



**СЦЕНАРИЙ МАСТЕР-КЛАССОВ
ПО ТЕМЕ
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | | |
|------|--|----|
| 1. | ОПИСАНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ | 3 |
| 1.1. | Цель и задачи мероприятия..... | 3 |
| 1.2. | Краткая характеристика мероприятия | 3 |
| 1.3. | План мероприятия | 3 |
| 1.4. | Особенности формата..... | 4 |
| 2. | СЦЕНАРИЙ МАСТЕР-КЛАССА «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО» | 5 |
| 2.1. | СЛАЙД №16 «ВТОРОЙ МАСТЕР-КЛАСС» (0 минут)..... | 5 |
| 2.2. | СЛАЙД №17 «БИЗНЕС – ЭТО ТВОЕ ПРИЗВАНИЕ?» (3 минуты)..... | 5 |
| 2.3. | СЛАЙД №18 «ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА» (7 минут) | 5 |
| 2.4. | СЛАЙД №19 «БИЗНЕС-ИДЕЯ» (25 минут) | 6 |
| 2.5. | СЛАЙД №20 «ПРИБЫЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА» (3 минуты)..... | 7 |
| 2.6. | СЛАЙД №21 «БЕЗУБЫТОЧНОСТЬ БИЗНЕСА» (8 минут) | 8 |
| 2.7. | СЛАЙД №22 «ЧТО МОЖЕТ ПОЙТИ НЕ ТАК?» (5 минут)..... | 9 |
| 2.8. | СЛАЙД №23 «СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ» (5 минут) | 9 |
| 2.9. | СЛАЙД №24 «ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА» (4 минуты) | 10 |
| 4. | ПРИЛОЖЕНИЯ..... | 12 |
| 4.4. | Приложение 4. Бизнес-идея..... | 12 |

ОПИСАНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Интерактивная лекция по теме «Предпринимательство» раскрывает предпринимательство как альтернативный источник доходов.

1.1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ МЕРОПРИЯТИЯ

Цель мероприятия – сформировать у школьников базовые представления о возможностях и рисках предпринимательства, разработки бизнес-идей, оценки рисков и возможных альтернатив хозяйственной деятельности.

Для этого в ходе мероприятия решаются следующие задачи:

- Сформировать понимание рискованности занятия бизнесом (понимание возможности как иметь прибыль, так и нести убытки).
- Познакомить с базовыми принципами оценки результатов хозяйственной деятельности (расчет совокупных затрат, доходов, прибыли и убытков).
- Обсудить понятие бизнес-идеи, сформировать базовое понимание этапов ее разработки и реализации.

1.2. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕРОПРИЯТИЯ

Таблица 1. Основные характеристики мероприятия

| № | Параметр мероприятия | Характеристика |
|---|-------------------------|---------------------|
| 1 | Тема | Предпринимательство |
| 2 | Формат | Мастер-класс |
| 3 | Количество участников | До 30-40 человек |
| 4 | Общая продолжительность | 2 часа |

1.3. ПЛАН МЕРОПРИЯТИЯ

Таблица 2. Мастер-класс

| № | Блок | Формат и краткое описание | Продолжительность |
|---|---|--|-------------------|
| 1 | Анонс темы и проблематизация | Беседа о бизнесе как прибыльном и рискованном деле | 6 минуты |
| 2 | Предпринимательство и бизнес-идея | Дебаты о предпринимателе: плюсы и минусы его жизни. Беседа о бизнес-идее и кейс по разработке бизнес-идей | 64 минуты |
| 3 | Прибыльность бизнеса и точка безубыточности | Беседа о формировании прибыли фирмы. Задача на расчет точки безубыточности | 22 минут |

| | | | |
|--------------|---|--|------------------|
| 4 | Риски в бизнесе и правовые вопросы | Беседа о рисках ведения бизнеса. Лекция о налоговых режимах. Задача на выбор системы налогообложения | 20 минут |
| 5 | Государственная поддержка малого бизнеса и менторство | Лекция о формах поддержки молодых предпринимателей со стороны государства и опытных бизнесменов | 8 минуты |
| 6 | Подведение итогов и ответы на вопросы | Вопросы по пройденному материалу. Желающие высказывают свои впечатления от мастер-класса | 1 минута |
| Итого | | | 120 минут |

1.4. ОСОБЕННОСТИ ФОРМАТА

В ходе мастер-классов для раскрытия темы ведущий использует презентацию (Приложение №1). Презентация анимирована, поэтому в тексте можно встретить комментарий «(Щелкаем презентацию.)». Рекомендуется использовать заданный порядок слайдов.

В структуру мероприятий включены элементы беседы со слушателями – прямая речь выделена *курсивом*, варианты вопросов выделены в тексте **полужирным курсивом**.

Ведущий может адресовать вопрос аудитории в целом или конкретному школьнику. На каждый полученный ответ ведущий дает школьнику обратную связь. По итогам обсуждения каждого вопроса ведущий дополняет и обобщает ответы слушателей, делает вывод. После каждого вопроса в скобках указаны рекомендации ведущему по ведению беседы или правильные ответы.

Ключевые идеи, которые важно донести участникам, подчеркнуты. Их рекомендуется проговорить, независимо от изменений ведущего, вносимых в текст сценария. Примеры, иллюстрирующие ключевые идеи, рекомендуется по возможности адаптировать под возрастные, региональные и другие особенности участников.

СЦЕНАРИЙ МАСТЕР-КЛАССА «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

2.1. СЛАЙД №16 «МАСТЕР-КЛАСС» (0 минут)

2.2. СЛАЙД №17 «БИЗНЕС – ЭТО ТВОЕ ПРИЗВАНИЕ?» (6 минут)

В предыдущем мастер-классе, мы разобрались в том, что же такое финансовый учет и планирование, находили источники оптимизации затратной части бюджета, а теперь поговорим об одной из альтернатив работы по найму и получения заработной платы – открытие своего дела и получение предпринимательского дохода.

Кто из вас планирует в будущем открыть собственное дело?

*(Принимаются пять-шесть ответов от аудитории. Ведущий может задать дополнительный вопрос: **ты уже выбрал, что именно ты будешь предлагать своим покупателям?**)*

Многие люди расценивают предпринимательство как возможность осуществить свою мечту и зарабатывать миллионы.

Однако согласно мировой статистике, 80% предпринимательских проектов разоряются в течение первого года. Большая часть предпринимателей терпят неудачу, теряют деньги, силы, нервы и время, так и не сумев «раскрутиться». И даже те, кто добивается успеха, далеко не всегда к нему приходят в первом же своем бизнес-проекте.

Возникает вопрос, почему большинство начинающих предпринимателей терпят неудачу и становятся в итоге не богаче, а беднее?

2.3. СЛАЙД №18 «ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА» (14 минут)

Ответ прост – люди берутся создавать бизнес, совершенно не подготовившись к этому, и раз за разом совершают ошибки, обрекаяющие их проект на неудачу.

Предприниматель — это человек, который на собственные, заёмные или привлеченные средства и на свой страх и риск создаёт фирму для производства благ, продажа которых принесёт ему прибыль.

Чего больше плюсов или минусов в жизни бизнесмена?

Разбейтесь на 6 команд по 6 человек – 3 соседние парты будут составлять 1 команду. 3 команды (первая, третья, пятая) находят положительные стороны жизни бизнесмена, оставшиеся 3 команды (вторая, четвертая, шестая) – отрицательные.

(Участникам дается 3 минуты на обсуждение в командах. После подготовки, ведущий слушает поочередно аргументы от каждой из команд. Если не все доводы были высказаны участниками, то дополняет их ответы своими вариантами.

Возможные аргументы команд, перечисляющих положительные стороны:

- Возможность зарабатывать больше, нежели на наемной работе.
- Работа на себя, нет начальников, душевный комфорт.

- Возможность заниматься любимым делом, превратить свои увлечения в источник дохода.

Возможные аргументы команд, перечисляющих отрицательные стороны:

- Риск потерять все, если вложены свои деньги в открытие, а предприятие прогорело.
- Нестабильный доход, который полностью зависит от продаж: в каком-то месяце густо, а в ином – пусто.
- Ненормированный рабочий день.
- Стресс. Большая ответственность порождает переживания.)

Таким образом, свой бизнес – это в первую очередь упорный труд, большая ответственность и риск. Однако и вознаграждение за него может в разы превосходить средний уровень зарплат.

2.4. СЛАЙД №19 «БИЗНЕС-ИДЕЯ» (50 минут)

Отправная точка, с которой начинается каждое новое предприятие, - это бизнес-идея, закладываемая в его основу.

Отталкиваться стоит от ваших талантов и предпочтений. Ведь бизнес должен был приносить вам удовольствие, повышать самооценку и сопутствовать вашему личностному росту.

Глядя на всех успешных предпринимателей, вы обязательно заметите, что все они заняты любимым делом, бизнесом, который им нравится.

Однако, для успеха в деле, одних лишь предпочтений и талантов явно недостаточно.

Любая бизнес идея должна отвечать как минимум 3 критериям:

- Во-первых, бизнес-идея должна быть осуществима.
Продажа эликсира вечной молодости – очень заманчивая идея, только реальный бизнес на ней построить не получится. Аналогичная ситуация с идеей открытия интернет кафе в глубинке, где даже сотовые операторы не принимают сигнал.
- Во-вторых, бизнес-идея должна быть ориентирована на потребности клиентов, делать его жизнь лучше, легче, удобнее. В идеале ваш продукт или услуга должны решать какую-то важную насущную проблему большого количества людей.
- В-третьих, бизнес-идея должна в итоге принести прибыль. Именно с этой целью и затевается весь процесс. Если мы решим помогать переходить бабушкам через дорогу, то это уже альтруизм, хобби, но никак не бизнес.

Иногда в основу создания собственного дела закладывается оригинальная идея продукта, разработанная самим предпринимателем. Вы можете создать новый инновационный продукт и постепенно формировать у покупателей потребность в этом еще неизвестным для них товаре или услуге. Таким путем пошли Стив Джобс и Стив Возняк - придя к идее создания персонального компьютера и компании Apple.

Однако вам совсем не обязательно изобретать велосипед. Можно использовать уже существующие рынки, товары и услуги, и построить на них свой бизнес. Для того, чтобы продукты вашей деятельности были востребованы, бизнес-идея должна решать проблемы потребителей, причём делать это лучше, чем делают конкуренты.

Сейчас мы потренируемся в разработке бизнес-идей. Разбейтесь на группы по 4 человека.

(Ведущий раздает листы для заполнения каждой из команд (Приложение 4).

На ваших листах уже определены локации, на которых должны продаваться ваши товары или услуги. Сформулируйте вашу бизнес-идею, оцените ее по 3 ключевым критериям, представьте своего потребителя, придумайте какую проблему клиента решает ваш бизнес? Чем вы будете лучше конкурентов?

На подготовку и обсуждение у вас есть 4 минуты, после каждая команда презентует свою бизнес-идею.

(Ведущий засекает 4 минуты. Команды придумывают бизнес-идею в заданных условиях. По истечению времени 1 человек от каждой команды презентует свою бизнес-идею и рассказывает о ее перспективах. На каждую презентацию командам отводится не более 2 минут. Ведущий дает обратную связь на каждый ответ и при необходимости предлагает свой вариант бизнес-идеи в заданных условиях.

Локации команд и варианты бизнес-идей:

1. на пляже в Сочи – массажный салон, сдача в аренду водного мотоцикла;
2. в новом микрорайоне – детский развивающий центр, пекарня;
3. в порту Мурманска – мини-кофейня, сдача в аренду погрузчика;
4. на трассе Москва-Нижний Новгород – мотель, придорожное кафе;
5. в интернете – разработка мобильных приложений, продвижение компаний в глобальной сети;
6. в километре от коттеджного поселка – продажа растений и саженцев, стройматериалы;
7. в 2 шагах от Красной площади – сувениры, бутик дорогой одежды;
8. в торговом центре на 6 кв. метрах – экспресс-маникюр, продажа свежевыжатых соков;
9. в бизнес-центре мегаполиса – аудиторские, консалтинговые, юридические услуги.

Пример презентации бизнес-идеи.

Локация: в новом микрорайоне

Бизнес-идея: детский развивающий центр

Наш рынок: образовательные услуги и досуг детей

Наш потребитель: семьи с маленькими детьми

Проблема, которую решает наш товар (услуга): помощь родителям во всестороннем развитии умственных, физических и творческих способностей детей.

Чем мы будем лучше конкурентов?

- шаговая доступность для семей нового микрорайона – мы ближе, чем наши конкуренты;
- высокий уровень образовательных услуг, подтвержденный дипломами наших педагогов – мы профессиональнее большинства из наших конкурентов;
- для родителей, ожидающих своих детей мы создадим комфортные условия: диваны, бесплатный WiFi, телевизоры, журналы, приятный интерьер – лучший сервис;

2.5. СЛАЙД №20 «ПРИБЫЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА» (6 минут)

Убедившись в перспективности вашей бизнес идеи, надо оценить расходы, которые потребуются на открытие дела и обеспечение производственной деятельности, а также доходы, которые сможет приносить бизнес с течением времени.

Во-первых: реализация бизнес-идеи может потребовать начальных вложений (инвестиций), например, для покупки здания, оборудования, технологий. Как правило, чтобы покрыть эти расходы, бизнес должен успешно функционировать длительное время, иногда измеряемое годами.

Во-вторых: любое производство требует сырья, материалов, затрат труда. Расходы на оплату этих вещей тем больше, чем больше выпуск.

В-третьих: ведение бизнеса может потребовать других текущих затрат, которые придется нести независимо от объемов производства и успешности продаж (охрана, освещение и отопление зданий, реклама и пр.).

Скажите для всех ли бизнес-проектов требуются большие инвестиции и затраты на производство продукции или оказания услуг?

(Принимается несколько ответов от аудитории. Правильный ответ: не для всех, возможные примеры: репетиторство, служба мелкого ремонта и бытовых поручений «Мастер на час»).

Выручка от продажи товаров и услуг, по аналогии с личными финансами – это доходная часть бюджета, затраты на производство или издержки – это расходная часть. Прибыль – это профицит бюджета, который распределяется на предпринимательский доход и «резервный фонд компании».

Цель бизнес-планирования – убедиться, что мы сможем производить и продавать достаточно и по таким ценам, чтобы покрыть как инвестиции, так и текущие затраты, и еще останется прибыль.

2.6. СЛАЙД №21 «БЕЗУБЫТОЧНОСТЬ БИЗНЕСА» (16 минут)

Давайте попробуем посчитать, какой объем выпуска мы должны произвести, чтобы как минимум покрыть все затраты.

Условия задачи вы видите на слайде.

Допустим, мы производим и продаем палку для селфи через интернет-магазин. На рынке установилась средняя цена 350 рублей. У нас есть постоянные расходы = 10 тысяч рублей, и затраты на производство продукции, которые увеличиваются с объемом выпуска = 100 рублей на единицу продукции.

Рассчитайте, минимальный объем производства, который дает возможность покрыть все издержки выручкой от продаж.

(На решение отводится 5 минут. Дети считают, записывают полученные ответы. Принимается четыре-пять ответов от аудитории. Ведущий спрашивает у аудитории: **есть ли другие варианты ответов?** Если дети не смогли понять, как решить задачу, ведущий подробно объясняет ее решение).

(Щелкаем презентацию).

Точка безубыточности – это состояние когда выручка покрывает все расходы на производство, то есть $\text{Выручка} = \text{Общим затратам}$.

Обозначим объем выпуска продукции Q.

Выручка = 350 (цена) * Q;

Общие затраты = 10 000 + 100*Q.

Точка безубыточности: $350*Q = 10\,000 + 100*Q$;

$250*Q = 10\,000 \rightarrow Q = 40$).

На графике вы можете увидеть, как соотносится выручка от продаж с затратами на производство – чем больше мы производим, тем больше прибыли мы можем получить.

Однако увеличение объема выпуска, с целью снижения средних издержек на единицу продукцию ограничено спросом на эту продукцию. Если дополнительный объем выпуска не будет востребован на рынке, то

предприниматель получит убыток, затратив средства на производство товара, который не сможет реализовать.

2.7. СЛАЙД №22 «ЧТО МОЖЕТ ПОЙТИ НЕ ТАК?» (10 минут)

Представим себе, что мы организовали свой бизнес по производству резиновой плитки для детских площадок. Оценили эту бизнес-идею как достаточно перспективную – резиновая плитка – это обязательный элемент при благоустройстве детских и спортивных площадок, она является травмобезопасным покрытием, что важно для родителей маленьких детей, она красивая и практичная. Нашли деньги на открытие производства, зарегистрировали фирму, арендовали помещение, купили оборудование, наняли людей, запустили производство, сделали рекламную кампанию, продажи идут очень хорошо.

С какими сложностями мы можем столкнуться?

(Принимается четыре-пять ответов от аудитории. После ведущий дополняет ответы своими примерами по списку).

1. Поломка оборудования и простой производства на время гарантийного ремонта.
2. Брак. Несоблюдение рецептуры при производстве.
3. Половина бригады после выходных не выходит на работу. При этом производство рассчитано на одновременную работу 4 человек, то есть опять потеря времени и денег.
4. Демпингуют конкуренты. Например, используют более дешевое и некачественное сырье, что сокращает их издержки на выпуск резиновой плитки. Однако потребители не могут сразу ощутить разницу в качестве продукции и покупают по более низкой цене. Наши продажи при этом падают.
5. Поставщик резиновой крошки задержал поставку на неделю. Производство простаивает.
6. В сезон выросли цены на сырье на 10% у всех поставщиков на рынке. А покупатели не готовы платить еще больше за товар не первой необходимости. Прибыль уменьшается.
7. Кризис в экономике. Резиновая плитка – товар достаточно дорогой и специфический. В кризис происходит сокращение доходов населения, и изменяется структура потребления – люди тратят деньги на предметы первой необходимости, к которым резиновая плитка не относится.

Все эти возможные риски, необходимо учитывать при планировании своего бизнеса. Во второй половине дня вы потренируетесь составить свой бизнес-план, в котором должны быть отражены все ключевые моменты бизнеса.

2.8. СЛАЙД №23 «СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ» (10 минут)

На пути к открытию собственного дела важным вопросом, с которым вы столкнетесь, будет выбор формы собственности. ИП и ООО – это две самые распространенные формы бизнеса, которые имеют между собой довольно много отличий. Подробнее о них мы поговорим после обеда при разработке бизнес-плана.

Кроме организационно-правой формы нужно выбрать еще и систему налогообложения, подходящую для вашего предприятия. С доходов от бизнеса во всех случаях придется платить налоги государству.

Уклонение от налогов может плохо кончиться не только для бизнеса, но и лично для предпринимателя.

У предприятий малого и среднего бизнеса есть возможность снизить размер налогов, выбрав более простую систему налогообложения.

Упрощенная система налогообложения позволяет минимизировать налоговые платежи и сократить объем представляемой отчетности.

При этом вы можете сами выбрать от какой величины платить налог: с выручки или прибыли.

С выручки фирмы должны уплачивать налог в размере 6%, с прибыли – 15%.

Давайте порекомендуем, какую систему налогообложения лучше использовать репетитору и владельцу магазина. Данные о доходах и расходов от их деятельности представлены на слайде.

Рассчитайте, какой налог каждая из них будет платить в том и в другом случае.

(Ведущий засекает 2 минуты. Принимается несколько ответов от аудитории. Ведущий спрашивает у аудитории: **есть ли другие варианты ответов?** Правильный ответ на слайде).

(Щелкаем презентацию.)

Мы видим, что репетитору будет более выгодно платить налог из выручки, а владельцу магазина из прибыли.

Основным критерием при выборе вида упрощенной системы уплаты налогов является то, насколько велики расходы относительно доходов вашего бизнеса. Например, если вы собираетесь создавать бизнес в сфере торговли или производства, где вам понадобится закупать товары или материалы, то в большинстве случаев выгоднее будет платить 15% с прибыли. Однако если ваш бизнес будет связан с оказанием услуг (где расходы могут быть небольшими), то выгоднее будет платить 6% с выручки.

2.9. ЛАЙД №24 «ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА» (8 минут)

Вы можете привести примеры целевой помощи государства своим гражданам?

(Принимаются четыре-пять ответа от аудитории. Возможные варианты ответов: материнский капитал, пособие по безработице, налоговый вычет при оплате медицинских услуг, покупке недвижимости и т.д.)

В бизнесе, это тоже есть. Начиная собственное дело, вы должны знать, какую поддержку вы можете получить от государства и общественных структур.

В качестве примера могу привести одно из направлений субсидирования по региональной программе Московской области – частичная компенсация субъектам МСП затрат, связанных с приобретением оборудования в целях создания, развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг).

Я могу подтвердить, что это реально работающий инструмент – мой друг смог возместить из бюджета Московской области 50% затрат на приобретение оборудования, что составило более миллиона рублей.

Помимо финансовой поддержки есть и другая не менее значимая форма поддержки предпринимателей – наставничество.

Опытные и успешные бизнесмены становятся менторами-наставниками для молодых, начинающих предпринимателей. В России менторство реализуется в рамках программы «Молодежный бизнес России», которая входит в международную сеть программ поддержки молодежного предпринимательства (Youth Business International).

Такие меры поддержки, конечно важны, о них надо узнавать и пользоваться. Но это не панацея. Помощь в начале предпринимательского пути – это только «удочка» для ловли рыбы. Дальше все будет зависеть от вас.

Сегодня перед вами открыто множество дверей. Если вы решите выбрать для себя предпринимательство вы должны быть очень дисциплинированы и по-хорошему расчетливы. В этом вам поможет управление личными финансами. Выработайте привычку учитывать свои расходы, откладывайте на свои финансовые цели. Думайте о будущем и планируйте его.

ФИНАНСОВЫЕ ГРАМОТНЫМ



С ДЕТСТВА

ПРИЛОЖЕНИЯ

3.1. Приложение 1. ЭЛЕКТРОННАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Представляется отдельным документом в формате Microsoft Power Point.

3.2. Приложение 4. БИЗНЕС-ИДЕЯ

Представляется отдельным документом в формате Microsoft Word и включает в себя лист для презентации бизнес-идеи в указанной локации (всего 9 локаций). На каждую команду выдается один лист.

Приложение необходимо распечатать в 1 экземпляре. Приложение составлено в расчете на 9 команд.

