

Код участника

20.03.2011. Московская городская олимпиада школьников по основам  
Предпринимательства и финансовой грамотности.  
Задание с развернутым ответом.

**Московская городская Олимпиада школьников  
по основам предпринимательства, потребительских знаний  
и финансовой грамотности**

20 марта 2011 г.

**Задание с развернутым ответом**

(основы финансовой грамотности и предпринимательской деятельности)

Общее время на выполнение задания – 80 минут.

Максимальное количество баллов за задание – 100 баллов.

**Изучите материал, изложенный в приведенном ниже тексте, и выполните предложенные задания (в скобках указано максимальное количество баллов за каждое задание).**

**ЗАДАНИЯ:**

1. (2 балла) Внимательно прочитайте текст. По характеру текста попытайтесь определить, из какого источника получена данная информация. Может ли данный источник содержать объективную информацию?
2. (2 балла) Почему автор считает необходимым поделиться данной информацией с читателями? Какие цели, по вашему мнению, он преследует?
3. (10 баллов) В тексте встречаются слова: *бизнес-план, исследования потребителей, инвестор, инноватор, эксперт, логист, маркетолог, фрилансер*. Дайте им краткое объяснение. Кого автор называет «бизнес-ангелом»?
4. (4 балла) В чем суть бизнес-идеи, представленной автором? Что вам в ней нравится?
5. (3 балла) «Производство - это не интернет-бизнес, здесь изготовление только литевых форм происходит за 6 месяцев». Объясните, что имеет в виду автор, сравнивая свой бизнес с бизнесом в интернете?

6. (4 балла) «В результате вместо блестящего бизнеса – слабенькие подвижки (сайт, буклеты слабые, маркетинговых исследований нет и т.п.)». Что такое маркетинговые исследования и зачем они нужны начинающему предпринимателю?
7. (6 баллов) С какими проблемами сталкивается [nik\\_dmitriev](#)? Какие еще проблемы могут возникнуть у владельца бизнеса?
8. (4 балла) В чем особенности и проблемы фриланса? Какие рекомендации вы могли бы дать фрилансеру?
9. (5 балла) В чем сильные стороны бизнеса, которым занимается [nik\\_dmitriev](#)?
10. (54 балла) Представьте себе, что вы являетесь бизнес-консультантом компании «Домвент». Напишите рекомендации, которые могут помочь компании стать успешной:
  - a) Где и как найти стартовый капитал?
  - b) Как взаимодействовать с инвесторами?
  - c) Как вывести продукт на рынок (перечень мероприятий с примерным эффектом каждого действия)?
  - d) Какие действия следует предпринять в ближайшее время и в более отдаленной перспективе?
  - e) Какие существуют возможные варианты стратегии поведения компании?

**Article I.** Какие риски существуют в деятельности компании и как ими можно управлять?

**Article II.** (6 баллов) Какие меры государственной поддержки инноваций в сфере бизнеса вы могли бы предложить?  
(всего-100 баллов)

## Мой инновационный бизнес

### 1. Как создавалась компания



[nik\\_dmitriev](#) February 28th, 23:50

В 2005 году мы установили металлопластиковые окна сразу во всей квартире. Как здорово! Тихо! Тепло! Не дует! Красивые и удобные!

Но счастье длилось недолго: в квартире стало душно. Много народу, в т.ч. маленькие дети – это много стирок, сушек, готовок, моек и т.п. Стали часто проветривать, но и проветривания не помогли – плесень появилась в углах квартиры и в ванной.

Когда мне надоело закрывать/открывать окна, при этом выводя/заводя, раздевая/одевая детей, и спорить с родными, я озадачился вопросом вентиляции «по серьезному». Я изучил рынок вентиляционных устройств, особенно вентиляционных клапанов. И понял, что мне все это НЕ ПОДХОДИТ.

Начинаю думать сам. Система вентиляции состоит из 2-х основных частей: приток свежего воздуха и отток загрязненного. Отток воздуха есть в любой квартире - это вентиляционные решетки, осталось сделать приток воздуха. Т.е. нужен вентиляционный клапан со следующими критериями: а) воздух должен притекать **теплый** (т.е. ни сквозняков, ни холодного пола!); б) система должна быть простой и недорогой; в) не требовалось бы потребление электричества; г) не ломался; д) хорошо задерживал бы шум и пыль.

Нужно (всего-то!) сделать дырку в стене, что бы воздух дул, но без шума, пыли и теплый. Всего-то полтора года работы, доработок, переработок, улучшений – и клапан готов! Работает!

Раз система работает и нужна людям, то надо ее сделать. Бросаем работу. Начинаем искать инвесторов и двигать проект. Сюда входит:

- разработка компьютерной 3Д-модели изделия;
- испытания и исследования,
- получение прототипа (сложный и дорогой процесс);
- проводим испытания и устанавливаем в реальные условия прототип;
- устраняем недостатки, делаем новую компьютерную 3Д-модель;
- заказываем литейные формы, штамповочные формы, оснастку и другие запчасти.

Описывать все множество перебранных вариантов форм, размеров, материалов, чертежей, количества консультаций и переговоров - не хватит и книги.

В связи с тем, что инвесторов я так и не нашел, приходится на всем экономить (на сайте, на рекламе и т.п.), т.к. собственных денег (от продажи машины, акций и накоплений) едва хватило на запуск производства.

Подвожу итоги. Созданы вентиляционные клапаны - работающие, удовлетворяющие меня по моему списку полностью, особенно цена.

## **2. Поиск инвесторов**



**nik dmitriev** March 1st, 16:58

За год работы над своим проектом при помощи провел 8 комплексов переговоров с разными инвесторами. Это включает в себя подготовку и многократную переделку бизнес-плана и других документов под каждого инвестора, переговоры (несколько встреч), показы установленных изделий, поездки к экспертам и т.п. Результата пока нет. Но не скажу, что это было бесполезно. Кое-какие полезные связи и советы я получил. Хотя времени и сил тратилось очень много. Резюме этих встреч я высказал на одном из круглых столов Экономического форума осенью 2010г. Ниже мое горячее выступление.

### **Странности действий инвестора глазами предпринимателя.**

Инвесторы мне встречались двух типов: 1-й – «У меня есть деньги!». Его я буду называть инвестор. 2-й – «У меня есть опыт построения успешного бизнеса с нуля, желание строить новый бизнес и еще деньги». Его я буду называть бизнес-ангелом.

Инноваторы и инвесторы – две стороны одной медали. В интернете, периодической печати, книгах написано много материалов о странности изобретателей (инноваторов), дескать, те странные люди, не очень адекватные (иногда даже сумасшедшие), мало знают о бизнесе, о финансах и договорах, не умеют продавать и т.п.

Хочу Вас заверить, что это полная и абсолютная ПРАВДА! И это аксиома.

Мне непонятно другое. Почему грамотные, опытные в бизнесе, денежные люди, называющие себя инвесторами, хотя, что бы эти «сумасшедшие» самостоятельно заработали им много денег?!!! Они начинают требовать грамотные реальные бизнес-планы, прогнозы финансовых потоков, исследования потребителей, гарантированный объем продаж, схемы продаж и т.п.

«Сумасшедшие» начинают им готовить эти документы. Вы представляете, что получается на выходе?

Инвесторы должны научиться решать СВОИ проблемы САМИ!!! Не надо третировать инноваторов, чтобы они сняли с Вас боязнь рисковать своими деньгами. Ни один инноватор не убедит в безрисковости вложения средств. Это должны сделать эксперты. Инвестор должен понять, что 90% рисков зависят именно от него.

Успех в бизнесе зависит от продукта на 10%, не более. Для инноваторов нужна поддержка опытных бизнесменов, чтобы не наделать глупостей. Если при неудаче инвестор теряет только деньги, то изобретатель теряет деньги, бизнес и основное занятие.

У инноватора на начальном этапе для качественной проработки проекта нет команды специалистов (юристов, бухгалтеров, логистов, маркетологов, финансистов и т.п.), а нанимать – нет денег. У бизнес-ангела, как правило, такая команда есть, и отвлечь специалистов для оценки и проработки небольшого проекта бизнесмену не будет стоить больших денег (или вообще ничего). Напрягите свою команду – пусть проверят идею, напишут бизнес-план и т.п.

По полученным данным от СВОИХ людей, Вы сможете достоверно оценить будущий бизнес и Ваши затраты времени, сил и средств на него. На основе этих цифр Вы уже можете аргументировано вести переговоры с инициатором проекта об условиях сотрудничества (долях, управлении, контроле и т.п.). И я думаю, любой инноватор, после такой проработки проекта, пойдет на Ваши условия.

Еще момент. Бизнес-ангел должен для себя определить возможный момент вхождения в бизнес: на этапе идеи, прототипа, образца, уже действующих продаж и т.д. Если Вы не готовы участвовать в проекте, то не тратьте напрасно время. А то получается: дайте идею – получите патент - сделайте опытный образец - проведите испытания – проработайте этапы производства, промышленный образец, соберите команду и т.п. СТОП! А деньги где? Все хотят сегодня недорого стать владельцами будущих Газпромов, Майкрософтов, Гуглов. Но машины времени, чтоб заглянуть в будущее, к сожалению, нет (если, конечно, инноваторы не напрягутся).

Поэтому проверяйте идею. Потратьте время свое и специалистов, найдите тех, кто разбирается в этой отрасли и убедитесь, что эта идея стоящая, а дальше все зависит от Вас.

Еще один момент. Сложный вопрос доходности. Одному инвестору присылаю бизнес-план. Он говорит, что очень много, нереально! Делю пополам, отсылаю следующему. Опять много! Делю пополам, следующему. Очень низкая доходность. Неинтересно. Занавес.

Следующий момент. Инноватор, прорабатывая бизнес-план, рассчитывает на определенные большие средства, которых нет. Чтобы проект не стоял, приходится жить на малые. В результате вместо блестящего бизнеса – слабые подвижки (сайт, буклеты слабые, маркетинговых исследований нет и т.п.).

### **3. Бросаю работу**



[nik\\_dmitriev](#) March 2nd, 16:38

Сделав неплохую карьеру в финансах, я все таки решил начать свой бизнес.

Как решился? Дело случая. Четыре года я работал над вентклапаном в свободное от работы время. Ночами читал про бизнес, вечерами мастерил очередной вариант, мечтая когда-нибудь начать свой бизнес и массовое производство. Но так как есть семья, есть нормальная работа, приносящая нормальный доход, то и времени нет и начинать неизвестное просто страшно!

Не знаю, когда бы я решился, но помог случай.

На последнем месте работы не сложились отношения с генеральным директором. И когда у меня 8 января начало уже портиться настроение, что 11-го выходить на работу, а 11-го уже в 11.00 на первом совещании мы уже орал с директором друг на друга, я понял, что это предел. Дело в том, что не считая «неуютной» обстановки, у меня начал портиться характер. Я написал заявление по собственному желанию.

Какое это было замечательное время! Я просыпался в 9.00, мылся, завтракал, проходил 10 метров, и в тапочках в 9.30 оказывался на работе. Красота. Ни пробок, ни расходов, в комфорте и тишине. Настоящая мечта фрилансера.

Единственная, но очень большая трудность – это заставить себя работать каждый день. Нет, работать на себя мне нравится, и я могу работать иногда по 20 часов в сутки. Но бизнес состоит из разных сторон и некоторые не очень знакомы или приятны. Приходится заставлять себя делать все и еще при этом устанавливать сроки.

В результате проект проработан, нужно готовить производство. Для этого нужно заказывать формы, готовить оснастку, закупать материалы, а еще нужно помещение. И как я не старался разместить все заказы на разных предприятиях, все равно сборка и часть производства осталась за мной. Регистрирую ООО и ищу помещение, куда можно свозить материалы.

### **4. Про начальный капитал**



[nik\\_dmitriev](#) March 3rd, 14:57

Начиная свой бизнес, я наивно думал, что при большом старании инвестиции можно найти быстро. Учитывая мой опыт работы в крупных компаниях, в финансах, в подготовке бизнес-планов, два высших образования (техническое и бизнес), а так же хорошую идею, опытные образцы (уже установленные и работающие), патенты и т.п., я решил, что деньги - это вопрос времени. Как сильно я заблуждался!

Из этой неверной в корне установки я начал прорабатывать организацию бизнеса. Т.е. я не стал, как настоящий предприниматель, делать бизнес без денег (сделал 2 шт. - продал, сделал 4 шт. и т.д.), а стал готовить проект под большой массовый бизнес. Производство - это не интернет-бизнес, здесь изготовление только литевых форм происходит за 6 месяцев. И если бы я притормозил, то и сейчас бы бегал с самодельными никому не нужными клапанами. Дело в том, что сделать вентиляционные клапаны без денег нельзя. Опытные образцы из подручных материалов я сделал и около 30 шт. установил себе, друзьям и родным. Но их я делал из готовых вентиляционных пластиковых коробов размером 55x110. И они работали и неплохо (уже несколько лет), но у них были недостатки, которые при массовом изготовлении можно легко избежать: высокая цена, слабые технические характеристики, удобство пользования и, конечно, дизайн.

Данная бурная деятельность требует, естественно, денег. И хоть я очень сильно экономил, все равно деньги в предприятие стали утекать из семьи. (Хорошо, что супруга моя работает и обеспечивает семью).

А инвесторы все не находятся и не находятся. То продукт не тот, то я им не нравлюсь, то они мне. А дело ведь не хочется останавливать, проект он ведь как живой растет и развивается, затягивает все больше людей и связей.

Поэтому я решаю вложить свои накопления, потом продать акции ВТБ, которые как раз подросли после кризиса, потом туда же ушла машина и сейчас я дебитор нескольких друзей и родственников. Пока, к счастью, долги не очень большие.

Хотя именно сейчас, перед самым запуском, стало совсем тяжело, в связи с задержкой изготовления корпусов клапана на два месяца. На это я не рассчитывал. Я, конечно, понимал, что все предусмотреть не получится и запас прочности некоторый имел. Но сейчас ситуация стандартная, как по учебникам: расходы (аренда и т.п) идут, а продавать нечего. Выручки нет. Хотя офис (он же производство, он же склад) я снял за 1 месяц до планируемого

запуска для складирования материалов. Но близок звук выстрела стартового пистолета. Я уже держал в руках образцы. Мне понравились. Сейчас устраняются последние замечания и стартуем.

## 5. Офис



[nik dmitriev](#) March 5th, 0:08

Начинаю искать помещение. Так как я почти все этапы производства разместил на сторонних предприятиях, то требования к помещению упростились до офиса-склада. Ищу. Выясняется, чтобы снять помещение 30м<sup>2</sup>, нужно минимум 20 т.р. и то без ремонта, мебели, телефонов, интернета, охраны и т.п.

Вспоминаю, что как-то заходил на сайт питерского бизнес-инкубатора. Захожу опять и вычитываю, что в офисных помещениях можно разместить и производство, если оно не шумное и не вонючее. Мой склад и сборка в коробочки подходят.

Еду. Разговариваю с администратором. Очень грамотный и четкий. Показывает офис. Все рассказывает. Но по процедуре, необходимо подать документы в КЭРППИТ (Комитет экономического развития промышленной политики и торговли). Отвожу документы в комитет и сдаю по описи. Благо при переговорах с инвесторами бизнес-план и другие документы уже отшлифованы и в наличии.

Документы сдал, но особой надежды не питаю. Как-то пытался поучаствовать со своим проектом в получении «субсидии на свое дело» (500 т.р.). Бардак, потерянный почти весь день и разговор с чиновницей: «Вы не проходите, потому, что у Вас в кодах статистики есть оптовая торговля!». А как иначе продавать то, что сделал?

Через неделю мне позвонили и сказали: заселяйтесь! Вот это подарок!

И с первого декабря я стал обладателем двухкомнатных хором в 39 метров с пятью офисными столами с тумбами, двумя шкафами, 3 стареньких компьютера (с ПО), принтер, телефон (три местных линии), интернет, обслуживание бухгалтерской фирмой, системным администратором, уборкой и все это (ВНИМАНИЕ!) за меньше чем 11 т.р. Может кто-то скажет, что там есть много минусов. Есть! И я их вижу, но на начальном этапе они не так важны, а экономия очень РЕАЛЬНАЯ. Спасибо КЭРППиТу и особенно администрации БЦ Кристалл.