

 ******

**Сибирский институт управления – филиал РАНХ и ГС**

**Сибирский межрегиональный методический центр**

**по финансовой грамотности**

**системы общего и среднего профессионального образования**

**ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИОННАЯ РАБОТА**

**(ПРОЕКТ)**

Методическая разработка внеурочного занятия по теме:

«Чей бизнес выживет»

Разработчики проекта:

Саяпина Анна Юрьевна, учитель географии и экономики МБОУ СОШ № 142 г.Новосибирск

Скорых Евгения Андреевна, учитель технологии и экономики МБОУ СОШ № 105 г. Новосибирск

Сорочкин Павел Сергеевич, учитель истории и обществознания МБОУ СОШ № 14

 г. Искитима

Сопова Раиса Александровна, учитель истории и обществознания

МКОУ ЯСОШ,с.Ярки

Сысенко Юлия Владимировна, учитель обществознания МКОУ СОШ д. Шибково Искитимский район

Директор Сибирского ММЦ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ С.П. Кобук

 МП

**г. Новосибирск, 2018**

**Актуальность проекта**

«Никогда не бывает больших дел

без больших трудностей.»

*Вольтер*

На рубеже XX-XXI веков в нашей стране прошли серьёзные изменения, плановую экономику сменила экономика смешанного типа, где ведущую роль играют рыночные структуры и механизмы. Многие молодые люди мечтают об образе «идеальной жизни» сформированном массовой культурой в сознании современных людей. Одним из способов достижения такого «идеала» является создание собственного бизнеса, невозможное без финансовой грамотности. Однако только каждый пятый старт-ап переживает свой первый год и только 5% бизнесов переживают трехлетие?

**Цель**

Разработать внеурочное занятие для 11 класса по теме: «Чей бизнес выживет»

**Задачи проекта:**

* Выбрать оптимальные планируемые результаты занятия, изучив программу «Финансовая грамотность», ФГОС СОО в рамках системно-деятельностного подхода.
* Подобрать информацию, которая заинтересует обучающихся.
* Разработать методический инструментарий для достижения поставленной цели в соответствии с разработанной характеристикой занятия.
* Составить методическую разработку для внеурочного занятия по теме:

 **«Чей бизнес выживет»** для 11класса.

* Оформить проект и спланировать его презентацию.

**Тема:** «Чей бизнес выживет»

**Класс:** 11

**Тип занятия:** ознакомление с новым материалом

**Форма занятия:** внеурочное ( на 2 учебных часа)

**Место в учебном плане:** модуль 5.2 «Собственный бизнес: как создать и не потерять» (пишем бизнес-план)

**Методы, приёмы, формы:** деловая игра, кейс-метод**,** групповое обучение, «мозговой штурм», метод проектов.

**Цель занятия:** Развить умения оценить перспективность бизнес-плана для принятия взвешенных решений об источниках дохода.

**Задачи**

1. Изучить Интернет-ресурсы по данной теме

2. Получить представление о бизнес-идеях, бизнес-плане и их составлении.

3. Научиться вырабатывать, формулировать и систематизировать бизнес-идею.

4. Научиться критически оценивать перспективы и последствия выбора вида деятельности с точки зрения реализации жизненных планов.

5. Защитить свой проект

**Базовые понятия и знания:** бизнес-план, бизнес-планирование, составные части бизнес плана, источники дохода.

**Личностные характеристики и установки:**

* Осознание ответственности за принятие решений и возможных рисков

**Умения:**

* предлагать бизнес-идеи
* разрабатывать бизнес-план;

**Компетенции:**

* Применение алгоритма составления бизнес-плана

**Планируемые результаты обучающихся на занятии**

**Личностные:**

• продолжить формирование базовых личностных качеств: коммуникабельности, самостоятельности в принятии решений, положительного отношения к труду, активной жизненной позиции;

**Метапредметные:**

• постановка задач для достижения личных финансовых целей;

• подбор альтернативных путей достижения поставленных целей и задач;

• нахождение источников информации для достижения поставленных целей и решения задач, коммуникативное взаимодействие с окружающими для подбора информации и обмена ею;

**Предметные:**

* Знание алгоритма перехода от идеи к созданию бизнес-плана, основ маркетинга и менеджмента, необходимых для управления вновь созданным предприятием.

**Ресурсное обеспечение**

1. Компьютеры с выходом в интернет по количеству групп, мультимедийное оборудование.
2. Видеосюжет «Как старик корову продавал» <https://www.youtube.com/watch?v=JATpgbDb_KY>

**Список использованных документов и источников информации:**

1. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования (утв. [приказом](http://base.garant.ru/70188902/) Министерства образования и науки РФ от 17 мая 2012 г. N 413, с изменениями и дополнениями от 29 декабря 2014 г., 31 декабря 2015 г.). – М.: Просвещение, 2016. - 63 с.
2. http://siu.ranepa.ru/fzdo/

3. Брехова Ю.В., Завьялов Д.Ю., Алмосов А.П. Финансовая грамотность. 10-11 классы: Учебная программа. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2014. – 16 с.

4. Брехова Ю.В., Завьялов Д.Ю., Алмосов А.П. Финансовая грамотность. 10-11 классы: Методические рекомендации для учителя. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2014. – 80

5. Методические материалы учебного курса по финансовой грамотности для учащихся 10-11 классов – Национальный университет «Высшая школа экономики». -<https://fmc.hse.ru/10-11forms>

6.Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.

**Структура занятия**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап** | **Действия учителя** | **Действия ученика** | **Ресурс** | **Социальная форма** | **Время** |
| 1.Мотивационно-целевой  |  Учитель приветствует участников. Демонстрация видеоролика, мотивирующего на создание собственного бизнеса.Организация «Мозгового штурма» по видеосюжету.Учитель в интерактивном формате предлагает участникам вспомнить термины. *В чем отличие предпринимательства от подработки?**В каком случае человеку стоит решаться на занятие бизнесом?**Как выбрать бизнес-идею?**Почему только каждый пятый старт-ап переживает свой первый год и только 5% бизнесов переживают трехлетие?**Если требуются начальные вложения, откуда их брать?**Зачем нужен бизнес-план? Какие бывают варианты?* *Из каких частей состоит бизнес-план, что нужно обязательно учесть?* | Включаются в диалог, высказывают свою точку зрения, осознают проблему ставят цель занятия и определяют учебную задачу и пути решения. | Видео<https://www.youtube.com/watch?v=JATpgbDb_KY> | фронтальная | 10 |
| 2.Организационные действия |  Учитель организует распределение участников по командам, проводит краткий инструктаж по работе с раздаточными материалами. Раздача материалов командам  | Деление учащихся на группы. Активное слушание правил деловой игры и кейса. | Мультимедийное оборудование, файл «[Шаблон таблицы для финансовых показателей](#_Приложение_3._Шаблон)», [легенды персонажей,](#_Приложение_1._Легенды) [памятка по оценке](#_Приложение_8._Памятка) бизнес-планов, демографические данные, сведения об [организационно-правовой форме](#_Приложение_5._Данные), [аренде](#_Приложение_6._Данные) и веб-дизайне | групповая | 5  |
| 3. Этап применения знаний и умений в практической деятельности  | Осуществляет консультационную поддержку, отвечает на возникающие вопросы | Участники изучают предложенные ситуации, статистическую информацию, ищут необходимые им сведения и согласовывают бизнес-идею.  | Компьютеры с выходом в интернетМультимедийное оборудование, файл «[Шаблон таблицы для финансовых показателей](#_Приложение_3._Шаблон)», [легенды персонажей,](#_Приложение_1._Легенды) [памятка по оценке](#_Приложение_8._Памятка) бизнес-планов, демографические данные, сведения об [организационно-правовой форме](#_Приложение_5._Данные), [аренде](#_Приложение_6._Данные) и веб-дизайне | Групповая | 25  |
| Участники анализируют собранные данные и определяют основные параметры бизнеса.  | 15  |
| Участники готовят обоснование своего решения. | 15 |
| 4. Презентация результатов | Учитель предлагает задать вопросы участникам других команд, объявляет результаты голосования жюри, награждает победившую команду, модераторы заполняют таблицы баллов на бланках подсчета ([Приложение 9](#_Приложение_9._Таблица)).  | Участники презентуют результаты работы, защищая бизнес-планы перед жюри | Мультим…. | групповая | 15 |
| 5.Рефлексия | Учитель организует рефлексию.Учитель благодарит участников и объявляет о завершении мероприятия  | Участникам предоставляется возможность дать обратную связь о мероприятии. Заполнениелиста обратной связи1. Понравилась ли Вам в целом игра?•Да•Нет•Не знаю2.Что Вам не понравилось в игре? 3. Что эта игра дала Вам лично 4. Хотите ли Вы участвовать в наших играх в будущем? 5. Какой формат бизнес-игр Вам больше нравится?•Игра, конкурсы без предварительной подготовки•Конкурс проектов, кейсов спредварительной подготовкой•Выход на реальные предприятия с дальнейшим представлением посещенных фирм•Настольные деловые игры•Иное  | Листы обратной связи | Групповая | 7 |

**Заключение**

Изучив программу курса: «Финансовая грамотность», мы разработали методический инструментарий для внеурочного занятия в 11 класса по теме: «Чей бизнес выживет».

Эта методическая разработка даст обучающимся представление о бизнес-идеях, бизнес-плане и их составлении.

Смогут критически оценивать перспективы и последствия выбора вида деятельности с точки зрения реализации жизненных планов, а также публично защищать свой проект.

Таким образом, занятие поможет обучающимся осознать, что занятие бизнесом это дело серьезное, требующее финансовой грамотности и ответственного отношения к делу.

А любой опыт требует последующего применения. Что же можно сделать, получив навыки составления бизнес-проекта? Во-первых, его можно развить до уровня выступления на НПК. Во-вторых, использовать как основу для составления предвыборной программы во время проведения школьных выборов для дня самоуправления. В-третьих, уже обучаясь в ВУЗе учащиеся смелее будут браться за выполнение поставленных перед ними творческих заданий и тверже отстаивают свое мнение при их защите, так как имеют подобный опыт.

## Приложение 1. Легенды персонажей

### Хореограф

Вас зовут Виталий, вам 21год. 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, перенесли две операции. Последствием этой травмы стало то, что карьера профессионального балетного танцовщика представляет большой риск для здоровья в силу чрезмерныхнагрузок. Во время учебына 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, вразличныхперформансах 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 отказаться от работы «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.

### Молодая мать

Вас зовут Дарья, вам 22года. Живете в Москве в съемной двухкомнатной квартире. Вы 2 года замужем, у вас прекрасная годовалая дочка. В настоящее время выне 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 MitsubishiPajero.
* 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 считаетеработу 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.

### 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 длясамореализации, 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 стажера на лето 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 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, как построить 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.

### 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.
* Заработная 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.

### 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 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 с 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.

### 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, 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 повышения 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 небольшойцветочныйсалон? 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.

## 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 SequoiaCapitalструктура 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 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 обслуживания икачество 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 подтвердитьгипотезу 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.*

## Приложение 3. Шаблон таблицы для финансовых показателей

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Бизнес "Бренд или название ООО"** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Серым цветом выделены авторассчитываемые ячейки (не трогать их, если только не добавляются новые строки!) |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | **Итог 1 года** | **Прогноз на 2 год** | **Прогноз на 3 год** | **ИТОГО ПО ИТОГАМ ГОДА** |  |  |  |  |
| **Маркетинг и разработки:** |   |   |   |   |  |  |  |  |  |
| Статья 1 |   | 1400 |  100  |  300  |  **1 800**  |  |  |  |  |
| Статья 2 |   | 50 |  50  |   |  **100**  |  |  |  |  |
| Статья 3 |  | **10** |  10  |   |  **20**  |  |  |  |  |
| **Итого Маркетинг:** |  |  **1 460**  |  **160**  |  **300**  |  **1 920**  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Административно-хозяйственные расходы** |   |   |   |   | **0** |  |  |  |  |
| Аренда |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| Интернет услуги связи |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| Представительские и командировочные расходы |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| Обеспечение работы офиса |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| Страховка+лицензии+услуги юридической компании |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| Прочие расходы |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| **Итого Административно-хозяйственные расходы** |  |  **-**  |  **-**  |  **-**  |  **-**  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Расходы на производство** |   |   |   |   | **0** |  |  |  |  |
| Статья 1 |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| Статья 2 |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| **Итого расходы на производство** |  |  **-**  | **0** | **0** |  **-**  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Фонд оплаты труда** |   |   |   |   | **0** |  |  |  |  |
| Сотрудник 1 (зарплата "чистыми") |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| Сотрудник 2 |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| Бонусы, премии |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| Обязательные взносы и налоги |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| **Итого Фонд оплаты труда** |   |  **-**  |  -  |  -  |  **-**  |  |  |  |  |
| **ИТОГО РАСХОДЫ** |  |  **1 460**  | **160** | **300** | **1 920** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Поступления средств от продаж (после уплаты налогов и взносов)** |   |   | **0** |  |  |  |  |
| Товар/услуга 1 |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| Товар/услуга 2 |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| Прочие доходы |   | 0 |   |   |  **-**  |  |  |  |  |
| **ИТОГО ДОХОДЫ** |   | **0** | **0** | **0** | **0** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **БАЛАНС** |  | **-1 460**  | **-160**  | **-300**  | **-1 920**  |  |  |  |  |

## Приложение 4. Данные Росстата (демография, Москва, Тула)

### 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 % ксоответствующему периоду2015 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. Распределение 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:0–910–1920–2930–3940–4950–5960–6970 и старше | 1100934187920621743183912691282 | 98161714151011 |
| в том числе в возрасте моложе трудоспособноготрудоспособном[[1]](#footnote-1) старше трудоспособного | 166474063038 | 146125 |

**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 |
|  |  |  |
| Осетины | 0,1 | 0,1 |
|  |  |  |
| Чеченцы | 0,1 | 0,1 |

**Диаграмма 1. Поло-возрастная структура населения на 1 января 2014 года** Данные по Туле



**Таблица 7. Распределение численности мужчин и женщин Тульской области по возрастным группам на 1 января 2015, 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 |
| 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 –население в возрасте: |   |   |   |   |   |   |
| моложе трудоспособного | 109594 | 103804 | 79921 | 75684 | 29673 | 28120 |
| трудоспособном[[2]](#footnote-2) | 451608 | 402140 | 335051 | 305181 | 116557 | 96959 |
| старше трудоспособного | 121534 | 324890 | 89356 | 245765 | 32178 | 79125 |

## Приложение 5. Данные об организационно-правовой форме и налогах

На пути к открытию собственного дела важным вопросом, c которым вы столкнетесь, будет выбор формы собственности. ИП (индивидуальный предприниматель) и ООО (общество с ограниченной ответственностью) – это две самые распространенные организационно-правовые формы, которые имеют между собой довольно много отличий. Как выбрать то, что подойдет именно вам?

Основное различие междуэтими двумя формами регистрации бизнеса заключается в том, что ИП отвечаетпо долгам и обязательствам 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.

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

Упрощенная система налогообложения (УСН) – 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».

##

## 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, состояния помещения, проходимости и прочих факторов.*

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

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

## 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 – 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.

## Приложение 8. Памятка по оценке бизнес-планов

При оценке бизнес-плановследует 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, механики 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.

1. **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.

1. **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.

## 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 |  |

1. Мужчины 16–59 лет, женщины 16–54 года [↑](#footnote-ref-1)
2. Мужчины 16–59 лет, женщины 16–54 года [↑](#footnote-ref-2)