



МОСКОВСКОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ



МОСКОВСКИЙ
ГОРОДСКОЙ
УНИВЕРСИТЕТ
МГПУ

ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ
ПРОФИЛЬНОГО
ОБУЧЕНИЯ



Предпринимательский
класс

Проектная и исследовательская деятельность в предпринимательских классах

Учебное пособие проекта
«Предпринимательский класс в московской школе»
для 10-х классов

Часть II

Козлов А. В., Бахарев И. В. Проектная и исследовательская деятельность в предпринимательских классах. Учебное пособие проекта «Предпринимательский класс в московской школе» для 10-х классов. Ч. 2 / А. В. Козлов, И. В. Бахарев. — Москва: ИРПО ГАОУ ВО МГПУ, 2025. — 80 с.

Пособие предназначено для организации проектной и исследовательской деятельности обучающихся в рамках образовательного проекта «Предпринимательский класс в московской школе». Пособие содержит пошаговое описание исследовательской и проектной деятельности по разработке бизнес-плана в предпринимательском классе, а также практические задания и рекомендации для каждого этапа работы.

Содержание пособия

Блок 2. Разработка бизнес-проекта.....	5
Тема 10. Организационный план.....	5
10.1. Структура управления	5
10.2. Роли и обязанности участников.....	8
10.3. Взаимодействие внутри команды.....	10
10.4. Практическое задание: составьте организационную структуру и распределите роли в команде.....	14
Тема 11. Финансовая модель: основные показатели и расчеты.....	15
11.1. Что такое финансовая модель? Зачем она нужна	15
11.2. Доходы и расходы: классификация и расчет	16
11.3. Маржа и прибыль: как считать и зачем нужно	18
11.4. Точка безубыточности: понятие и методы расчета	20
Тема 12. Финансовый анализ и прогнозирование	21
12.1. Финансовое прогнозирование и бюджетирование	22
12.2. Учет кассового разрыва.....	25
12.3. Анализ чувствительности и рисков.....	26
12.4. Расчет EBITDA.....	29
12.5. Практическое задание: разработка финансовой модели.....	31
Тема 13. Регистрация организационно-правовой формы	33
13.1. Виды организационных форм.....	33
13.2. Как выбрать подходящую организационно-правовую форму	36
13.3. Практическое задание: регистрации выбранной формы	39
Тема 14. Выбор налогового режима.....	41
14.1. Что такое налоговый режим? Общие виды систем налогообложения.....	42
14.2. Специальные налоговые режимы.....	44
14.3. Практическое задание: обоснование выбора налогового режима для бизнеса	49
Блок 3. Проверка бизнес-модели на практике.....	52
Тема 15. Минимальный жизнеспособный продукт (MVP) и обратная связь	52

15.1. Что такое MVP и зачем он нужен?	52
15.2. Как быстро можно протестировать идею?	56
15.3. Анализ отзывов	59
15.4. Внесение изменений в проект. Pivot	60
15.5. Практическое задание: разработайте MVP и протестируйте его с 5–10 пользователями.....	63
Тема 16. Господдержка малого бизнеса.....	65
16.1. Формы государственной поддержки.....	65
16.2. Государственная поддержка бизнеса в Российской Федерации	67
16.3. Меры поддержки бизнеса в Москве.....	70
16.4. Практическое задание: подбор возможных форм господдержки	73
Заключение	75
1. Рефлексия: что удалось, а что не получилось.....	75
2. Анализ проделанной работы.....	77
3. Чему вы научились (даже если вы не планируете заниматься бизнесом в ближайшее время)	78

Блок 2. Разработка бизнес-проекта

Тема 10. Организационный план

Цель: разработать организационную структуру школьного бизнес-проекта, распределить роли и построить эффективные коммуникации в команде.

10.1. Структура управления

Организационная структура — это способ распределения ролей, обязанностей и полномочий внутри команды. Она помогает четко понимать, кто за что отвечает, как принимаются решения и как взаимодействуют участники проекта.

Типы организационных структур

Существует несколько основных типов организационных структур, каждая из которых подходит для определенного масштаба и типа проекта.

1. Линейная структура — самая простая. Каждый участник подчиняется одному руководителю. Такая структура часто используется в небольших школьных проектах.

2. Функциональная структура — участники разделены по направлениям: маркетинг, финансы, производство и т. д. Подходит для более сложных проектов.

3. Проектная структура — вся команда сосредоточена вокруг одной задачи. Чаще всего используется при реализации временных проектов, таких как школьные бизнес-проекты.

4. Матричная структура — комбинация функциональной и проектной структур. Участники работают в нескольких командах и подчиняются разным руководителям.

Пример

В проекте «Экобраслеты» использовалась проектная структура: все участники были объединены вокруг общей цели — создать и продать экологичный продукт.

Иерархия власти

В любой структуре важно определить, кто является руководителем, кому подчиняются участники и кто несет ответственность за те или иные действия.

Уровни руководства

Структуры могут быть одноуровневыми (все равны) или многоуровневыми (есть руководитель, заместители, исполнители).

Организационная структура определяет уровни руководства.

1. Высшее звено (директор, топ-менеджеры) — стратегические решения.

2. Среднее звено (руководители отделов) — координация работы подразделений.

3. Исполнители — непосредственное выполнение задач.

Четкая подчиненность и распределение ответственности помогают избежать хаоса в управлении.

Подчиненность — связь между руководителем и исполнителем. Определяет, кто кому отчитывается.

Ответственность — обязательство выполнить свои обязанности. Ответственность может быть индивидуальной или коллективной.

Чем меньше уровней руководства, тем быстрее принимаются решения. Однако слишком плоская структура может привести к путанице в обязанностях.

Принятие управленческих решений

Решения в команде можно принимать по-разному:

1. Единоличное руководство — решение принимает один человек (например, капитан команды). Это быстро, но может вызвать недовольство других участников.

2. Коллегиальное руководство — решение принимается всеми участниками на совещании. Это более демократично, но требует времени.

3. Делегирование полномочий — часть прав и обязанностей передается другому участнику (например, маркетолог получает право самостоятельно выбирать рекламные каналы).

Важно найти баланс между скоростью принятия решений и вовлеченностью всей команды.

Преимущества и недостатки разных видов структур

Выбор структуры зависит от следующих факторов:

- **размер проекта.** Чем больше команда, тем сложнее должна быть структура;
- **масштаб бизнеса.** Если вы работаете над одним изделием, достаточно простой структуры; если запускаете онлайн-магазин, нужна более развитая организация;
- **особенности команды.** Опыт участников, их умение работать в группе, наличие лидеров.

Тип структуры	Преимущества	Недостатки
Линейная	Простота, ясность	Негибкость, зависимость от одного человека
Функциональная	Высокая квалификация в каждом направлении	Сложность в управлении, медленные решения
Матричная	Гибкость, эффективное использование ресурсов	Сложная система подчиненности
Проектная	Четкая цель, высокая мотивация	Неустойчивость после завершения проекта

Помните: нет идеальной структуры. Главное — чтобы она соответствовала вашему проекту и позволяла команде работать эффективно.

Возможные ошибки при разработке организационной структуры

При разработке организационной структуры школьного бизнес-проекта часто возникают ошибки, которые могут замедлить работу или даже привести к ее срыву. Зная их, вы сможете избежать типичных ловушек.

1. Отсутствие конкретного руководителя

Если в команде никто не отвечает за общий план и контроль сроков, задачи остаются невыполненными, а решения принимаются слишком долго.

Решение: определите руководителя проекта или создайте небольшой координационный совет.

2. Все хотят быть лидерами

Иногда несколько участников претендуют на роль руководителя, что может вызвать конфликты и дублирование функций.

Решение: распределите зоны ответственности или договоритесь о коллегиальном управлении с четкими правилами принятия решений.

3. Один человек делает все

Часто один участник берет на себя большую часть работы, потому что другим «лень» или «непонятно, что делать». Это приводит к перегрузке одного и пассивности других.

Решение: четко распределите роли и обязанности, чтобы нагрузка была равномерной.

4. Никто не следит за качеством

Отсутствие ответственного за проверку результатов может привести к тому, что готовый продукт окажется некачественным.

Решение: назначьте менеджера по качеству или введите систему взаимопроверок.

5. Не та структура для масштаба проекта

Например, для большого проекта выбрана простая линейная структура, что затрудняет управление. Или, наоборот, сложная матричная структура используется для маленького проекта, что создает лишние бюрократические барьеры.

Решение: выбирайте структуру, соответствующую объему работы и числу участников.

Структура должна быть адекватной целям и задачам, количественно и качественно оптимальной для каждого проекта.

Выбор структуры — важный этап, от которого зависит эффективность всей команды. Учитывайте цели проекта, уровень подготовки участников и объем работы, чтобы избежать распространенных ошибок.

Вопросы и задания:

1. Какая структура управления подходит для вашего проекта? Почему?
2. Нарисуйте схему вашей организационной структуры.
3. Кто будет принимать решения? Как будут распределены обязанности?
4. Какие преимущества дает выбранный вами тип структуры?

10.2. Роли и обязанности участников

В любой команде важно, чтобы каждый участник понимал свою роль и знал, за что он отвечает. Четкое распределение ролей помогает избежать дублирования задач, повысить эффективность работы и создать комфортную атмосферу в коллективе.

Общие роли в командах: руководитель проекта, исполнитель, специалист узкого профиля, менеджер по качеству, бухгалтер.

В школьных бизнес-проектах чаще всего можно выделить следующие роли:

1. Руководитель проекта — главный координатор, отвечающий за общее направление развития проекта, распределение задач и контроль сроков.

2. Исполнитель — участник, который непосредственно выполняет задачи (например, готовит презентацию, создает продукт, занимается продвижением).

3. Специалист узкого профиля — человек с конкретными знаниями или навыками (например, умеет работать с графикой, знает основы финансового планирования, владеет инструментами маркетинга).

4. Менеджер по качеству — следит за тем, чтобы результат соответствовал поставленным требованиям, проверяет качество выполнения задач.

5. Бухгалтер/финансист — отвечает за подсчет доходов и расходов, контролирует бюджет проекта, составляет финансовые прогнозы.

Пример

В проекте «Экобраслеты» один ученик отвечал за закупку материалов (исполнитель), другой — за оформление страницы в соцсетях (маркетолог), третий — за расчеты стоимости и прибыли (финансист).

Распределение ответственности

Чтобы работа шла слаженно, нужно определить:

- кто за какие задачи отвечает (индивидуальная зона ответственности);
- какие у каждого участника сильные стороны (сфера компетенции);
- где задачи пересекаются и требуется совместная работа (области взаимодействия).

Примеры

- Руководитель отвечает за общий план и контроль сроков.
- Маркетолог отвечает за продвижение, но может сотрудничать с дизайнером при создании рекламного материала.
- Финансист работает с бюджетом, но консультируется с руководителем по вопросам затрат.

Лучше определить небольшое количество ролей, чем пытаться раздать много задач всем и сразу. Главное, чтобы каждому было понятно, чем он занимается.

Командообразующие процессы

Хорошая работа команды начинается с доверия и уважения. Чтобы команда стала сплоченной, полезно провести тимбилдинг — мероприятие, направленное на знакомство, развитие взаимопонимания и улучшение коммуникации.

Примеры простых тимбилдинг-активностей:

- игра «Расскажи о себе в трех словах»;
- задачи на совместное решение головоломок;
- мини-интервью друг с другом.

Также важно:

- постоянно обсуждать, как проходит работа;
- учитывать мнение каждого;
- поддерживать открытую обратную связь.

Помните: даже самая опытная команда может столкнуться с конфликтами. Главное, уметь их решать и не терять фокус на цели проекта.

Что делать, если у вас недостаточно людей на все роли?

Не всегда в команде достаточно участников, чтобы покрыть все необходимые функции. Вот что можно сделать в такой ситуации.

1. Совмещение ролей. Один участник может выполнять несколько функций. Например, финансист может также быть маркетологом, а руководитель — одновременно менеджером по качеству.

2. Ограничение масштаба проекта. Если не хватает людей, стоит упростить проект (например, сосредоточиться только на производстве, без активного продвижения).

3. Обращение к внешним помощникам. Можно попросить помощи у других групп, учителей, родителей или использовать цифровые инструменты (например, онлайн-калькуляторы вместо финансиста, бесплатные графические редакторы вместо дизайнера).

4. Расстановка приоритетов. Не все роли одинаково важны на начальном этапе. Сначала сосредоточьтесь на тех, которые действительно критичны для запуска вашего проекта.

Если вы не можете найти человека на какую-либо роль, задайте себе вопрос: «Можно ли временно обойтись без этой функции или заменить ее другими средствами?»

Индивидуальные планы развития

Проектная деятельность — это не только создание продукта, но и развитие личности. Каждый участник может поставить себе личную цель, например:

- научиться составлять финансовую модель;
- попрактиковаться в публичных выступлениях;
- улучшить навыки работы в команде.

Команда может помочь друг другу:

- давать советы и рекомендации;
- делиться своими знаниями;
- следить за прогрессом.

Например, если один участник хорошо разбирается в Excel, он может научить этому других. А если кто-то хочет стать более уверенными в общении, другие могут помогать ему выступать перед классом.

Личностный рост в рамках проекта

Участие в бизнес-проекте — отличная возможность для личностного развития. Проект требует не только знаний и умений, но и таких качеств, как ответственность, инициативность, стрессоустойчивость и способность к саморазвитию.

Вот некоторые направления, в которых можно развиваться.

1. Коммуникативные навыки. Участники учатся вести диалог, доносить свои идеи, слушать других, находить общее решение.

2. Ответственность и самостоятельность. Выполнение своих обязанностей без постоянного контроля формирует чувство ответственности и умение работать самостоятельно.

3. Креативность и принятие решений. В условиях ограниченных ресурсов и времени часто приходится искать нестандартные решения.

4. Работа в условиях неопределенности. В реальных проектах возникают непредвиденные ситуации — это помогает развивать гибкость мышления и адаптивность.

5. Лидерские качества. Даже если вы не руководитель, лидерство проявляется в том, чтобы предлагать идеи, брать инициативу на себя и поддерживать команду.

Ставьте личные цели наряду с проектными задачами. Это поможет вам не только реализовать проект, но и выйти из него с новыми навыками и опытом.

Вопросы и задания:

1. Какие роли будут в вашей команде? Почему именно эти?
2. Определите зону ответственности для каждого участника.
3. Проведите короткий тимбилдинг: выберите одно упражнение из предложенных и выполните его вместе.
4. Напишите свой личный план развития: что вы хотите улучшить в процессе проектной деятельности?

10.3. Взаимодействие внутри команды

Хорошая командная работа начинается с уважения, доверия и четкого взаимодействия между участниками. Даже самый интересный проект может провалиться, если в команде плохая коммуникация или возникают конфликты. Чтобы избежать этого, важно соблюдать правила общения, использовать современные инструменты для совместной работы и учиться на успешных примерах.

Правила эффективного общения

Чтобы команда работала слаженно, нужно научиться общаться правильно. Вот основные принципы эффективного общения.

1. Активное слушание — это не просто молчать, пока говорит другой человек. Это значит:

- смотреть в глаза;
- не перебивать;
- задавать уточняющие вопросы;
- пересказывать сказанное своими словами.

Пример. Когда один из участников объясняет свою идею, другой может уточнить: «Ты имеешь в виду, что мы должны изменить дизайн сайта?»

2. Конструктивная критика — это способ указать на ошибку так, чтобы человек понял, как ее исправить:

- говорите о действиях, а не о личности;
- предлагайте решения;
- подчеркивайте позитив перед замечанием.

Пример. Вместо «Ты опять все напутал!» → «Здесь можно добавить больше конкретики, тогда будет понятнее. Можешь проверить еще раз?»

3. Регулярное информирование коллег — помогает всем быть в курсе событий:

- отправляйте короткие обновления о ходе своей работы;
- сообщайте о трудностях и задержках заранее;
- обсуждайте план действий на следующий день / неделю.

Совет: используйте ежедневные короткие встречи (например, «дежурный вопрос дня») для обмена информацией.

4. Переменная обратная связь — благодаря системно выстроенной обратной связи поддерживается эффективная групповая динамика и эффективное реагирование вовне всей команды:

- сообщайте о возникающих и намечающихся проблемах остальным участникам и запрашивайте отношение к ним;
- перераспределяйте второстепенные задачи и действия с целью вывода сотрудников из когнитивной, функциональной и ролевой зашоренности (канализированности).

Конфликтные ситуации

Конфликты в малом бизнесе неизбежны, но они не обязательно разрушительны. Главное, уметь их распознавать на ранних стадиях, понимать причины и действовать системно. Эффективное управление конфликтами и их профилактика — ключ к устойчивому развитию малого бизнеса, здоровой корпоративной культуре и высокой вовлеченности сотрудников.

Конфликтные ситуации — это нормально, особенно в групповой работе, но нужно уметь их решать и предотвращать.

Конфликт — сигнал о проблеме. Его игнорирование ведет к кризису, а конструктивное разрешение — к росту и укреплению команды.

Причины конфликтов в команде

- Недопонимание целей, приоритетов и вопросов срочности.
- Разное представление о том, кто за что отвечает.
- Личные противоречия.
- Недостаток общения.
- Стресс из-за сроков и нагрузки.

Способы разрешения конфликтов

1. Оперативное вмешательство. Не игнорировать конфликт, начинать работать с ним по факту выявления.
2. Открытый диалог. Устройте беседу лицом к лицу, без лишних людей.
3. Медиация. Попросите нейтрального человека (учителя, старосту) помочь найти решение.
4. Фокус на цели. Напомните, что вы работаете ради общего результата.
5. Поиск компромисса. Поощряйте поиск взаимоприемлемого решения, а не победу одной из сторон.
6. Документирование договоренностей. Запишите, что решили, чтобы избежать повторений.

Профилактика разногласий

- Регулярно обсуждайте отношения в команде.
- Учитывайте мнение каждого.
- Используйте метод обратной связи: каждый может сказать, что его беспокоит.
- Проводите тимбилдинг и общайтесь вне рабочих задач.

Профилактика конфликтов внутри фирмы

- Формирование корпоративной культуры. Необходимо поддерживать атмосферу доверия, уважения, открытости и взаимопомощи.
- Прозрачная коммуникация. Регулярные встречи, отчеты, обратная связь. Информирование сотрудников о стратегии, изменениях, решениях.
- Четкая структура и регламенты. Должностные инструкции, регламенты взаимодействия, система оценки эффективности.
- Мотивация и признание. Справедливое вознаграждение, поощрение достижений, карьерные возможности.
- Развитие лидерских качеств у руководителя. Умение слушать, принимать решения, управлять эмоциями, быть справедливым.
- Тимбилдинг и командообразование. Совместные мероприятия, тренинги, которые укрепляют доверие и взаимопонимание.
- Регулярная обратная связь: не только от руководства к подчиненным, но и наоборот (опросы, анонимные анкеты).
- Создание каналов для безопасного выражения недовольства. Например, «ящик предложений», анонимная горячая линия, личные встречи с руководителем.

Инструменты совместной работы

Современные технологии позволяют легко организовать работу даже удаленно. Вот несколько полезных инструментов.

1. Облачные сервисы для хранения файлов:

- Google Drive — удобен для совместного редактирования документов.
- «Яндекс Диск» — хорош для пользователей в России.
- Dropbox — позволяет делиться файлами и сохранять версии документов.

1. Системы управления задачами:

- Trello — визуальная доска задач (можно использовать списки, карточки, метки).
- Todoist — простой список дел с возможностью назначать задачи.

2. Средства для общения:

- Telegram / Max — для оперативного общения.
- «VK Звонки» — для видеоконференций.

3. Электронный документооборот:

- Google Docs — редактирование текстов онлайн.
- Google Sheets — таблицы, бюджеты, расписание.
- Онлайн-формы (Google Forms, «Яндекс Формы») — для сбора информации.

Выбирайте те инструменты, которые все участники готовы использовать. Лучше немного, но качественно.

Пример реального сотрудничества

Изучение успешных примеров поможет вам лучше понять, как строить работу в команде.

Пример 1: компания SpaceX.

Команды работают над очень сложными задачами.

Один из ключевых принципов — постоянное тестирование и анализ ошибок.

Каждый сотрудник участвует в поиске решений, даже если он не руководитель.

Урок: важна открытость к новым идеям и готовность учиться на ошибках.

Пример 2: российский стартап «Яндекс Лавка».

Быстро развивалась благодаря гибкой структуре и быстрому принятию решений.

Команды могли самостоятельно менять подходы исходя из потребностей клиентов.

Урок: важно давать участникам свободу действий, но при этом четко понимать общую цель.

Вопросы и задания:

1. Как вы будете общаться в команде? Какие правила вы установите?
2. Придумайте ситуацию, в которой может возникнуть конфликт. Как вы его разрешите?

3. Выберите 1–2 инструмента для совместной работы и попробуйте ими воспользоваться.
4. Обсудите, какие уроки можно взять из примеров настоящих компаний и школьных проектов.

10.4. Практическое задание: составьте организационную структуру и распределите роли в команде

Цель задания: на практике применить знания о структуре управления и распределении ролей в команде, чтобы создать четкий план организации вашей проектной деятельности.

Инструкция

Выполняйте задание в несколько этапов.

Этап 1. Определите тип организационной структуры

Выберите подходящий тип структуры (линейная, функциональная, матричная или проектная) и объясните, почему вы остановились именно на нем.

Если ваш проект небольшой и временный, чаще всего подходит проектная структура.

Этап 2. Создайте схему организационной структуры

Опишите или нарисуйте схему, которая показывает:

- кто является руководителем;
- какие роли есть в команде;
- кому и как подчиняются участники.

Пример: можно использовать таблицу, блок-схему или рисунок в виде дерева.

Этап 3. Распределите роли и обязанности

Заполните таблицу, указав роли, обязанности и участников.

Примеры ролей:

- руководитель проекта;
- маркетолог;
- финансист;
- дизайнер/контентмейкер;
- исполнитель;
- менеджер по качеству.

Этап 4. Организуйте коммуникацию

Определите:

- как часто будете встречаться;
- какие инструменты будете использовать для общения;
- как будете делиться результатами работы.

Пример: «Мы будем встречаться два раза в неделю после уроков и общаться в телеграм-чате».

Этап 5. Составьте личные цели развития

Каждый участник команды пишет кратко, что он хочет развить в себе в ходе проекта.

Пример: «Хочу научиться составлять бюджет», «Попробую себя в управлении командой», «Буду учиться говорить публично».

Форма представления результата

Результат выполнения задания может быть представлен в одном из следующих форматов.

1. Текстовое описание + таблицы.
2. Мини-презентация (3–5 слайдов).
3. Постер с изображением организационной структуры и распределением ролей.
4. Видеоролик (до 2 минут), где каждый участник рассказывает о своей роли.

Вопросы для рефлексии:

1. Что получилось хорошо при распределении ролей?
2. Какие трудности возникли? Как их решили?
3. Как можно улучшить работу команды на основе этого задания?

Это задание поможет вам не только организовать работу, но и лучше понять друг друга, выстроить эффективное взаимодействие и успешно реализовать ваш бизнес-проект.

Тема 11. Финансовая модель: основные показатели и расчеты

Цель: разработать финансовую модель бизнес-проекта, рассчитать ключевые финансовые показатели и проанализировать финансовую устойчивость.

11.1. Что такое финансовая модель? Зачем она нужна

Что такое финансовая модель?

Финансовая модель — это аналитический инструмент, который помогает понять, как будет работать ваш бизнес с точки зрения движения денег. Она показывает, сколько вы заработаете, какие у вас будут расходы и когда проект начнет приносить прибыль.

Финансовая модель (в узком смысле) — это набор взаимосвязанных данных и расчетов, которые отражают сугубо финансовую сторону вашего бизнеса. С ее помощью можно:

- узнать, сколько денег нужно на запуск проекта;
- рассчитать, сколько вы будете получать доходов;
- понять, какие у вас будут расходы;
- оценить, через какое время вы окупитесь;
- прогнозировать развитие бизнеса на будущее.

Пример

Если вы делаете браслеты из переработанного пластика, финансовая модель поможет рассчитать, сколько стоит один браслет, сколько их нужно продать, чтобы не остаться в минусе, и сколько денег вы сможете заработать через месяц или два.

Зачем нужна финансовая модель?

Финансовая модель важна по нескольким причинам.

1. Планирование. Вы заранее узнаете, сколько денег потребуется на старте и в дальнейшем и сможете спланировать бюджет.
2. Контроль. Модель позволяет следить за тем, как изменяются ваши доходы и расходы, и вовремя замечать отклонения.
3. Прогнозирование. Вы можете смоделировать разные варианты развития событий (например, что произойдет, если цена на материалы повысится или спрос упадет).
4. Привлечение поддержки. Если вы хотите получить помощь от школы, родителей или местных предпринимателей, финансовая модель покажет, что ваш проект реалистичен и перспективен.
5. Оценка рисков. Финансовая модель помогает понять, какие факторы могут повлиять на успех проекта, и подготовиться к ним заранее.

Даже если вы пока не планируете открывать большой бизнес, финансовая модель — отличный способ научиться считать деньги, понимать, где берутся доходы и как контролировать расходы. Это полезно не только в бизнесе, но и в жизни.

Задание

1. Подумайте, какие источники дохода есть у вашего проекта.
2. Назовите основные виды расходов, которые вы уже учли или можете ожидать.
3. Составьте короткий список вопросов, на которые вам нужно ответить, чтобы создать финансовую модель (например, «Сколько стоит производство одного изделия?»).

11.2. Доходы и расходы: классификация и расчет

Финансовая модель любого бизнес-проекта строится на двух ключевых элементах: доходах и расходах. Именно они определяют, будет ли ваш проект приносить прибыль или работать в убыток.

Что такое доходы?

Доходы — это деньги, которые поступают в ваш проект от реализации товаров (услуг). Они зависят:

- от количества проданных единиц товара или оказанных услуг;
- от цены на ваш продукт или услугу.

Например, если вы продаете браслеты из переработанного пластика по 100 руб. за штуку и продали 30 шт., то ваш валовый доход составит $30 \times 100 = 3000$ руб.

Не забывайте учитывать разные источники доходов. Например, кроме продажи самого изделия, можно получать деньги за доставку, дополнительную упаковку или индивидуальный дизайн.

Какие бывают виды расходов?

Расходы — это все денежные затраты, которые вы несете при создании и продвижении вашего продукта. Есть две классификации, выделяют: 1) переменные и постоянные расходы; 2) прямые и косвенные.

- Переменные расходы — зависят от объема производства.
Примеры: стоимость материалов, упаковки, транспортировки.
Чем больше вы производите, тем выше эти расходы.
- Постоянные расходы — не зависят от количества выпускаемых товаров.
Примеры: аренда рабочего места, подписка на онлайн-сервисы, реклама.
Эти расходы остаются примерно одинаковыми вне зависимости от того, сколько вы произвели продукции.
- Прямые расходы — это затраты, которые могут быть напрямую отнесены на производство конкретного продукта или услуги.
Пример: затраты на сырье и материалы, используемые для выпуска товара (мука и упаковка при производстве хлеба).
Их изменение зависит от объема производства: чем больше продукции выпускается, тем выше сумма прямых расходов.
- Косвенные расходы (накладные) — связаны с общим управлением проектом.
Примеры: зарплата руководителя, коммуникационные расходы, канцелярия.

Пример (изготовление браслетов)

Переменные расходы: 30 руб. на материалы на один браслет.

Постоянные расходы: 500 руб. в месяц за аренду стола на школьной ярмарке.

Косвенные расходы: 200 руб. в месяц на рекламу и фотообслуживание.

Как рассчитать общие расходы?

Общие расходы — это сумма всех ваших переменных, постоянных и косвенных затрат.

Пример расчета

Вы планируете сделать 50 браслетов:

Переменные: 50×30 руб. = 1500 руб.

Постоянные: 500 руб.

Косвенные: 200 руб.

Итого: $1500 + 500 + 200 = 2200$ руб.

Задания:

1. Определите, какие источники дохода есть у вашего проекта.
2. Составьте список всех возможных расходов и разделите их на переменные, постоянные и косвенные.
3. Рассчитайте общую сумму расходов для одного изделия и для всего проекта.
4. Подумайте, как можно снизить затраты без потери качества.

11.3. Маржа и прибыль: как считать и зачем нужно

Когда вы начинаете бизнес, важно не только зарабатывать деньги, но и понимать, сколько из них остается у вас после всех расходов. Для этого используются такие понятия, как «валовая прибыль», «чистая прибыль» и «маржа». Эти показатели помогают оценить, насколько выгоден ваш проект и где можно улучшить финансовую эффективность.

Что такое валовая прибыль?

Валовая прибыль — это разница между доходами от продажи товаров (услуг) и переменными расходами (стоимостью материалов, упаковки, доставки и т. д.).

Формула

Валовая прибыль = доход – переменные расходы

Пример

Вы продали 50 браслетов по 100 руб. → доход = $50 \times 100 = 5000$ руб.

Стоимость материалов на один браслет — 40 руб. → переменные расходы = $50 \times 40 = 2000$ руб.

Валовая прибыль = $5000 - 2000 = 3000$ руб.

Этот показатель говорит вам, сколько денег вы получаете непосредственно от реализации продукта.

Что такое маржа?

Маржа — это отношение прибыли к выручке. Она показывает, насколько выгодно вы продаете товар или услугу.

Существует два основных типа маржи.

1. Валовая маржа показывает, какой процент от цены составляет ваша прибыль до учета постоянных расходов.

2. Чистая маржа рассчитывается с учетом всех расходов (и переменных, и постоянных).

Формулы

1. Валовая маржа (%) = $(\text{валовая прибыль} / \text{доход}) \times 100 \%$

2. Чистая маржа (%) = $(\text{чистая прибыль} / \text{доход}) \times 100 \%$

Пример

Доход = 5000 руб.

Валовая прибыль = 3000 руб.

Валовая маржа = $(3000 / 5000) \times 100 \% = 60 \%$

Это значит, что на каждый заработанный рубль вы получаете 60 копеек валовой прибыли до учета других расходов.

Что такое чистая прибыль?

Чистая прибыль — это деньги, которые остаются у вас после всех расходов: переменных, постоянных и косвенных.

Формула

Чистая прибыль = доход – все расходы

Пример

Доход = 5000 руб.

Переменные расходы = 2000 руб.

Постоянные расходы (например, аренда стола) = 500 руб.

Косвенные расходы (реклама, фото) = 300 руб.

Чистая прибыль = 5000 – 2000 – 500 – 300 = 2200 руб.

Этот показатель позволяет понять, действительно ли ваш бизнес приносит прибыль.

Далее можно рассчитать чистую маржу.

Формула

Чистая маржа (%) = (чистая прибыль / доход) × 100 %

Пример

Чистая прибыль = 2200 руб.

Доход = 5000 руб.

Чистая маржа (%) = (2200 / 5000) × 100 % = 44 %

Это значит, что на каждый заработанный рубль вы получаете 44 копейки чистой прибыли после учета других расходов.

Как интерпретировать эти показатели?

Высокая маржа означает, что вы эффективно подходите к ценообразованию и/или у вас низкие переменные затраты.

Низкая маржа может быть сигналом того, что вам стоит пересмотреть цену или найти более дешевые материалы.

Отрицательная чистая прибыль говорит о том, что вы работаете в убыток — пора принимать меры.

Всегда сравнивайте свои показатели с предыдущими периодами и анализируйте, как они меняются. Например, если маржа уменьшается, возможно, вы стали тратить больше на производство или снизили цену.

Задания:

1. Рассчитайте валовую прибыль и маржу вашего проекта.
2. Определите чистую прибыль, учитывая все виды расходов.
3. Проанализируйте, какие факторы влияют на снижение или рост этих показателей.
4. Подумайте, как можно увеличить маржу без потери качества.

11.4. Точка безубыточности: понятие и методы расчета

Представьте, что вы запустили проект по производству экологических браслетов. Вы уже рассчитали доходы, издержки, маржу и даже составили таблицу с данными. Но как понять, сколько браслетов нужно продать, чтобы не остаться в минусе? Для этого существует важный финансовый показатель — точка безубыточности.

Что такое точка безубыточности?

Точка безубыточности — это объем продаж, при котором ваш бизнес не получает ни прибыли, ни убытков. Другими словами, вы просто «выходите в ноль».

Этот показатель позволяет:

- понять, с какого момента проект начинает приносить прибыль;
- спланировать минимальный объем реализации;
- оценить риски и экономическую устойчивость проекта.

Как рассчитывается точка безубыточности?

Существует простая формула, которая помогает определить этот показатель.

Точка безубыточности = постоянные расходы ÷ (цена за единицу – переменные расходы на единицу)

Пример

Показатель	Значение, руб.
Цена одного изделия	100
Переменные расходы на изделие	40
Постоянные расходы	500
Косвенные расходы	200

Рассчитаем. Прибавим к постоянным расходам косвенные, чтобы учесть их как постоянные:

$$500 + 200 = 700 \text{ руб.}$$

Точка безубыточности равна

$$700 \text{ руб.} \div (100 - 40) = 700 \div 60 \approx 11,67$$

Округляем, так как нельзя продать долю изделия:

Точка безубыточности = 12 изделий.

Это значит, что вам нужно продать не менее 12 браслетов, чтобы окупить все затраты.

Почему важно знать точку безубыточности?

Знание этой величины имеет большое значение.

- Планирование: вы понимаете, какой объем продаж нужен для выхода в плюс.

- Оценка рисков: чем выше точка безубыточности, тем сложнее выйти в прибыль.
- Анализ изменений: вы можете видеть, как влияют на точку безубыточности изменения цены, стоимости материалов или аренды.

Точка безубыточности — хороший инструмент для сравнения разных бизнес-идей. Например, если у одного проекта она составляет 100 ед., а у другого — всего 30, первый будет считаться более рискованным.

Как использовать точку безубыточности на практике?

- При планировании: вы можете заранее рассчитать, сколько нужно продавать, чтобы начать зарабатывать.
- При изменении условий: если цена товара снижается или стоимость материалов растет, вы сможете быстро пересчитать новую точку безубыточности.
- При принятии решений: если точка безубыточности слишком высока, можно подумать об увеличении цены, снижении расходов или выборе другой стратегии.

Пример

Вы решили сделать браслеты из более дорогих материалов. Теперь переменные расходы увеличились до 70 руб., а цена осталась прежней (100 руб.). Новая точка безубыточности равна

$$700 \div (100 - 70) = 700 \div 30 \approx 23,33, \text{ т. е. } 24 \text{ шт.}$$

Это значит, что теперь нужно продавать на 12 браслетов больше, чтобы выйти в ноль.

Задания

1. Рассчитайте точку безубыточности вашего проекта, используя реальные данные.
2. Попробуйте изменить цену или стоимость материалов и посмотрите, как изменится точка безубыточности.
3. Проанализируйте, какие факторы больше всего влияют на этот показатель.
4. Предложите способы снижения точки безубыточности.

Тема 12. Финансовый анализ и прогнозирование

Цель темы: научиться проводить финансовый анализ, строить прогнозы и оценивать риски бизнес-проекта.

12.1. Финансовое прогнозирование и бюджетирование

Когда вы запускаете бизнес-проект, важно не только понимать, сколько денег у вас есть сейчас, но и уметь предсказывать, сколько вы заработаете в будущем и какие расходы вас ждут. Для этого используются финансовое прогнозирование и бюджетирование — инструменты, которые помогают планировать финансы и избегать неприятных сюрпризов.

Что такое финансовое прогнозирование?

Финансовое прогнозирование — это процесс оценки будущих доходов и расходов предприятия на основе уже имеющихся данных и ожидаемых изменений. Оно направлено на минимизацию рисков и обеспечение устойчивого развития.

Прогнозы позволяют:

- понять, будет ли проект рентабельным;
- определить, хватит ли денег до следующего этапа развития;
- установить, как изменения на рынке повлияют на бизнес.

Пример: если вы изготавливаете экологичные браслеты, вы можете спрогнозировать, что к концу месяца продадите 100 штук по 100 рублей. Это значит, что ваш доход составит около 10 000 рублей.

Что такое бюджетирование?

Бюджетирование — это система планирования и контроля доходов и расходов компании на текущий период (месяц, квартал, год), выраженная в денежной форме. Бюджетные ограничения предусматривают реализацию стратегии и оперативного управления.

Существует два типа бюджета:

- плановый бюджет — то, что вы ожидаете получить и потратить;
- фактический бюджет — то, что действительно произошло.

Сравнивая их, можно понять, насколько точными были ваши прогнозы и где нужно скорректировать планы.

Значение:

- Повышение прозрачности финансовой деятельности.
- Обоснование управленческих решений.
- Контроль над расходами и эффективностью.
- Привлечение инвестиций и кредитов.
- Поддержка планирования.

Как составить финансовый прогноз и бюджет?

Основные методы:

- Экстраполяция — распространение прошлого в будущее (например, трендовый анализ).
- Корреляционно-регрессионный анализ — выявление взаимосвязи между факторами.
- Экспертные оценки — использование мнений специалистов (например, метода Дельфи).
- Сценарный метод — разработка нескольких вариантов развития событий (оптимистичный, реалистичный, пессимистичный).
- Моделирование — использование компьютерных моделей для прогнозирования.

Учтите:

- цену вашего продукта или услуги;
- предполагаемое количество продаж;
- дополнительные источники дохода (например, реклама, подписка);
- все виды расходов.

Включите:

- переменные расходы (материалы, упаковку);
- постоянные расходы (аренду стола, рекламу);
- косвенные расходы (канцелярию, интернет).

Рассчитайте чистую прибыль

Вычтите все расходы из ожидаемого дохода — так вы узнаете, сколько денег вы сможете заработать.

Составьте таблицу

Лучше всего оформлять данные в виде таблицы, чтобы все было наглядно.

Прогноз доходов и расходов

Показатель	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль
Количество проданных товаров, ед.	67	80	110	130	90
Цена за шт., руб.	100	100	100	100	100
Выручка, руб.	6700	8000	11 000	13 000	9000
Постоянные расходы, руб.	3000	3000	3000	3000	3000
Переменные расходы, руб.	3685	4400	6600	7800	5400

Валовая прибыль, руб.	3015	3600	4400	5200	3600
Валовая маржа, %	45	45	40	40	40
Чистая прибыль, руб.	15	600	1400	2200	600
Чистая маржа, %	0	8	13	17	7

Почему важно прогнозировать финансы?

Финансовые прогнозы и бюджеты важны по нескольким причинам:

- Планирование: вы заранее знаете, сколько денег потребуется и когда.
- Контроль: вы можете отслеживать, соответствуют ли реальные цифры вашим ожиданиям.
- Поддержка: если вы хотите получить помощь от школы, родителей или местных организаций, финансовый прогноз покажет, что ваш проект реалистичен и перспективен.

Всегда делайте несколько вариантов прогноза: реалистичный, пессимистичный и оптимистичный. Это поможет лучше подготовиться к разным сценариям развития событий.

Как использовать прогнозы на практике?

- При планировании: вы заранее готовитесь к сезонным колебаниям спроса.
- При принятии решений: вы можете сравнить, выгоднее ли запустить новый продукт или улучшить текущий.
- Для команды: прогнозы позволяют участникам понять общие цели и распределить задачи более эффективно.

Пример: вы планируете запуск новой линейки браслетов. С помощью прогноза вы рассчитываете, сколько нужно потратить на производство и сколько нужно продать, чтобы выйти в плюс.

Задание

1. Составьте прогноз доходов и расходов на следующие 3 месяца.
2. Рассчитайте чистую прибыль по каждому месяцу.
3. Сравните свой прогноз с фактическими данными через месяц.
4. Проанализируйте, почему фактические цифры могли отличаться от прогноза. Сделайте соответствующие выводы.

12.2. Учет кассового разрыва

Планирование финансов — важная часть работы над школьным бизнес-проектом. Оно помогает не только понять, сколько денег вы заработаете, но и заранее подготовиться к расходам, которые нужно сделать до получения доходов. Для этого учитывается такой важный фактор, как кассовый разрыв. Важно строить графики движения денег, чтобы наглядно увидеть, когда будут поступления, а когда — выплаты.

Кассовый разрыв — это ситуация, при которой деньги от продажи товаров или услуг приходят позже, чем нужно платить за материалы, аренду, рекламу и другие обязательства.

Это может привести к временной нехватке средств даже у прибыльного проекта.

Пример: вы закупили материалы за 2000 рублей, сделали браслеты и начали их продавать. Но покупатель обещал заплатить через неделю. В этот период у вас есть расходы, но пока нет дохода — это и есть кассовый разрыв.

Почему возникает кассовый разрыв?

- Задержка оплаты от клиентов.
- Необходимость закупать материалы заранее.
- Оплата аренды или рекламы до начала продаж.
- Сезонные колебания спроса.

Как рассчитать кассовый разрыв?

Можно составить простую таблицу «Движение денежных средств».

Месяц	Доход, руб.	Расход, руб.	Остаток, руб.
Март	10 000	2000	+ 8000
Апрель	5000	14 000	– 1000
Май	8000	2000	5000
Июнь	10 000	3000	12 000

Такой анализ покажет, сколько времени вы работаете в минус и какие меры нужно принять.

Как уменьшить кассовый разрыв?

Вот несколько способов:

- Запрашивайте предоплату — попросите заказчика заплатить часть суммы до изготовления товара.

- Укорачивайте сроки между продажей и получением денег — используйте электронные платежи вместо наличных.
- Планируйте бюджет с учетом задержек — всегда держите небольшой запас денег на старте.
- Работайте с поставщиками на выгодных условиях — договоритесь о более поздней оплате материалов.

При планировании финансовой модели всегда учитывайте временные задержки в движении денег. Это поможет избежать стрессовых ситуаций, когда вы не можете заплатить по обязательствам.

Задание

1. Составьте прогноз доходов и расходов на следующие 3 месяца.
2. Рассчитайте чистую прибыль по каждому месяцу.
3. Найдите в вашем проекте моменты, в которые возможен кассовый разрыв.
4. Обсудите в команде, как вы будете решать ситуацию, если деньги вовремя не поступят.

Форма представления результата

- Таблица движения денег с указанием доходов и расходов.
- График кассового разрыва (можно в виде диаграммы).
- Указание факторов, усиливающих и снижающих вероятность кассового разрыва.
- Перечень предложенных мер по минимизации разрыва.

12.3. Анализ чувствительности и рисков

При планировании бизнес-проекта важно учитывать не только текущие данные, но и возможные изменения: рост цен на материалы, снижение спроса, задержки поставок и другие факторы. Чтобы проект оставался устойчивым даже в условиях неопределенности, используется анализ чувствительности и оценка рисков.

Что такое анализ чувствительности?

Анализ чувствительности — это метод оценки того, как изменение одного параметра (например, цены товара или объема продаж) влияет на прибыльность вашего проекта.

Этот инструмент позволяет:

- определить, какие параметры больше всего влияют на успех проекта;
- увидеть слабые места в финансовой модели;
- принимать более обоснованные решения при планировании.

Пример: если вы производите браслеты из переработанного пластика, можно проверить, как изменится ваша прибыль, если цена материала увеличится на 10 %.

Как провести анализ чувствительности?

Для анализа следуйте этим шагам:

1. Выберите ключевые переменные (например, цену товара, себестоимость, объем продаж, постоянные расходы).
2. Определите диапазон изменений (например, цена может вырасти на 10 % (апрель), а объем продаж — снизиться на 20 % (май)).

Показатель	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль
Количество проданных товаров, ед.	100	110	110	130	90
Цена за шт., руб.	100	100	80	90	90
Выручка, руб.	10 000	11 000	8800	11 700	8100
Постоянные расходы, руб.	3000	3000	3000	3000	3000
Переменные расходы, руб.	4500	4950	3960	5265	3645
Валовая прибыль, руб.	5500	6050	4840	6435	4455
Валовая маржа, %	55	55	55	55	55
Чистая прибыль, руб.	2500	3050	1840	3435	1455
Чистая маржа, %	25	28	21	29	18

3. Рассчитайте влияние на прибыль: измените один параметр, оставив остальные неизменными, и посмотрите, как изменится чистая прибыль.

4. Сравните результаты: так вы увидите, какие факторы наиболее критичны для вашего бизнеса.

Удобнее всего проводить такой анализ в Excel или Google Таблицах. Вы можете создать таблицу с разными сценариями и автоматически рассчитывать результаты.

Что такое анализ рисков?

Анализ рисков помогает понять, какие неблагоприятные события могут произойти в ходе реализации проекта и как они повлияют на его успех.

Примеры рисков:

- повышение цен на материалы;
- снижение спроса на продукт;
- задержка с производством;
- конкуренция;
- наступление неблагоприятных условий (форс-мажорных обстоятельств);
- изменение условий продажи (например, закрытие школьной ярмарки).

Как оценить уровень риска?

Для оценки рисков используйте простую шкалу.

Фактор	Вероятность (по шкале от 1 до 5)	Влияние (по шкале от 1 до 5)	Общий уровень риска (произведение)
Рост цен на материалы	4	5	20
Снижение спроса	3	4	12

Чем выше число в графе «Общий уровень риска», тем серьезнее нужно к этому относиться.

Как минимизировать риски?

Вот несколько способов снизить влияние рисков:

- закупайте материалы заранее, чтобы зафиксировать цену;
- ищите альтернативных поставщиков, чтобы не зависеть от одного источника;
- увеличивайте запас прочности, например снижая постоянные расходы или увеличивая маржу;
- создавайте небольшой резервный фонд, чтобы быть готовыми к непредвиденным обстоятельствам.

Всегда разрабатывайте несколько сценариев развития событий: оптимистичный, реалистичный и пессимистичный. Это поможет лучше подготовиться к неопределенности.

Задание

1. Выберите 3–4 ключевых параметра вашего проекта (цена, объем продаж, себестоимость и т. д.).
2. Подумайте, как они могут измениться и как это повлияет на прибыль.
3. Постройте таблицу с разными сценариями: реалистичный, оптимистичный, пессимистичный.
4. Оцените риски и предложите меры по их минимизации.

Форма представления результата

- Таблица с расчетами по каждому сценарию.
- Краткий вывод о том, какие параметры наиболее чувствительны.
- Перечень мер по снижению рисков.

12.4. Расчет EBITDA

После того, как вы рассчитали точку безубыточности, составили бюджет и провели анализ чувствительности, настало время перейти к более продвинутому финансовому показателю — EBITDA. Он позволяет понять, насколько прибыльным является ваш бизнес-проект, не учитывая влияние налогов и амортизации.

Что такое EBITDA?

EBITDA — это аббревиатура от английского выражения earnings before interest, taxes, depreciation and amortization, что переводится как «прибыль до уплаты процентов, налогов, амортизации и износа активов».

Этот показатель используется в реальном бизнесе для оценки финансового состояния компании. Для школьного проекта он тоже полезен: помогает понять, насколько выгодно вы работаете, и сравнить эффективность разных бизнес-идей.

Пример: если вы производите браслеты из переработанного пластика, EBITDA покажет, сколько денег вы заработали на этом проекте, исключая те расходы, которые не связаны напрямую с его реализацией (например, налоги или износ оборудования).

Для чего используется EBITDA?

EBITDA полезен по нескольким причинам:

- показывает реальную рентабельность вашего проекта;
- удобен для сравнения между разными бизнес-идеями;
- используется при поиске поддержки от школы, родителей или местных организаций;
- помогает понять, насколько устойчив ваш проект и есть ли у него потенциал развития.

Как рассчитать EBITDA?

В отличие от чистой прибыли, EBITDA не учитывает:

- налоги (мы пока их не платим);
- амортизацию (стоимость долгосрочных активов);
- проценты по кредитам (в школьных проектах обычно не используются).

Формула:

$$EBITDA = \text{Чистая прибыль} + \text{Налоги} + \% \text{ по кредитам} + \text{Амортизация}.$$

Разберемся подробнее.

Чистая прибыль — финальная прибыль компании после вычета всех расходов, включая:

- себестоимость продукции;
- операционные расходы;
- проценты по кредитам;
- налоги на прибыль.

Проценты по кредитам (Interest) — это расходы компании на обслуживание долгов — проценты, которые она платит банкам или другим кредиторам.

Налоги на прибыль (Taxes) — основной налог, который платит компания с полученной прибыли (например, 20%-ный налог на прибыль для ООО в России).

Амортизация (Depreciation & Amortization) — это ежегодное списание стоимости основных средств (здания, оборудования, техники и т. д.) и нематериальных активов (патентов, лицензий).

Пример расчета EBITDA

Статья расходов	Сумма, руб.
Чистая прибыль	200 000
Процент по кредитам	50 000
Налоги на прибыль	100 000
Амортизация	80 000
EBITDA	430 000

Рассчитаем: $EBITDA = 200\,000 + 50\,000 + 100\,000 + 80\,000 = 430\,000$ (руб.).

Это значит, что ваш проект принес вам 430 000 руб. «чистого» дохода до учета налогов и других сложных факторов.

Как интерпретировать EBITDA?

- Чем выше EBITDA, тем лучше — это говорит о том, что ваш бизнес приносит больше прибыли.
- Отрицательный EBITDA — сигнал тревоги: вы работаете в убыток.
- Сравнивайте EBITDA по периодам: например, по месяцам или по этапам реализации проекта.

EBITDA — хороший инструмент для сравнения эффективности разных проектов. Например, если один проект имеет EBITDA 1500 руб., а другой — 2000 руб., второй считается более выгодным.

Задание

1. Рассчитайте EBITDA вашего проекта, используя данные о выручке и расходах.
2. Сравните этот показатель с предыдущими месяцами или другими проектами.
3. Проанализируйте, какие статьи расходов больше всего влияют на снижение EBITDA.
4. Предложите способы увеличения этого показателя.

12.5. Практическое задание: разработка финансовой модели

Цель задания

Научиться строить финансовую модель школьного бизнес-проекта с учетом ключевых показателей: доходов, расходов, точки безубыточности, маржи, EBITDA и прогнозов развития.

Это задание поможет вам не только закрепить теоретические знания, но и применить их на практике. Вы сможете увидеть, как будет работать ваш проект с финансовой точки зрения, и научитесь анализировать его эффективность.

Инструкция

Выполните следующие шаги, используя Excel или Google Таблицы:

1. Соберите исходные данные

Запишите информацию о вашем проекте:

- цена одного изделия или услуги;
- переменные расходы на одну единицу;
- постоянные расходы (аренда, реклама и др.);
- ожидаемый объем продаж за месяц/квартал.

Используйте реальные данные из вашего проекта или составьте приблизительные значения на основе аналогичных примеров.

2. Постройте таблицу с формулами расчета

Создайте таблицу, где будут автоматически рассчитываться:

- $\text{Доход} = \text{Цена} \times \text{Количество}$;
- $\text{Переменные расходы} = \text{Переменная стоимость} \times \text{Количество}$;
- $\text{Валовая прибыль} = \text{Доход} - \text{Переменные расходы}$;
- $\text{Валовая маржа} = (\text{Валовая прибыль} \div \text{Доход}) \times 100 \%$;
- $\text{Чистая прибыль} = \text{Валовая прибыль} - \text{Постоянные расходы} - \text{Переменные расходы}$;
- $\text{Чистая маржа} = (\text{Чистая прибыль} \div \text{Доход}) \times 100 \%$.

Пример таблицы:

Показатель	Значение
Цена товара, руб.	100
Объем продаж, шт.	50
Доход, руб.	5000
Переменные расходы, руб.	3000
Постоянные расходы, руб.	1500
Валовая прибыль, руб.	2000
Валовая маржа, %	40
Чистая прибыль, руб.	500
Чистая маржа, %	10

3. Рассчитайте точку безубыточности

Используя формулу:

Точка безубыточности = Постоянные расходы ÷ (Цена – Переменные расходы на единицу),

покажите, сколько товаров нужно продать, чтобы выйти в ноль.

Переменные расходы на единицу = Объем продаж ÷ Общие переменные расходы = $3000 \div 50 = 60$ руб.

Точка безубыточности = $1500 \div (100 - 60) = 1500 \div 40 = 37,5$ шт., или 38 шт.

4. Рассчитайте EBITDA

Добавьте в таблицу расчет прибыли до налогов¹ и амортизации:

EBITDA = Доход – Переменные расходы – Коммерческие расходы –
Административные расходы.

5. Создайте прогноз на 3–6 месяцев

Расширьте модель, добавив:

- прогнозируемый объем продаж по месяцам;
- изменения в ценах или расходах (если планируются);
- график движения денег (доходы и расходы по периодам).

Можно использовать цветовое оформление — зеленый для прибыли, красный для убытков.

6. Проведите сценарный анализ

Создайте три варианта развития событий:

¹ О налогах речь пойдет в следующей теме.

- Оптимистичный сценарий: спрос растет, цены стабильны.
- Реалистичный сценарий: средние показатели, как и планировалось.
- Пессимистичный сценарий: снижение спроса, рост цен на материалы.

Это поможет вам осмыслить соответствующие различия в условиях ведения бизнеса и подготовиться к ним, даже если вы учтете не все факторы.

7. Подготовьте отчет

Напишите краткий отчет, в котором опишите:

1. Как устроена ваша финансовая модель.
2. Какие выводы вы сделали по результатам расчетов.
3. Что может повлиять на успех проекта.
4. Как можно улучшить финансовую устойчивость.

Форма представления результата

Можно выбрать один из следующих форматов:

- Таблица в Excel / Google Таблицах и текстовый комментарий к основным показателям.
- Мини-презентация (3–5 слайдов): описание модели, графики, выводы.
- Отчет с диаграммами: график точки безубыточности, сравнение сценариев, EBITDA.

Вопросы для рефлексии

1. Какие параметры (факторы бизнеса) больше всего влияют на размеры прибыли?
2. Что произойдет, если цена на материалы увеличится на 20 %?
3. Нужно ли корректировать цену или объем продаж, чтобы выйти в плюс?
4. Как изменится ситуация при разном уровне спроса?
5. Как изменится ситуация при появлении нового конкурента, при появлении товара-заменителя, при существенных задержках поставок?

Это практическое задание станет важным этапом реализации вашего проекта. Финансовая модель — это «карта» вашего бизнеса, которая поможет принимать обоснованные решения и развивать проект осознанно.

Тема 13. Регистрация организационно-правовой формы

13.1. Виды организационных форм

Если вы решили перейти от идеи к реальному бизнес-проекту, важно определить, в какой форме вы будете его реализовывать. Организационно-правовая

форма — это юридический статус вашего бизнеса, который влияет на следующие аспекты:

- как вы будете платить налоги;
- какие документы нужно оформлять;
- насколько вы лично отвечаете за долги компании;
- можно ли работать с организациями или участвовать в конкурсах и грантах.

Рассмотрим основные формы, которые могут быть интересны школьникам.

Режим самозанятых

Не требует регистрации как ИП. Вы работаете на себя, предоставляя товары или услуги физическим лицам.

Как регистрируется: через мобильное приложение «Мой налог».

Преимущества:

- минимум бюрократии;
- простота регистрации;
- автоматический расчет налогов.

Ограничения:

- доход ограничен 2,4 млн рублей в год;
- нельзя нанимать сотрудников;
- недоступны определенные виды деятельности.

Пример: если вы делаете handmade-украшения, режим самозанятых — самый простой вариант.

Индивидуальный предприниматель (ИП)

Физическое лицо, зарегистрированное в качестве предпринимателя.

Как регистрируется: через налоговую инспекцию (ФНС) или портал Госуслуг.

Преимущества:

- простая регистрация;
- возможность заключать договоры;
- работа с юридическими лицами;
- упрощенная система налогообложения.

Ограничения:

- личная ответственность по обязательствам;
- нужно самостоятельно вести учет;
- недоступны некоторые виды деятельности.

Пример: если вы производите экологичные браслеты и хотите продавать их не только одноклассникам, но и через соцсети, ИП станет хорошим выбором.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

Юридическое лицо, созданное одним или несколькими учредителями.

Как регистрируется: через нотариуса (подача заявления по форме Р11001), после чего получение свидетельства из ФНС.

Преимущества:

- ответственность ограничена уставным капиталом;
- можно создать компанию с друзьями;
- подходит для проектов, которые планируется масштабировать.

Ограничения:

- более сложная процедура регистрации;
- требуется больше документов и времени;
- сложнее вести учет, чем ИП.

ООО подходит, если ваш проект становится серьезным, например вы привлекаете внешнюю поддержку или сотрудничаете с партнерами.

Некоммерческие организации

Форма, при которой деятельность не направлена на получение прибыли, а решает социальные, образовательные, культурные или экологические задачи.

Как регистрируется: через ФНС с предоставлением учредительных документов и решения о создании организации.

Преимущества:

- дополнительные возможности участвовать в грантах и конкурсах;
- налоговые льготы;
- возможность привлекать волонтеров;
- минимальная ответственность учредителей.

Ограничения:

- предпринимательская деятельность допускается, только если она служит достижению целей, ради которых создана организация;
- прибыль НКО не может распределяться между участниками или учредителями организации: вся прибыль должна направляться исключительно на достижение уставных целей организации;
- НКО обязана вести отдельный учет доходов и расходов по предпринимательской деятельности.

НКО подходит, если ваш проект направлен на помощь другим, развитие школьного сообщества, защиту окружающей среды и не предполагает получение прибыли.

Пример: школьный клуб по изучению финансовой грамотности или проект по сбору вторсырья.

Сравнение видов организационных форм

Форма	Кто может открывать	Ограничения	Для чего удобно использовать
Самозанятость	Граждане РФ	Доход до 2,4 млн руб.	Для небольших проектов без регистрации ИП
ИП	Любой гражданин РФ старше 14 лет (с согласием родителей)	Личная ответственность	Для малого бизнеса, где нужна официальная регистрация
ООО	Граждане РФ или уже зарегистрированные лица	Более сложная отчетность	Если проект масштабный и командный
Некоммерческая организация	Группа учредителей	Получение прибыли не может быть главной целью	Для социальных, образовательных, экологических проектов

Задание

1. Какие организационно-правовые формы существуют?
2. Чем ИП отличается от ООО?
3. Когда выгодно работать как самозанятый?
4. В чем разница между коммерческой и некоммерческой деятельностью?

13.2. Как выбрать подходящую организационно-правовую форму

Выбор организационно-правовой формы — важнейший шаг при запуске любого бизнес-проекта. От нее зависит, как вы будете платить налоги, какие документы нужно оформлять, сможете ли вы заключать договоры и насколько серьезно будет восприниматься ваш проект.

Но как понять, какой вариант выбрать? Чтобы принять правильное решение, важно учесть несколько ключевых критериев.

Критерии выбора организационно-правовой формы

Масштаб проекта

Если вы делаете небольшой школьный проект (например, продажу handmade-украшений), вам подойдут самозанятость или ИП.

Если проект масштабный и командный (например, интернет-магазин или школьная мастерская), стоит рассмотреть ООО.

Количество участников

Самозанятость: только один человек.

ИП: один человек управляет, можно работать с помощниками.

ООО: может создаваться несколькими учредителями.

Если вы работаете в команде и планируете развивать бизнес после школы, ООО может стать хорошим вариантом.

Вид деятельности

Некоторые направления требуют определенной формы:

- продажа товаров и услуг физическим лицам → самозанятость или ИП;
- работа с организациями (например, поставки в школьную столовую) → ИП;
- социальные или экологические проекты без извлечения прибыли → некоммерческая форма.

Планы развития

Хотите остановиться на одном продукте или расширяться?

Если проект временный → самозанятость или ИП.

Если хотите масштабироваться и привлекать инвестиции → ООО.

Уровень ответственности

При регистрации ИП вы отвечаете по обязательствам личным имуществом.

В случае с ООО ответственность ограничена уставным капиталом.

Это особенно важно, если вы используете оборудование или берете крупные заказы.

Простота регистрации и ведения

Самозанятость: никаких документов, кроме регистрации в приложении.

ИП: можно зарегистрировать онлайн через Госуслуги.

ООО: более сложная процедура, требуется больше времени.

Таблица сравнения форм

Чтобы лучше понять различия между формами, воспользуйтесь следующей таблицей:

Критерий	Самозанятость	ИП	ООО
Возраст для регистрации	С 14 лет (с согласия родителей)	С 14 лет (с согласия родителей)	Только совершеннолетние
Необходимость регистрации	Нет	Да	Да
Ответственность	Личное имущество	Личное имущество	Уставный капитал
Налоги	4 % (при продаже физлицам), 6 % (при продаже юрлицам)	УСН, ПСН и др.	ОСНО, УСН
Доход	До 2,4 млн руб.	Не ограничен	Не ограничен
Можно ли нанимать сотрудников	Нет	Да	Да
Как начать?	Через приложение «Мой налог»	Подача заявления в ФНС	Подготовка документов + нотариус

Примеры школьных проектов

Проект «Эко-браслеты»

Команда делает браслеты из переработанного пластика и продает их одноклассникам.

Подходит: режим самозанятых — простая регистрация, нет необходимости в сложной отчетности.

Проект «Школьный магазинчик»

Ученики хотят открыть точку с полезными перекусами и напитками.

Подходит: ИП — позволяет закупать товары официально и работать с поставщиками.

Проект «Платформа опережающего развития для подготовки к ЕГЭ»

Более масштабный проект с командой разработчиков и планами на развитие.

Подходит: ООО — позволяет привлекать внешнюю поддержку и расти.

Почему важно принимать решения осознанно?

Правильный выбор организационно-правовой формы влияет на следующие аспекты:

- уровень бюрократии;
- возможности вашего проекта;

- доверие клиентов и партнеров;
- возможность получения грантов или поддержки от школы и фондов.

Вы всегда можете изменить форму организации, если проект станет более серьезным. Главное — начать правильно и понимать, почему вы выбираете именно этот вариант.

Вопросы

1. Какие организационно-правовые формы существуют?
2. Чем отличается ИП от ООО?
3. Когда выгодно работать как самозанятый?
4. Какая форма подойдет для вашего бизнес-проекта и почему?

13.3. Практическое задание: регистрации выбранной формы

Цель задания: на практике пройти процесс регистрации своей организационно-правовой формы и подготовить чек-лист действий.

Это задание поможет вам не просто изучить теорию, но и сделать важный шаг к запуску реального бизнес-проекта. Выберите одну из форм (ИП или режим самозанятых), пройдите процедуру регистрации и зафиксируйте свои действия — это будет полезно как для защиты проекта, так и для дальнейшего развития вашего дела.

Инструкция

Выполните следующие шаги:

1. Определитесь с формой деятельности

Выберите, какую организационно-правовую форму вы будете регистрировать:

- самозанятость — если вы работаете в одиночку, продаете товары или услуги физическим лицам и не планируете масштабироваться;
- индивидуальный предприниматель (ИП) — если вы хотите официально сотрудничать с организациями, открывать расчетный счет, нанимать помощников.

Большинству школьных проектов подходит самозанятость или ИП. Они просты в оформлении и позволяют начать бизнес без лишней бюрократии.

2. Соберите необходимые документы

Для каждой формы нужны разные документы.

Для самозанятых:

- паспорт;
- приложение «Мой налог» (или сайт ФНС).

Для ИП:

- заявление по форме Р21001;
- копия паспорта;
- квитанция об оплате госпошлины (800 рублей);
- уведомление о переходе на выбранную налоговую систему (например, УСН).

Важно: если вам еще нет 18 лет, потребуется согласие родителей на открытие ИП.

3. Пройдите регистрацию

Для самозанятых:

- Установите приложение «Мой налог».
- Авторизуйтесь через Госуслуги.
- Выберите регион, где вы будете работать.
- Укажите направление деятельности (например, производство товаров, оказание услуг).
- Начните работать!

Пример: если вы делаете экологичные браслеты и продаете их одноклассникам, достаточно зарегистрироваться как самозанятый.

Для ИП:

- Перейдите на портал Госуслуг или ФНС.
- Заполните заявление по форме Р21001.
- Оплатите госпошлину (800 руб.) через онлайн-банк.
- Подайте заявление:
 - лично в МФЦ;
 - через представителя (например, родителя);
 - онлайн с электронной подписью.
- Получите свидетельство о регистрации ИП.
- Сообщите в пенсионный фонд (ПФР) и соцстрах (ФСС), если планируете нанимать людей.

Большинство школьных проектов можно зарегистрировать онлайн — это удобнее и быстрее.

4. Составьте чек-лист действий

Зафиксируйте все выполненные шаги в виде таблицы или списка:

Действие	Выполнено (да/нет)	Комментарий
Выбрана форма (самозанятость/ИП)		ИП
Создан аккаунт на сайте ФНС или Госуслуги		Можно попросить помощи у родителей

Подано заявление на регистрацию		Указать дату
Получено свидетельство или подтверждение		Сохранить скан или фото

5. Зафиксируйте возникшие вопросы и сложности

Если у вас возникли трудности — запишите их:

- не получается зарегистрироваться;
- непонятно, какой код ОКВЭД выбрать;
- возникли ошибки при подаче.

Это поможет вам и другим ученикам лучше подготовиться к регистрации.

Форма представления результата

Можно выбрать один из следующих вариантов:

- Чек-лист действий — удобен для анализа и последующего применения.
- Мини-презентация (3–5 слайдов):
 - какую форму вы выбрали и почему;
 - этапы регистрации;
 - возникшие трудности и как вы их решили.
- Видеоинструкция (до 2 минут):
 - объясните, как прошла регистрация;
 - покажите, как заполнить заявление;
 - расскажите, что помогло, а что было сложно.

Вопросы для рефлексии

1. Какую организационно-правовую форму вы выбрали? Почему?
2. Что было самым простым этапом регистрации?
3. С какими трудностями вы столкнулись?
4. Что бы вы сделали иначе в следующий раз?
5. Нужно ли регистрировать школьный бизнес-проект? Почему?

Выполнив это задание, вы сделаете важный шаг на пути к реализации своего бизнес-проекта. Регистрация — это первый юридический барьер, который вы преодолеете. Теперь вы знаете, что начать свое дело может каждый, кто этого хочет.

Тема 14. Выбор налогового режима

Цель темы: научиться выбирать подходящий налоговый режим для школьного бизнес-проекта, исходя из масштаба, формы организации и вида деятельности.

14.1. Что такое налоговый режим? Общие виды систем налогообложения

Когда вы начинаете бизнес, важно не только придумать хорошую идею и собрать команду, но и понять, какие обязательства у вас будут перед государством. Одним из таких обязательств является уплата налогов. Платить налоги можно по-разному — в зависимости от того, какую налоговую систему вы выберете.

Эта система определяет:

- какие налоги вы будете платить;
- как часто нужно отчитываться;
- сколько времени занимает оформление;
- как рассчитываются суммы к уплате.

Что такое налоговый режим?

Налоговый режим — это набор законодательно установленных правил, по которым индивидуальный предприниматель (ИП) или юридическое лицо (например, ООО) платит налоги государству. Налоговый режим — одно из древнейших средств регулирования взаимодействия фискальных структур государственной власти и частных субъектов экономики.

Выбор налогового режима влияет на следующие аспекты:

- размер ваших выплат;
- сложность бухгалтерского учета;
- возможности развития бизнеса.

Чем проще налоговая система, тем легче ею пользоваться, особенно если вы только начинаете.

Основные виды налоговых режимов в современной России

Существует несколько основных налоговых систем. Вот краткая характеристика самых распространенных:

Режим	Кому подходит	Особенности
ОСНО (общая система)	ООО, ИП	Самый сложный режим: требует ведения полной бухгалтерии, платятся НДС, налог на прибыль и др. Подходит для крупного бизнеса
УСН (так называемая упрощенка)	ИП, ООО	Упрощенная система: платится один налог вместо нескольких. Есть два варианта: «доходы» (6 %) и «доходы минус расходы» (15 %)
ПСН (патентная система)	ИП	Фиксированный налог за право работать в определенной сфере. Не зависит от доходов. Патент выдается на срок до года

ЕСХН (единый сельскохозяйственный налог)	ИП и ООО, работающие в сельском хозяйстве	Подходит тем, кто производит и продает сельхозпродукцию. Налог рассчитывается исходя из средней численности работников и потенциального дохода
Самозанятость (налог на профессиональный доход)	Граждане РФ, не зарегистрированные как ИП	Подходит для фрилансеров и тех, кто продает товары или услуги физическим лицам. Ставки налога: 4 % (если клиент — физлицо), 6 % (если клиент — юрлицо)

Как связаны организационно-правовая форма и налоговый режим?

Важно понимать теоретическую разницу между формой организации бизнеса и налоговым режимом.

Форма организации (ОПФ) — это форма, в которой вы зарегистрировали свой бизнес, например:

- самозанятый;
- индивидуальный предприниматель (ИП);
- общество с ограниченной ответственностью (ООО) и т. д.

Налоговый режим — это способ налогообложения, который вы выбираете для своей формы предприятия.

Примеры

- Если вы зарегистрировались как ИП, то можете выбрать УСН, ПСН или остаться на ОСНО.
- Если вы работаете без регистрации, то можете использовать режим самозанятых.
- Если вы планируете расширяться, лучше выбрать ООО и работать на УСН или ОСНО.
- ИП может перейти на налоговый режим самозанятых и отказаться от других налоговых режимов, соблюдая необходимые условия для применения НПД.

Почему важен выбор налоговой системы?

Правильный выбор налогового режима помогает:

- минимизировать нагрузку по налогам;
- упростить отчетность;
- сохранить больше денег в начале пути;
- избежать штрафов и ошибок.

Например, если вы делаете браслеты из переработанного пластика и продаете их одноклассникам, вам подойдет режим самозанятых или ИП на ПСН. Это позволит платить меньше налогов и не тратить время на сложную отчетность.

Налоги в Российской Федерации

Федеральные налоги	Региональные налоги	Местные налоги	Специальные налоговые режимы
1) Налог на добавленную стоимость (НДС) 2) Акцизы 3) Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) 4) Налог на прибыль организаций 5) Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) 6) Водный налог 7) Налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья	1) Налог на имущество организаций 2) Налог на игорный бизнес 3) Транспортный налог	1) Земельный налог 2) Налог на имущество физических лиц 3) Торговый сбор 4) Туристический налог	1) Упрощенная система налогообложения (УСН) 2) Автоматизированная упрощенная система налогообложения (АУСН) 3) Патентная система налогообложения (ПСН) 4) Налог на профессиональный доход для самозанятых граждан 5) Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)

Задание

1. Что такое налоговый режим и почему он важен для школьного бизнес-проекта?
2. Какие налоговые режимы существуют в России?
3. Чем отличается самозанятость от ИП?
4. Какой налоговый режим подходит для небольшого школьного бизнес-проекта? Почему?

14.2. Специальные налоговые режимы

После того как вы определились с организационно-правовой формой (ИП, ООО или самозанятость), наступает следующий важный шаг — выбор налогового режима. В России действует несколько специальных систем налогообложения, которые упрощают жизнь начинающим предпринимателям.

Эти режимы называются специальными, потому что они подходят не для всех организаций и имеют свои ограничения. При этом они значительно облегчают бухгалтерию и позволяют платить меньше налогов, чем при общей системе. Рассмотрим самые популярные из них.

Упрощенная система налогообложения (УСН)

Кому подходит: ИП и ООО.

Как еще называют: «упрощенка».

Особенности:

- один налог вместо нескольких;
- простая отчетность (один раз в год);
- два варианта:
 - «доходы» — ставка 6 %;
 - «доходы минус расходы» — ставка до 15 %.

Преимущества:

- Подходит для большинства направлений бизнеса.
- Можно работать с юридическими лицами.
- Возможность перехода на другие режимы.
- Для ИП заменяет:
 - НДС в отношении доходов от предпринимательской деятельности;
 - налог на имущество физических лиц по имуществу используемому в предпринимательской деятельности (за исключением налога на имущество в отношении объектов недвижимости);
 - НДС (если доходы за истекший год не превысили в совокупности 60 млн рублей).
- Для организаций заменяет:
 - налог на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов по дивидендам);
 - налог на имущество организаций (за исключением налога на имущество в отношении объектов недвижимости);
 - НДС (если доходы за истекший год не превысили в совокупности 60 млн рублей).

Ограничения:

- доход за год не должен превышать установленного лимита (на 2025 год — 450 млн руб.);
- не более 130 сотрудников;
- остаточная стоимость (оставшаяся стоимость актива после учета его использования и износа) не более 200 млн руб.

Пример: если вы открыли школьную мастерскую по производству экологических браслетов и зарегистрировались как ИП, то можете выбрать УСН и платить всего 6 % с годового дохода.

Патентная система налогообложения (ПСН)

Кому подходит: ИП.

Как работает: государство выдает патент на право заниматься определенным видом деятельности.

Срок действия: до одного года.

Ставка налога: устанавливается регионом (обычно около 6 %).

Преимущества:

- фиксированная сумма налога;
- не нужно считать точный доход и расход;
- право уменьшать сумму налога, исчисленную за налоговый период, на страховые взносы;
- простая отчетность (или ее отсутствие);
- заменяют для ИП:
 - НДФЛ в отношении доходов от предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения;
 - налог на имущество физических лиц;
 - НДС (с отдельными ограничениями).

Ограничения:

- работает только для ИП;
- ограничения по числу сотрудников (не более 15 человек);
- ограничение по количеству видов деятельности (в отношении реализации товаров, не относящихся к розничной торговле и др.).

Проблемы при использовании ПСН:

- несоответствие потенциального и реального доходов;
- регионы часто устанавливают завышенные потенциально возможные доходы, что делает патент слишком дорогим для многих ИП;
- низкая доступность в отдельных регионах;
- некоторые регионы не ввели ПСН вообще или ограничили список видов деятельности;
- сложности с одновременным применением нескольких режимов;
- нужно четко разделять доходы по разным системам, что требует аккуратного учета;
- отсутствие механизма возврата излишне уплаченного налога;
- если бизнес остановился досрочно, стоимость патента не возвращается;
- многие ИП не знают о возможности применения ПСН или путают ее с другими режимами;

- несмотря на упрощение, возможны проверки на соответствие условиям ПСН (например, численность работников, вид деятельности и др.).

Пример: если вы хотите продавать handmade-изделия через школьный магазинчик, можно оформить патент и платить фиксированную сумму независимо от объема продаж.

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) — это особый налоговый механизм, предусмотренный главой 26.1 Налогового кодекса РФ. Он предназначен для отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей. Был введен с целью поддержки аграрного сектора, снижения налоговой нагрузки и стимулирования развития сельского хозяйства в России.

Кому подходит: ИП и ООО, работающие в сфере сельского хозяйства.

Как еще называют: «фермерский налог».

Ставка налога: обычно 6 %.

Преимущества:

- упрощенная отчетность;
- меньше налогов для аграриев;
- поддержка со стороны государства;
- освобождение ИП:
 - от НДФЛ (в отношении доходов от предпринимательской деятельности);
 - от налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности);
 - от НДС (с ограничениями);
- освобождение организаций:
 - от налога на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов по дивидендам и отдельным видам долговых обязательств);
 - от налога на имущество организаций (с ограничениями).

Ограничения:

- подходит только тем, кто занимается сельским хозяйством;
- требуется строгое соблюдение (не превышение) доли доходов от основной деятельности.

Проблемы при использовании ЕСХН:

- недостаточная гибкость системы;
- современные фермеры часто диверсифицируют деятельность (агротуризм, переработка, продажа через интернет), что нарушает 70%-ное правило и вынуждает отказываться от ЕСХН;

- неравенство между формами хозяйствования;
- крупные агрохолдинги часто не могут применять ЕСХН из-за лимита в 200 работников, тогда как мелкие КФХ получают льготы — это искажает конкурентную среду;
- региональная дифференциация ставок;
- в одних регионах ставка — 0 %, в других — 6 %. Это создает неравные условия для сельхозпроизводителей в зависимости от места регистрации;
- определенные риски при проверках. В частности, налоговая служба может оспорить следующие позиции:
 - 1) обоснованность расходов;
 - 2) соответствие критериям (например, 70 % доходов);
 - 3) сложности с переработкой и сбытом;
 - 4) характер деятельности: если фермер перерабатывает продукцию (например, делает сыр или колбасу), налоговая может посчитать это иной деятельностью, что ведет к претензиям.

Пример: если ваш проект связан с выращиванием растений или животноводством, вы можете использовать ЕСХН и платить меньше налогов.

Режим самозанятых (налог на профессиональный доход)

Кому подходит: ИП, физическим лицам.

Как еще называют: «налог для фрилансеров».

Ставки налога:

- 4 % — если клиент физическое лицо;
- 6 % — если клиент организация или ИП.

Преимущества:

- не нужно регистрироваться как ИП;
- автоматический расчет налогов через приложение;
- минимум отчетности.

Ограничения:

- нельзя нанимать сотрудников;
- ограничение на некоторые виды деятельности;
- нельзя совмещать с другими налоговыми режимами;
- лимит дохода — до 2,4 млн рублей в год.

Пример: если вы делаете браслеты и продаете их одноклассникам, вам подойдет режим самозанятых. Это самый простой способ начать свой бизнес без лишней волокиты.

Какой режим выбрать?

Выбор налогового режима зависит от следующих факторов:

- организационно-правовой формы (ИП, ООО, самозанятый);

- вида деятельности;
- размера бизнеса и ожидаемых доходов;
- планов развития.

Если вы только начинаете и ваш проект небольшой, лучше выбрать режим самозанятых или ПСН. Если же вы планируете масштабироваться, стоит рассмотреть УСН.

Задание

1. Выберите одну из форм: самозанятость, ИП, ООО.
2. Изучите доступные налоговые режимы для этой формы.
3. Сравните их по критериям: сложность, стоимость, удобство, ограничения.
4. Объясните, почему вы выбрали именно этот налоговый режим.

Практическое задание

При помощи четырех-пяти аргументов и фактов обоснуйте выбор налогового режима для вашего бизнеса.

14.3. Практическое задание: обоснование выбора налогового режима для бизнеса

Выбор налогового режима — важный шаг при запуске бизнес-проекта. От него зависит, сколько налогов вы будете платить, как часто нужно отчитываться и насколько сложно будет управлять финансами.

Но как понять, какой режим выбрать? Для этого можно воспользоваться простым алгоритмом, который поможет принять обоснованное решение, даже если вы впервые сталкиваетесь с темой налогообложения.

Цель задания: научиться применять знания о налоговых режимах на практике, обосновать свой выбор и представить его в виде структурированного отчета или презентации.

Шаг 1. Определите свою организационно-правовую форму (ОПФ)

Первое, что нужно понять — кто вы:

- гражданин (самозанятый);
- индивидуальный предприниматель (ИП);
- общество с ограниченной ответственностью (ООО).

От формы организации зависит, какие налоговые режимы вам доступны.

Пример: если вы делаете браслеты из переработанного пластика и продаете их одноклассникам, вы можете работать как самозанятый или зарегистрироваться как ИП.

Шаг 2. Изучите доступные налоговые режимы

Выберите подходящие налоговые системы для каждой организационной формы предпринимательской деятельности.

Форма	Возможные режимы
Самозанятость	
ИП	
ООО	

Шаг 3. Оцените параметры вашего проекта

Чтобы сделать правильный выбор, оцените следующие параметры вашего школьного бизнес-проекта:

- Участники — во главе один предприниматель или команда учредителей?
- Наемные работники — планируется ли нанимать сотрудников?
- Объем дохода — сколько денег вы планируете получать?
- Размер расходов — много ли вы тратите на производство и продвижение?
- Формат работы — работаете ли вы только с физическими лицами или с юридическими?
- Планы развития — собираетесь ли вы расширяться?
- Регион — в некоторых регионах действуют льготы и особые условия.

Совет: если вы пока не планируете масштабироваться, выбирайте самый простой режим. Например, режим самозанятых или ИП на ПСН.

Шаг 4. Сравните режимы по ключевым критериям

Воспользуйтесь таблицей, чтобы наглядно сравнить режимы.

Критерий	Режим А	Режим Б	Режим В
Подходит ли для ИП/ООО/самозанятых	+	–	+
Легкость оформления	Высокая	Средняя	Низкая
Размер налоговой нагрузки	Низкий	Средний	Высокий
Нужна ли отчетность	Нет	Раз в год	Ежеквартально
Есть ли ограничения	Да	Частично	Нет

Пример: если вы хотите начать с минимальными затратами времени и сил, режим самозанятых может быть лучшим вариантом.

Шаг 5. Выберите наиболее подходящий режим

На основе анализа сделайте вывод:

- Какой режим лучше всего соответствует вашему типу деятельности?
- Какой из них проще в использовании?
- Какой позволяет больше заработать или сохранить?

Пример: вы решили, что ваш проект — это производство экологических браслетов для одноклассников. Вы работаете без регистрации как самозанятые и платите 6 % с дохода. Это удобно, потому что:

- не нужно никаких документов;
- минимум отчетности;
- можно начать быстро и протестировать идею.

Шаг 6. Подготовьте обоснование выбора

Оформите свой выбор в виде короткого текста или таблицы.

Обоснование выбора налогового режима

Показатель	Ваш выбор
Форма бизнеса	Самозанятый
Налоговый режим	Налог на профессиональный доход
Преимущество выбора	Простота, минимум бюрократии, возможность тестирования идеи
Ограничения	Доход до 2,4 млн руб./год, нельзя нанимать сотрудников

Такой анализ поможет вам объяснить свой выбор учителю, родителям или потенциальным партнерам.

Почему важно принимать решения осознанно?

Правильный выбор налогового режима влияет на следующие аспекты:

- ваши первые шаги в бизнесе;
- уровень стресса и нагрузки;
- возможности развития проекта;
- доверие со стороны клиентов и взрослых.

Вы всегда можете изменить режим, если проект станет более серьезным. Главное — начать правильно и понимать, почему вы выбираете именно этот вариант.

Шаг 7. Представьте результаты

Подготовьте один из вариантов представления результата:

- Таблица сравнения и текстовое обоснование.
- Чек-лист: «Как я выбрал(а) налоговый режим».
- Мини-презентация (3–5 слайдов).

В презентации или отчете можно также указать:

- вид вашего бизнеса;
- форму организации;
- выбранный налоговый режим;
- преимущества и ограничения;
- ваш вывод: почему это лучший вариант.

Задание

1. Определите, какую организационно-правовую форму вы рассматриваете (самозанятость, ИП, ООО).
2. Изучите доступные налоговые режимы для этой формы.
3. Сравните их по основным критериям (доход, отчетность, ограничения).
4. Выберите один режим и обоснуйте свой выбор.

Вопросы для рефлексии

1. Какой налоговый режим вы выбрали и почему?
2. Какие альтернативы рассматривали?
3. Что бы изменилось, если бы вы выбрали другой режим?
4. Удобно ли работать с этим режимом в школьных условиях?
5. Что вы узнали нового о налогах и регистрации?

Блок 3. Проверка бизнес-модели на практике

Тема 15. Минимальный жизнеспособный продукт (MVP) и обратная связь

Цель: изучить минимально жизнеспособный продукт с последующим тестированием его у целевой аудитории с использованием полученной информации для улучшения бизнес-проекта.

15.1. Что такое MVP и зачем он нужен?

Вы придумали интересную бизнес-идею, исследовали рынок, определили целевую аудиторию и даже создали финансовую модель. Кажется, пора запускать проект! Но опытные предприниматели знают: перед полномасштабным запуском важно провести тест — чтобы убедиться, что идея действительно востребована.

Для этого используется инструмент MVP — минимально жизнеспособный продукт.

Что такое MVP?

Минимально жизнеспособный продукт (Minimum viable product, или MVP) — это самый простой, но работающий вариант вашего продукта или услуги, который можно протестировать у реальных пользователей.

Это не конечная версия проекта, а его первый рабочий образец, который:

- показывает суть вашей идеи;
- позволяет получить обратную связь со стороны потребителей;
- помогает понять, будет ли ваш продукт интересен людям именно в том качестве, которое вы в него закладываете;
- экономит время и ресурсы на ранних этапах реализации проекта.

Пример: если вы делаете браслеты из переработанного пластика, вашим MVP может быть просто первый изготовленный браслет, который вы покажете одноклассникам и спросите их мнение.

Почему важно делать MVP?

Разработка полноценного продукта требует времени, сил и денег. А что, если после запуска окажется, что ваш продукт никому не нужен? Чтобы избежать таких ошибок, MVP используется как инструмент тестирования гипотез.

С помощью MVP вы сможете:

- проверить, есть ли спрос на вашу идею;
- узнать, какие функции важны, а какие — лишние;
- получить отзывы до того, как все будет готово;
- сэкономить ресурсы и сделать более соответствующий запросам потребителей продукт.

MVP — это неидеальный продукт. Он нужен для действий, эксперимента и поиска ответа на вопрос: «А нужно ли это людям?»

Какие бывают виды MVP?

MVP может существенно различаться — в зависимости от типа вашего проекта.

1. Посадочная страница (лендинг) MVP

Описание: простая веб-страница, описывающая продукт и предлагающая подписку, регистрацию или предзаказ.

Пример: Dropbox на раннем этапе создал короткое видео и страницу с описанием, чтобы проверить интерес пользователей.

Преимущества:

- Быстро и дешево реализовать.
- Позволяет оценить интерес аудитории.
- Не требует разработки самого продукта.

2. Волшебник из страны Оз (или «Фальшивый MVP»)

Описание: пользователь думает, что взаимодействует с автоматизированной системой, но все делается вручную.

Пример: Zappos начинали с того, что заказы обрабатывались вручную, без автоматизации.

Преимущества:

- Позволяет быстро проверить идею без сложной разработки.
- Гибкость в адаптации под поведение пользователей.

3. Консьерж MVP

Описание: продукт предоставляется вручную персонально для первых пользователей, клиенты знают, что за продуктом стоит человек, который оказывает им услугу.

Пример: Food on the Table помогал пользователям вручную подбирать рецепты и продукты.

Преимущества:

- Глубокое понимание потребностей пользователей.
- Высокий уровень персонализации.
- Возможность собрать обратную связь от первых пользователей.

4. MVP с одной функцией

Описание: продукт, реализующий всего одну ключевую функцию, но качественно.

Пример. В 2007 году потребителям было неясно, зачем нужна ещё одна система хранения файлов. Инвесторы сомневались, что пользователи доверят свои данные «облаку». Разработчики создали демонстрационное видео, показывающее, как работает синхронизация файлов между компьютером и облаком. Видео стало вирусным и вызвало рост интереса к проекту. Инвесторы это заметили и Dropbox получил финансирование.

Преимущества:

- Ясность продукта и его ценности.
- Простота тестирования и улучшения.
- Меньше шансов перегрузить пользователя.

5. Прототип MVP

Описание: интерактивный или визуальный прототип продукта без реальной функциональности.

Пример: Figma-макет или анимация, демонстрирующая работу будущего приложения.

Преимущества:

- Визуализация идеи.
- Возможность тестирования пользовательского опыта.
- Подходит для презентации инвесторам.

6. Поп-ап MVP

Описание: временная точка продаж или предоставления услуги для проверки интереса аудитории.

Пример: мастер по производству сумок организует поп-ап в торговом центре.

Преимущества:

- Низкие стартовые затраты.
- Прямой контакт с клиентами.
- Быстрая проверка идеи.

7. Предзаказ/предоплата (Pre-sale MVP)

Описание: продажа товара или услуги до его массового производства или запуска.

Пример: производитель мебели принимает предзаказы, чтобы оценить интерес и окупить производство.

Преимущества:

- Подтверждение спроса и готовности платить.
- Финансирование будущего производства.
- Снижение издержек на склад.

8. Local MVP (региональный запуск)

Описание: запуск бизнеса в одном городе или районе для проверки формата.

Пример: сеть продуктовых магазинов начинает с одной торговой точки в торговом центре.

Преимущества:

- Низкие стартовые вложения.
- Возможность тестировать формат и получать обратную связь.
- Простота масштабирования при успехе.

9. Цифровой MVP для офлайн-продукта

Описание: использование цифровых инструментов для тестирования офлайн-идеи.

Пример: создание страницы в соцсети или сайта для сбора предзаказов на новую обувь.

Преимущества:

- Быстрая проверка идеи.
- Низкие затраты.

- Возможность привлечь первых клиентов.
- Высокая персонализация по работе с покупателями.

Выбор типа MVP зависит от стадии бизнеса, доступных ресурсов и целей.

Онлайн-бизнес и офлайн-бизнес могут использовать одни и те же подходы к тестированию, адаптируя их под свои условия.

Главное — MVP должен быть минимальным, но полезным для клиента.

Где и как использовать MVP в школьных проектах?

Школьники часто начинают с небольших продуктов или услуг: handmade-изделия, онлайн-курсы, школьные мастерские, мобильные приложения, сервисы помощи одноклассникам и т. д. В этих случаях MVP — лучший способ проверить идею без больших затрат.

Пример

- Вы создаете онлайн-тренажер для подготовки к ЕГЭ → достаточно одного модуля.
- Делаете экологичные браслеты → достаточно одного образца.
- Разрабатываете телеграм-бота → достаточно базовой версии с одной функцией.

Так вы узнаете, стоит ли развивать идею дальше, или лучше изменить ее на основе полученной обратной связи.

Вопросы

1. Что такое MVP?
2. Зачем он нужен?
3. Какие виды MVP вы можете использовать в своем проекте?
4. Приведите пример MVP для другого школьного проекта.

15.2. Как быстро можно протестировать идею?

После того как вы создали MVP (минимально жизнеспособный продукт), важно как можно скорее проверить его у реальных пользователей. Это поможет понять, нравится ли ваша идея, какие изменения нужны и стоит ли двигаться дальше в этом направлении.

Почему тестирование так важно?

Тестирование MVP — это не просто показать товар или услугу. Это шанс:

- узнать, что клиенты действительно хотят;
- выявить слабые места проекта;
- понять, что работает хорошо, а что нужно улучшить;
- сэкономить время и ресурсы на раннем этапе.

Важно! Чем быстрее вы получите обратную связь, тем раньше сможете внести корректировки и избежать ошибок!

Методы быстрого тестирования идеи

Существует несколько способов проверить ваш MVP без больших затрат времени и сил.

1. Прямой показ

Покажите свой продукт или услугу друзьям, одноклассникам, учителям. Можно использовать:

- физический образец,
- презентацию,
- видео или фото,
- демонстрацию работы (например, если это онлайн-сервис).

Пример: вы сделали один экологичный браслет и показали его пяти одноклассникам. Запишите их реакцию, задайте вопросы.

2. Анкетирование или опрос

Задайте пользователям ключевые вопросы о вашем MVP:

- Что понравилось?
- Что не понравилось?
- Какие доработки необходимы?
- Купили бы вы такой продукт?

Можно использовать Google Forms, «Яндекс Формы» или опросы в соцсетях.

Пример вопроса:

Если бы этот браслет стоил 150 рублей, купили бы вы его?

- ☐ Да
- ☐ Нет
- ☐ Возможно

3. Интервью или живое общение

Поговорите с потенциальными клиентами лично. Это даст возможность услышать не только ответы, но и понять эмоции, мотивы, возможные возражения.

Интервью лучше всего проводить с 3–5 людьми, чтобы получить разные точки зрения.

4. Наблюдение за реакцией

Предложите MVP и наблюдайте за реакцией людей. Обратите внимание:

- на выражение лица;
- на то, как они взаимодействуют с продуктом;
- на то, какие моменты вызывают интерес, а какие — затруднения.

Пример: если школьники берут ваш браслет в руки, рассматривают его, спрашивают, где купить — значит, есть интерес.

5. Онлайн-тестирование

Разместите информацию о своем MVP в соцсетях, школьных чатах или на сайте школы.

Например:

- описание продукта,
- фотографии или видео,
- призыв к действию: «Хочешь попробовать?»

Пример: выложите фото вашего изделия в школьный чат и предложите заказать. Если поступают отклики — значит, идея имеет потенциал.

Этапы тестирования MVP

Чтобы процесс был организован правильно, следуйте этим шагам.

1. Подготовка MVP: сделайте простую версию продукта или услуги.
2. Выбор аудитории: решите, кому будете предлагать (друзья, одноклассники, родители).
3. Выбор метода тестирования: анкетирование, интервью, наблюдение, онлайн-опрос.
4. Сбор информации: фиксируйте все отзывы и реакции.
5. Анализ результатов: найдите общие тенденции и полезные замечания.
6. Внесение изменений: на основе полученной информации доработайте проект.

Как выбрать метод тестирования?

Метод	Когда использовать	Преимущества
Прямой показ	Если у вас есть физический продукт	Быстро, наглядно, дает прямую реакцию
Анкетирование	Если вы хотите собрать мнения многих людей	Легко обработать, можно делать онлайн
Интервью	Чтобы глубже понять отношение клиента	Много деталей, личное общение
Наблюдение	Чтобы понять, как люди используют продукт	Отлично показывает поведение
Онлайн-тестирование	Если вы делаете цифровой продукт или продвижение через Интернет	Возможность тестировать удаленно

Вопросы

1. Какие методы тестирования MVP вы можете использовать?
2. Какой из них вам кажется наиболее подходящим для вашего проекта? Почему?
3. С кем вы будете тестировать свою идею?
4. Какие вопросы вы зададите своим пользователям?

Форма представления результата

Выберите один из вариантов:

- Таблица с описанием метода тестирования и выводами.
- Мини-презентация (3–5 слайдов), где вы покажете MVP, метод тестирования и результаты.
- Короткий видеоролик (до 2 минут), где вы расскажете о том, как прошло тестирование.

15.3. Анализ отзывов

После того как вы показали свой MVP (минимально жизнеспособный продукт) нескольким людям, наступает важный этап — сбор и анализ их мнений. Отзывы пользователей помогут понять, что работает хорошо, а что — требует доработки.

Вопросы для получения полезной обратной связи

Чтобы собрать действительно ценную информацию, задавайте правильные вопросы:

- Что вам понравилось в этом продукте?
- Что можно улучшить или изменить?
- Купили бы вы такой товар? Почему да? Или почему нет?
- Какие идеи вы бы добавили или убрали?
- Сколько бы вы были готовы заплатить за этот продукт?

Не ограничивайтесь «да/нет» вопросами. Используйте открытые вопросы, чтобы узнать больше о мыслях пользователей.

Как обрабатывать полученные данные?

После опроса оформите результаты в удобной форме.

Участник	Комментарий	Оценка (по шкале от 1 до 5)
Максим	«Хорошая идея, но цена высока»	3
Дарья	«Я бы купила такой браслет друзьям»	5
...	...	...

Затем проанализируйте:

- Часто повторяющиеся замечания.
- Общая тенденция: нравится или нет?
- Возможные проблемы: качество, цена, внешний вид, удобство использования.

Как использовать отзывы для улучшения проекта?

Анализируя полученные данные, вы можете принять решения о том:

- какие изменения внести в продукт;
- стоит ли менять целевую аудиторию;
- нужно ли пересмотреть цену или дизайн.

Если большинство участников отметили, что ваш браслет слишком яркий, возможно, стоит сделать его более приглушенного цвета. Если многие сказали, что хотели бы получить подарочную упаковку, добавьте ее в модель.

Помните! Чем больше вы прислушиваетесь к своим клиентам, тем лучше будет ваш продукт.

Задания

1. Проведите мини-опрос среди 5 человек, которые протестировали ваш MVP.
2. Зафиксируйте их ответы в таблице или в свободной форме.
3. Найдите общие тенденции и сделайте выводы.
4. Определите, какие доработки вы можете внести в проект на основе полученной информации.

15.4. Внесение изменений в проект. Pivot

После того как вы собрали обратную связь от пользователей, наступает важный этап — внесение изменений в ваш бизнес-проект. Возможно, потребуется доработать продукт, изменить цену или даже полностью пересмотреть подход. Это нормально: настоящий предприниматель умеет адаптироваться к реальным отзывам и обстоятельствам.

Одним из ключевых понятий на этом этапе является *pivot* — корректировка вашей идеи без отказа от ее основы. Это не провал, а естественная часть процесса создания успешного продукта.

Что такое pivot?

Pivot (от англ. *to pivot* — «поворачивать») — это стратегическое изменение направления развития проекта на основе полученной информации. При этом вы сохраняете ядро своей идеи, но меняете способ ее реализации.

Пример: вы делали браслеты из переработанного пластика и продавали их школьникам. Однако большинство опрошенных отметили, что цена слишком высока. Вы решаете сделать более простой вариант браслета из доступных материалов и уменьшить стоимость — это и есть pivot.

Когда стоит делать pivot?

Вот несколько признаков, которые говорят о том, что пора изменить направление:

- Многие люди не понимают, зачем им ваш продукт.
- Отзывы показывают, что целевая аудитория — не те, кого вы ожидали.
- Клиенты не готовы платить желаемую цену.
- Ваш MVP вызвал мало интереса.
- Люди советуют использовать ваш продукт не так, как вы планировали.

Совет: если вы видите, что ваша идея не воспринимается так, как вы задумывали, не спешите отказываться от нее — попробуйте изменить подход.

Основные типы pivot

Существует несколько распространенных способов изменения направления.

Тип pivot	Что меняется	Пример
Изменение клиента	Вы предлагаете тот же продукт, но другой целевой аудитории	Браслеты, рассчитанные на школьников, больше нравятся родителям — вы начинаете предлагать их как подарки
Изменение проблемы	Вы предлагаете тот же продукт, но он решает другую проблему	Чехол для телефона был создан как аксессуар, но клиенты используют его как держатель для планшета
Изменение решения	Продукт остается, но используется по-другому	Вы создали онлайн-курс по математике, но школьники чаще проходят его вместе с родителями
Изменение канала продаж	То же решение, но другой способ доставки до клиента	Вы начали продавать браслеты с помощью прямых продаж, но заметили, что больше покупок происходит в соцсетях — переносите продвижение туда
Изменение модели дохода	То же решение, но другой способ получения прибыли	Вместо разовой продажи браслетов вы предлагаете подписку на экологичные аксессуары

Как принимать решения после тестирования MVP?

Чтобы принять правильное решение, используйте следующий алгоритм:

1. **Проанализируйте отзывы.** Найдите общие тенденции, повторяющиеся комментарии, частые вопросы.
2. **Определите: что работает, а что нет?** Запишите, какие элементы проекта получили положительную реакцию, а какие — вызвали затруднения или критику.
3. **Решите: дорабатывать или менять направление?** Если проблема одна — можно просто улучшить детали. Если идея воспринимается совсем иначе, чем вы планировали — возможно, нужен pivot.
4. **Выберите один путь развития и действуйте.** Не заикливайтесь на вариантах. Определите, какой путь кажется наиболее жизнеспособным, и двигайтесь в этом направлении.
5. **Как сохранить ядро идеи при изменениях?** Иногда кажется, что приходится отказываться от всей концепции. Но на самом деле, даже при pivot вы можете сохранить ключевое содержание вашего проекта, его смысловое ядро.

Пример

Если вы начинали с производства экологических браслетов, а теперь видите, что они лучше подходят как подарочные аксессуары, — вы все равно остаетесь в рамках экопродуктов, просто меняете целевую группу и способ использования.

Помните: pivot — это не поражение, а возможность стать ближе к рынку и клиенту.

Вопросы

- Какие замечания вы получили после тестирования MVP?
- Какие элементы проекта нужно улучшить?
- Стоит ли делать pivot? Если да, то какого типа?
- Как вы сохраните ядро вашей идеи при возможном изменении направления?

Форма представления результата

- Таблица: «Комментарий — проблема — рекомендация».
- Описание изменений, которые вы вносите в проект.
- Обоснование выбора: почему вы решили дорабатывать или делать pivot.
- Доработанная версия Lean Canvas или Business Model Canvas.

15.5. Практическое задание: разработайте MVP и протестируйте его с 5–10 пользователями

Цель задания: на практике применить методы создания MVP (минимально жизнеспособного продукта) и сбора обратной связи, чтобы понять, в каком направлении развивать проект дальше.

Это задание поможет вам не просто придумать идею, но и протестировать ее в реальности — получить реакцию пользователей, сделать выводы и принять обоснованное решение о дальнейших действиях.

Инструкция

Выполните следующие шаги:

1. Создайте MVP

Сделайте простой, но рабочий вариант вашего продукта или услуги. Это может быть:

- один готовый товар (например, первый экземпляр браслета);
- презентация с описанием продукта;
- видеоролик или фото с инструкцией или комментарием;
- базовая версия онлайн-курса, телеграм-бота или сайта.

Не стремитесь к идеалу — главное, чтобы MVP показывал суть вашей идеи и представлял ценность для потребителя.

2. Выберите 5–10 человек для тестирования

Это могут быть:

- одноклассники,
- учителя,
- родители,
- друзья из других школ.

Важно: выберите тех, кто близок к вашей целевой аудитории.

3. Представьте ваш MVP и соберите обратную связь

Покажите свой продукт и задайте ключевые вопросы:

- Что вам понравилось?
- Что можно улучшить?
- Купили бы вы такой товар / воспользовались бы услугой?
- Сколько вы были готовы заплатить?

Формат: можно использовать анкету, короткий опрос, интервью или наблюдение.

4. Проанализируйте результаты

Зафиксируйте полученные комментарии и найдите общие тенденции:

- Какие замечания встречались чаще всего?
- Какие элементы понравились больше всего?
- Какие вызвали затруднения или негатив?

Можно оформить в виде таблицы или кратких записей.

5. Примите решение

Определите, что делать дальше:

- оставить все как есть;
- внести доработки;
- сделать pivot и изменить концепцию, направление деятельности.

Если большинство людей не поняли, зачем нужен ваш продукт, — значит, нужно лучше объяснить ценность, или продукт лишен какой бы то ни было ценности.

Форма представления результата

Можно выбрать один из следующих форматов.

1. Текстовое описание + таблица с отзывами:
 - описание вашего MVP;
 - отзывы пользователей;
 - анализ и выводы.
2. Мини-презентация (3–5 слайдов):
 - описание MVP;
 - метод тестирования;
 - отзывы пользователей;
 - выводы и рекомендации;
 - возможные изменения в проекте.
3. Видеоинструкция (до 2 минут):
 - покажите MVP;
 - расскажите, как проходило тестирование;
 - поделитесь результатами и планами на доработку.

Пример таблицы «Анализ отзывов».

Участник	Комментарий	Тип отзыва
Максим	«Хорошая идея, но цена высока»	Конструктивный

Дарья	«Я бы купила такой браслет друзьям»	Позитивный
Никита	«Мне непонятно, почему он экологичный»	Запрашивает ясность
Алина	«Нужно расширить цветовую гамму»	Предложение
Сергей	«Не стал бы покупать»	Негативный
Светлана	«Куплю, но позже»	Отложенный эффект

Вопросы для рефлексии

- Что такое MVP и зачем он нужен?
- Какие методы тестирования вы использовали?
- Что нового вы узнали о вашем продукте после тестирования?
- Нужно ли вносить изменения? Если да, то какие?
- Как вы будете использовать этот опыт в дальнейшей работе над проектом?

Выполнив это задание, вы сделаете важный шаг на пути к реализации своего бизнес-проекта. Теперь вы знаете, как проверить свою идею на практике, получить реальные отзывы и принять осознанное и соответствующее вашим возможностям решение о развитии предприятия.

Тема 16. Господдержка малого бизнеса

Цель: научиться находить, анализировать и использовать формы государственной поддержки малого бизнеса в Российской Федерации и, в частности, в Москве для реализации и развития школьного проекта.

16.1. Формы государственной поддержки

Вы создали бизнес-проект, протестировали его с помощью MVP, составили финансовую модель и выбрали налоговую систему. Теперь настало время подумать о том, как получить поддержку, которая поможет вам развивать проект и выйти за рамки школьного класса.

Одним из важных инструментов развития малого бизнеса в России, особенно для молодых предпринимателей, является государственная поддержка. Она может быть разной — от финансовой помощи до обучения и льгот.

Что такое господдержка?

Государственная поддержка малого бизнеса — это помощь от государства в виде программ, грантов, субсидий и льгот, направленная на развитие предпринимательства, особенно среди молодежи и начинающих предпринимателей.

Такая поддержка нужна, чтобы:

- уменьшить риски запуска проекта;
- получить доступ к обучению и консультациям;
- снизить затраты на этапе старта;
- получить первые деньги на реализацию вашей идеи.

Даже если вы делаете небольшой школьный проект, государственные программы могут помочь вам не только в финансировании, но и в продвижении, регистрации и развитии. Кроме того, знакомство с имеющимися возможностями и условиями по поддержке позволит понять, в каких проектах заинтересована страна и столица.

Основные виды государственной поддержки

Гранты

Это безвозмездная финансовая помощь, которую можно получить на реализацию проекта.

- Обычно предоставляется на конкурсной основе.
- Часто требует четкого плана действий и отчетности.

Субсидии

Это частичное возмещение расходов или прямая денежная помощь.

- Может использоваться для оплаты аренды, оборудования, рекламы.
- Назначается через центр занятости или другие организации.

Льготы

Это преференции, которые помогают снизить налоги, стоимость услуг или аренду.

Включают льготные налоговые режимы, снижение ставок, бесплатные площадки и т. д.

Пример: вы можете арендовать помещение бесплатно или получить скидку на юридическое сопровождение.

Программы поддержки молодежного предпринимательства

Многие города и регионы предлагают специальные меры поддержки для молодых предпринимателей.

Они могут включать:

- обучающие курсы,
- стажировки,

- возможность участия в выставках и ярмарках,
- сопровождение опытными наставниками.

Вопросы

1. Что такое государственная поддержка малого бизнеса?
2. Какие формы поддержки существуют?
3. Какая форма может быть полезна для вашего проекта? Почему?
4. Назовите 2–3 примера использования грантов или субсидий в школьных проектах.

16.2. Государственная поддержка бизнеса в Российской Федерации

Вы узнали о том, какие формы государственной поддержки существуют: гранты, субсидии, льготы и образовательные программы. Теперь настало время разобраться: как найти подходящие меры поддержки и как правильно подать заявку, чтобы повысить шансы на получение помощи.

В рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» Минэкономразвития России разработало четыре федеральных проекта, которые направлены на помощь различным категориям предпринимателей.

Эти проекты утверждены в соответствии с Указом Президента РФ от 21 июля 2020 года № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года».

Кратко о федеральных проектах

1. ФП «Поддержка самозанятых»

Этот федеральный проект нацелен на помощь самозанятым гражданам — тем, кто работает на себя и не является ИП.

Что входит в поддержку:

- Государственные микрофинансовые организации (МФО) предоставляют микрозаймы на льготных условиях.
- Центры «Мой бизнес» оказывают консультационную и образовательную поддержку предпринимателям.

Это позволяет самозанятым получить финансирование и обучение, чтобы начать или развить свою деятельность.

2. ФП «Преакселерация»

Этот проект направлен на тех, кто только начинает предпринимательский путь или только что зарегистрировал ИП или ООО.

Какая поддержка доступна:

- Получение поручительств и гарантий через региональные гарантийные организации (РГО).
- Льготные займы и микрозаймы от МФО.
- Возможность аренды помещений в бизнес-инкубаторах и коворкингах по сниженной ставке.

Это помогает начинающим предпринимателям преодолеть стартовые трудности и войти в бизнес с минимальными рисками.

3. ФП «Акселерация субъектов МСП»

Этот проект поддерживает уже действующих предпринимателей, которые хотят развивать свое дело.

Что входит в программу:

- Микрозаймы от государственных микрофинансовых организаций.
- Поручительства и гарантии от РГО.
- Финансовая поддержка по программе 1764 (льготное кредитование — рассчитывается по формуле «ключевая ставка ЦБ РФ + не более 2,75 %» и в настоящее время составляет не более 15,75 % годовых).
- Доступ к инфраструктуре промышленных парков и технопарков.
- Помощь в организации закупок у субъектов МСП.

Это позволяет малому и среднему бизнесу масштабироваться и улучшать свои позиции на рынке.

4. ФП «Цифровая платформа МСП»

Этот федеральный проект направлен на дистанционное оказание поддержки предпринимателям через цифровые инструменты.

Возможности Цифровой платформы МСП.РФ:

- Подбор подходящих мер поддержки (гранты, займы, льготы).
- Проактивное одобрение заявок без личного визита.
- Обучение и консультации по всем аспектам ведения бизнеса.
- Более 30 онлайн-сервисов и сотни мер поддержки для МСП и самозанятых.

Цель платформы — сделать поддержку предпринимателей удобной и доступной в любых условиях.

Меры по поддержке от Банка России

- предоставление малому и среднему бизнесу доступа к сервису «Знай своего клиента» для проверки контрагентов;
- снижение транзакционных издержек благодаря приему оплаты через Систему быстрых платежей;
- предоставление поручительств или гарантий по кредитам и другим обязательствам;

- финансирование проектов, находящихся на начальной стадии (посевное финансирование).

Инфраструктура поддержки предпринимательства в регионах

Для реализации этих федеральных проектов в каждом регионе России создана инфраструктура поддержки малого бизнеса, которая включает:

- центры «Мой бизнес» — оказывают консультационную, юридическую и образовательную помощь;
- микрофинансовые организации (МФО) — выдают микрозаймы на льготных условиях;
- бизнес-инкубаторы и коворкинг-пространства — предоставляют помещения для работы;
- технопарки и промышленные парки — помогают с оборудованием и инфраструктурой;
- центры поддержки экспорта — помогают выходу на международные рынки.

Чтобы найти поддержку в вашем регионе, можно воспользоваться разделом «Центры инфраструктуры МСП в вашем регионе» на сайте мойбизнес.рф или на региональном портале малого предпринимательства.

Меры поддержки от Корпорации МСП

Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства ([Корпорация МСП](#)) — один из ключевых инструментов федеральной поддержки. Она учреждена Указом Президента РФ и отвечает за реализацию государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса, предлагая следующие формы помощи.

Мера поддержки	Описание
Гарантии и поручительства	Помощь в получении кредита, даже если нет достаточного залога
Льготный лизинг	Предоставление оборудования в аренду по сниженным ставкам
Организация сбыта	Участие в госзакупках, продажа продукции через крупные торговые сети
Программа стимулирования кредитования	Кредиты по льготным ставкам для бизнеса в приоритетных отраслях
Образовательные программы	Обучение и акселерационные программы для развития навыков

Цифровая платформа МСП	Единое цифровое пространство для поиска и оформления поддержки
Сервис 360°	Бесплатные консультации по всем вопросам ведения бизнеса

16.3. Меры поддержки бизнеса в Москве

Каталог услуг для бизнеса на официальном сайте Правительства Москвы

Ссылка: <https://www.mos.ru/biznes/>

Что предлагают

Каталог содержит информацию о сервисах, льготах, программах поддержки и многом другом. Например, в каталоге содержится информация о регистрации бизнеса, мерах поддержки предпринимателей в Москве, лицензировании видов деятельности, предоставлении места на ярмарке выходного дня.

Меры поддержки Департамента предпринимательства и инновационного развития города Москвы

Ссылка: <https://moscow.business/>

Что предлагают

- Информация о грантах, льготах, субсидиях, конкурсах для предпринимателей
- Льготные кредиты
- Поручительства по кредитам
- Льготный факторинг
- «Бизнес-боксы»
- Подбор городских помещений для бизнеса
- Онлайн-академия
- Школа бизнеса МБМ
- Прокачай свой бизнес вместе с наставником
- Проект «Мамы в бизнесе. Перезагрузка»
- Коворкинг-центры
- Юридическая помощь для бизнеса
- Школа социального предпринимателя
- Университет социального предпринимательства
- Акселерационная программа для социальных предпринимателей
- Бизнес-треки
- Социальное предпринимательство: особое внимание города

ГБУ «Малый бизнес»

Ссылка: <https://mbm.mos.ru>

Портал осуществляет бесплатную поддержку бизнеса от Правительства Москвы: от идеи до масштабирования.

Что предлагают

- Доступ к онлайн-сервисам
- Бесплатное обучение
- Актуальная информация
- Персональный подход

Онлайн-сервисы

<https://mbm.mos.ru/services>

- Оценка потенциала локации. Анализируйте и выбирайте перспективную локацию для вашего бизнеса.
- Консультация. Получите ответы на вопросы по открытию и ведению бизнеса в столице.
- Профильные консультации. Практические советы от экспертов по развитию социальных сетей, настройке рекламных кампаний и каналам привлечения клиентов.
- Бизнес-треки. Пошаговые инструкции по открытию своего дела в разных сферах для успешного старта.
- Бизнес-боксы. Бесплатные предложения от лидеров рынка для старта и развития дела.
- Проверка контрагентов. Оценка благонадежности потенциального партнера до заключения контракта с ним.
- Проверка законности вывески, чтобы избежать возможных проблем и непредвиденных расходов.
- Подбор режима налогообложения. Определение оптимального режима налогообложения после ответа на 7 вопросов.
- Подбор помещений для бизнеса в Москве.
- Подбор рыночной ниши. Помощь в нахождении перспективного направления для старта и развития бизнеса.
- Калькуляторы для бизнеса. Готовые формулы расчетов налогов, процентов и штрафов.
- Конструктор правовых документов. Создание договоров, служебных контрактов и других видов документов на основе готовых шаблонов.
- Запись в бесплатный коворкинг и многое другое.

Как увеличить шансы на одобрение?

Чтобы заявка не осталась незамеченной, следуйте этим советам:

- Четко опишите свою идею: используйте простой язык, без сложных терминов.

- Подчеркните социальную значимость: если ваш проект помогает экологии, образованию, здоровому образу жизни — укажите это.
- Покажите готовность к развитию: объясните, как вы планируете развивать проект после получения поддержки.
- Делайте все вовремя: не пропускайте дедлайны подачи заявок.
- Участвуйте в мероприятиях: многие программы дают преимущество тем, кто уже проходил обучение или был на консультации.

Пример: если вы делаете браслеты из переработанного пластика, укажите, что ваш проект способствует развитию экологического сознания среди школьников — это повышает шансы на одобрение.

Задания

1. Перечислите 3–5 сайтов, где можно найти программы поддержки малого бизнеса в Москве.
2. Опишите, как вы будете подавать заявку на поддержку: какие шаги выполните?
3. Составьте список документов, которые могут понадобиться для участия в одной из программ.
4. Назовите 2–3 программы, которые могли бы подойти вашему проекту.

Форма представления результата

Выберите один из вариантов:

- таблица с перечнем сайтов и кратким описанием, как они работают;
- чек-лист действий по подаче заявки;
- мини-презентация (2–3 слайда): где искать поддержку и как подавать заявку.

Вопросы для рефлексии

1. Какие формы поддержки малого предпринимательства в настоящее время доступны в Москве?
2. Какие сайты и организации помогают начинающим предпринимателям?
3. Какие документы нужно подготовить для участия в конкурсах?
4. Что можно сделать, чтобы повысить шансы на получение поддержки?

Этот этап — отличная возможность научиться находить полезные ресурсы, правильно оформлять заявки и представлять свой проект профессионально. Это поможет вам не только в школе, но и в будущем, если вы решите продолжить развитие своего дела.

16.4. Практическое задание: подбор возможных форм господдержки

Цель задания: на практике научиться находить и анализировать программы государственной поддержки малого бизнеса, чтобы понять, какие из них могут помочь вашему школьному проекту.

Это задание поможет вам не просто узнать о существующих мерах поддержки, но и выбрать те, которые действительно подходят вашему бизнесу, а также скорректировать ваш бизнес в соответствии с условиями, предлагаемыми региональными и федеральными властями. Вы сможете использовать полученные знания при защите проекта, а также в реальной жизни — если решите развивать свое дело в дальнейшем.

Инструкция

Выполните следующие шаги.

1. Найдите 3–5 программ поддержки начинающих предпринимателей и малого бизнеса

Ищите программы, подходящие именно вашему проекту. Например, если вы делаете экологичные браслеты — ищите поддержку от фондов устойчивого развития или молодежного предпринимательства.

2. Составьте аннотированный список найденных программ

Для каждой выбранной программы опишите:

- название,
- организация, которая предлагает помощь и ссылка,
- вид поддержки (грант, субсидия, обучение и т. д.),
- условия участия,
- почему эта программа может быть полезна вашему проекту.

Пример:

Программа/организация	Вид поддержки	Условия	Польза для проекта
Грант «Молодой предприниматель»	Финансовая поддержка до 300 000 руб.	Возраст от 14 лет, наличие бизнес-идеи	Подходит для запуска школьного проекта
Школа бизнеса Moscow Exchange	Образовательные курсы	Бесплатное участие, регистрация онлайн	Поможет лучше разобраться в финансах и планировании

3. Укажите сроки подачи заявок и необходимые документы

Для каждой программы уточните:

- когда можно подать заявку (месяцы проведения программы);
- какие документы требуются (паспорт, описание проекта, финансовое обоснование и т. д.)

Пример:

- заполнить онлайн-анкету;
- приложить описание вашего проекта (можно использовать ваш Lean Canvas);
- пройти собеседование.

4. Оцените шансы вашей команды на получение поддержки

Ответьте на вопросы:

1. Соответствует ли ваш проект требованиям программы?
2. Есть ли у вас все необходимые документы?
3. Реалистично ли успеть подготовиться к дедлайну?

5. Дополнительно (по желанию): попробуйте заполнить пробную заявку

Выберите одну из программ и выполните первый этап оформления — зарегистрируйте аккаунт, заполните основные поля заявки, прочитайте инструкции.

Это поможет вам понять, как проходит весь процесс и что может потребоваться на самом деле.

Вопросы для рефлексии

1. Какие формы государственной поддержки вы нашли?
2. Какие из них подходят вашему проекту? Почему?
3. Что оказалось самым сложным при поиске информации?
4. Что нового вы узнали о возможностях развития своего дела в Москве?
5. Хотите ли вы принять участие в какой-либо из этих программ? Почему да? Или почему нет?

Государственная поддержка — это не только деньги, но и обучение, экспертная помощь, возможность регистрации и продвижения. Москва предлагает множество возможностей для начинающих предпринимателей, в том числе для школьников. Используйте этот опыт, чтобы сделать свой проект еще более качественным и востребованным.

Заключение

Заключение будет посвящено анализу проделанной работы над бизнес-проектом: вы оцените, что удалось реализовать, а что — потребовало изменений. Здесь вы научитесь составлять резюме проекта, чтобы кратко и ясно представить его суть другим. Также мы обсудим, какие навыки вы приобрели в ходе курса — даже если вы не планируете заниматься бизнесом, эти умения пригодятся вам в учебе, творчестве и личностном развитии.

1. Рефлексия: что удалось, а что не получилось

Поздравляем — вы прошли путь от идеи до реального бизнес-проекта! Теперь настало время остановиться и подумать о том, что сработало хорошо, а что — можно улучшить.

Рефлексия — это важный этап проектной деятельности. Он помогает:

- оценить, как вы работали в команде;
- понять, какие навыки вы приобрели;
- увидеть, какие ошибки были допущены и почему;
- сделать выводы для будущих проектов.

Совет: рефлексия может быть как индивидуальной, так и командной. Хорошо провести ее вместе с одноклассниками и обсудить, что каждый из вас пережил в ходе работы над проектом.

Что удалось?

Подумайте и ответьте на следующие вопросы:

- Какие этапы проекта прошли успешно?
- Какие ваши идеи или действия принесли хороший результат?
- Какие навыки вы освоили лучше всего?
- Что получилось в работе команды?

Примеры успешных действий

- Вы смогли найти актуальную и действенную бизнес-идею.
- Команда четко распределила роли и эффективно взаимодействовала.
- Финансовая модель была понятной и точной.
- MVP вызвал интерес у пользователей и помог скорректировать круг потенциальных заказчиков/покупателей.
- Господдержка стала реальным ресурсом для развития проекта.

Пример вывода

«Мне понравилось, как мы проводили опрос среди одноклассников — это помогло понять, чего хотят клиенты. Мы смогли адаптировать наш продукт под их запросы, и впоследствии это дало хороший результат».

Что не получилось?

Не бойтесь говорить о сложностях. Важно не только достигнуть цели, но и понять, где возникали трудности.

Задайте себе следующие вопросы:

- На каком этапе возникли трудности?
- Почему они возникли? (Недостаток знаний, времени, ресурсов)
- Кто и как в команде преодолевал эти трудности?
- Что можно было бы сделать иначе?

Примеры типичных сложностей

- Бизнес-идея не оказалась по-настоящему востребованной.
- Не все участники команды были должным образом вовлечены.
- Неправильно рассчитали бюджет и/или сроки реализации этапов.
- Трудности с регистрацией или выбором налоговой системы.
- Неудачное продвижение в соцсетях замедлило формирование воронки продаж.

Пример вывода

«Мы столкнулись с тем, что не смогли точно рассчитать точку безубыточности, потому что недоучли постоянные расходы. Это привело к тому, что первые продажи оказались ниже плановых показателей. Но после анализа мы пересмотрели финансовую модель и смогли скорректировать подход».

Анализ командной работы

Если проект создавался в группе, важно обсудить следующие вопросы:

- Как распределялись обязанности?
- Все ли выполняли свои задачи вовремя?
- Возникали ли конфликты и как они решались?
- Как вы строили коммуникацию?

Проведите мини-опрос внутри команды, используя простой чек-лист:

1. Чувствовал(а) ясность целей проекта.
2. Мог(ла) вносить свои идеи.
3. Доволен(а) уровнем вовлеченности других участников.
4. Смог(ла) выполнить свою часть задания вовремя.
5. Получил(а) поддержку от команды, когда сталкивался(ась) с трудностями.

Что можно улучшить?

Изучение своих ошибок — лучший способ расти.

Подумайте:

1. Какие шаги стоило бы изменить или отменить в следующем проекте?
2. Какие методы работы себя не оправдали?
3. Что вы узнали нового, что помогло вам в процессе?
4. Какие инструменты оказались особенно полезны?

Пример вывода

«В следующий раз я обязательно буду чаще проверять гипотезы через MVP, чтобы не тратить время на ненужные доработки».

Задания

1. Опишите 3–5 вещей, которые у вас получились лучше всего.
2. Перечислите 2–3 сложности, с которыми вы столкнулись.
3. Проанализируйте, почему эти проблемы возникли.
4. Назовите причины, по которым что-то не было реализовано.
5. Напишите, что вы будете делать иначе в следующем проекте.

Форма представления результата

Выберите один из вариантов:

- Таблица: «Что удалось — что не получилось — как исправить».
- Личная рефлексия: текстовое описание вашего пути и выводов.
- Видеоролик (до 2 минут), в котором вы делитесь опытом с другими школьниками.

Этот этап поможет вам не просто завершить курс, но и осознанно подойти к следующим проектам — вне зависимости от того, будете ли вы развивать свой бизнес дальше или примените навыки в другой сфере.

2. Анализ проделанной работы

Вы прошли важный путь — от идеи до реализации MVP (минимально жизнеспособного продукта) и поиска возможностей развития проекта. Теперь пришло время подвести итоги: какие этапы вы выполнили, что изменилось в вашем проекте и как все это связано между собой.

Анализ поможет вам увидеть, как вырос ваш бизнес-проект за время обучения, и понять, как строить работу над будущими идеями.

Путь от идеи к MVP

Начинали с генерации идей и выбора одной актуальной бизнес-идеи. Затем провели исследование рынка:

- Определили целевую аудиторию.
- Собрали данные о потребностях и «болях» клиентов.
- Проанализировали конкурентов, их сильные и слабые стороны.
- Изучили тренды.

После этого вы перешли к разработке самой модели:

- Создали Lean Canvas или Business Model Canvas.
- Сформулировали миссию, видение и стратегические цели.
- Разработали маркетинговый план и стратегию продаж.
- Составили технологическую карту и финансовый прогноз.
- Выбрали налоговую систему и организационную форму.
- И наконец, протестировали идею через MVP и получили обратную связь.

Задания

1. Опишите, какой была ваша исходная идея и чем она стала после всех этапов.
2. Перечислите все документы, которые вы подготовили в ходе курса.
3. Расскажите, какие ключевые изменения произошли в вашем проекте и почему.
4. Назовите самые важные уроки, которые вы усвоили при переходе от одной темы к другой.

Форма представления результата

Выберите один из вариантов:

- Таблица: «Этап — действие — результат — вывод».
- Текстовое описание изменений в проекте.
- Мини-презентация (3–5 слайдов), где вы покажете эволюцию проекта.
- Видеоролик (до 2 минут), где вы расскажете, как развивалась ваша идея.

Этот анализ поможет вам увидеть, как вырос ваш проект и какие навыки вы освоили. Он станет отличным фундаментом для защиты проекта и планирования его дальнейшего развития.

3. Чему вы научились (даже если вы не планируете заниматься бизнесом в ближайшее время)

Вы могли начать этот курс, думая, что станете предпринимателем, а может — как раз наоборот — были уверены, что бизнес — это не ваш путь. И это нормально! Даже если вы не собираетесь открывать свое дело, проектная деятельность помогла вам приобрести ценные навыки, которые будут полезны в любой профессии.

Ключевые навыки, которые вы получили

1. Работа с информацией и анализ данных

Вы научились собирать данные, обрабатывать их и делать выводы: проводили опросы, заполняли таблицы, строили графики и интерпретировали результаты. Эти умения помогут вам в учебе, особенно при выполнении исследовательских работ, подготовке к ЕГЭ или участию в олимпиадах.

Пример: если вы будете поступать в вуз на экономические или социальные специальности, опыт анализа рынка и спроса станет большим плюсом.

2. Командная работа и распределение ролей

Работа в команде — важный навык, который нужен во многих сферах: от науки до искусства. Вы учились:

- распределять обязанности,
- договариваться между собой,
- находить компромиссы,
- учитывать мнение других.

Это поможет вам в совместных школьных проектах, в вузе, на работе или в общественной деятельности.

3. Постановка целей и планирование

С помощью инструментов миссии, видения и стратегических целей вы научились ставить цели и двигаться к ним шаг за шагом. Теперь вы умеете:

- формулировать долгосрочные задачи,
- разбивать их на маленькие действия,
- контролировать прогресс.

Этот навык будет полезен в любой сфере — будь то карьера, учеба или личные проекты.

4. Финансовая грамотность

Вы освоили базовые понятия финансового планирования: доходы, расходы, маржа, точка безубыточности, EBITDA. Это знания, которые пригодятся вам даже в повседневной жизни, когда вы будете управлять личным бюджетом, выбирать кредит или просто планировать свои траты.

5. Самостоятельность и ответственность

Курс дал вам возможность принимать решения самостоятельно, брать на себя ответственность за свою часть работы и развивать лидерские качества. Это важно не только в бизнесе, но и в любом другом деле, где нужно доводить начатое до конца.

Такие навыки ценятся в университетах, на стажировках, в волонтерстве и в любой профессии.

6. Навыки презентации и самопрезентации

Вы учились составлять резюме проекта, готовить презентации, объяснять свою идею другим людям. Это очень важно, если вы захотите участвовать в конкурсах, поступать в вуз или рассказывать о своих достижениях на собеседованиях.

Умение ясно излагать мысли — один из самых универсальных навыков, который точно пригодится в будущем.

Почему этот опыт важен?

Даже если вы не хотите стать предпринимателем, вы стали лучше понимать мир вокруг себя. Вы узнали, как создаются продукты, почему компании делают так, а не иначе, как формируются цены и как можно найти нишу, где еще не все занято.

Также вы научились:

- видеть проблемы и предлагать решения,
- формировать структуру деятельности,
- действовать, а не ждать указаний,
- пробовать, ошибаться и снова пробовать — это называется настойчивость.

А это основа успеха в любой профессии и, тем более в бизнесе!