНИЕ 7. СТОИМОСТЬ УСЛУГ ПО РАЗРАБОТКЕ САЙТОВ, ВЕБ-ДИЗАЙНУ, РЕКЛАМЕ, ПРОДВИЖЕНИЮ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Стоимость разработки сайтов:

- Стандартный сайт по шаблону (можно сделать самому, подобрав картинки в Интернете, сделав фотографии, написав тексты) – от 5 тыс. руб. + время на работу (от 40 часов).
- Простой сайт-визитка от фрилансера – от 10 тыс. руб. + время на работу (от 20 часов).
- Простой интернет-магазин – от 20 тыс. руб. + работа по наполнению содержанием (от 40 часов).
- Хороший интернет-магазин – от 70 тыс. руб.

Стоимость работы дизайнера:

- Разработка логотипа – от 5 тыс. руб.
- Разработка фирменного стиля – от 10 тыс. руб.
- Разработка уникального дизайна сайта – от 30 тыс. руб.

- Разработка упаковки, оформления витрины, дизайн помещения – от 1000 руб. в час.

Стоимость рекламы:

- Клик в контекстной рекламе – от 3 руб. до 300 руб. в зависимости от конкуренции в нише (чем больше конкурентов, тем дороже переход по рекламе).
- Баннерная реклама на интернет-сайте – от 50 руб. за 1000 показов.
- Реклама в блогах и соцсетях – от 10 до 300 тыс. руб. за публикацию в зависимости от популярности блогера и соцсети.
- Реклама страницы/аккаунта в «Инстаграме», «ВКонтакте», «Фейсбуке» – от 1000 рублей за прирост в 1000 подписчиков (чем выше качество новых подписчиков, тем дороже).
- Поисковое продвижение сайта в поисковиках – от 15 тыс. руб. в мес.
- Рекламный щит – от 15 тыс. руб. в мес. (на дороге с небольшим трафиком либо в небольшом городе) до 150 тыс. руб. в мес. (Москва, дорога с большим трафиком) + дизайн макета + производство, монтаж.
- Реклама в газете – от 15 тыс. руб. за публикацию (в зависимости от тиража издания, формата публикации, региона).
- Реклама на асфальте – от 300 руб. за нанесение одного рисунка по трафарету + разработка трафарета.

3.8. ПРИЛОЖЕНИЕ 8. ПАМЯТКА ПО ОЦЕНКЕ БИЗНЕС-ПЛАНОВ

При оценке бизнес-планов следует руководствоваться следующими критериями при выставлении оценок участникам:

1) Понятность и продуманность бизнес-идеи

4 балла – идея четко сформулирована, понятны суть предложения, его ценность для потребителей, механика привлечения клиентов, ясна мотивация персонажа для занятия именно этим бизнесом; 3 балла – идея четко сформулирована, понятна суть предложения, провисает одна-две ключевые составляющие бизнес-плана (например, слабо проведен анализ рынка или не продумана маркетинговая стратегия); 2 балла – идея требует уточнения, ценность для потребителей не очевидна, провисает несколько составляющих бизнес-плана; 1 балл – бизнес-идея слишком не конкретная, ценность сомнительна, бизнес-план не продуман.

2) Детальность проработки финансовой составляющей бизнес-плана

4 балла – финансовый план детально проработан, все его составляющие обоснованы; 3 балла – команда в целом неплохо продумала финансовый план, но упустила несколько важных моментов (например, не учла налоги или неправильно оценила стоимость аренды); 2 балла – есть довольно критическое количество принципиальных упущений в финансовом плане, ставящих под сомнение его реализуемость (например, некоторые расходы сильно занижены и далеки от реальности); 1 балл – финансовый план не выдерживает критики и заведомо не реализуем.

3) Качество и доступность презентации и выступления

4 балла – презентация интересная, понятная, раскрыты все ключевые вопросы, докладчик уверенно выступает и хорошо отвечает на вопросы; 3 балла – презентация понятная, раскрыто большинство вопросов, но некоторые забыты, и/или волнение докладчика или другие мелкие недостатки портят впечатление от презентации; 2 балла – в презентации утерян ряд ключевых вопросов, но докладчик может ответить хотя бы на часть из них по окончании выступления; 1 балл – в презентации утерян ряд ключевых вопросов, презентация непонятна, и докладчик не может ответить на вопросы жюри.

После каждого выступления ведущий и каждый из модераторов выставляют три оценки в размере от 1 до 4 баллов каждой команде. После всех выступлений происходит подсчет суммы баллов и определяется победившая команда.

3.9. ПРИЛОЖЕНИЕ 9. ТАБЛИЦА ДЛЯ ПОДСЧЕТА БАЛЛОВ

Критерий оценивания Команда №	Понятность и продуманность бизнес-идеи	Детальность проработки финансовой составляющей бизнес-плана	Качество и доступность презентации и выступления	Сумма баллов	Комментарий
Команда 1					
Команда 2					
Команда 3					
Команда 4					
Имя ведущего					