Приложение
к приказу ГАОУ ВО МГПУ
от «06» февраля 2026 г.
856 ОПУ

**Положение**
**о Чемпионате предпринимательских идей**
**для обучающихся 8–11-х классов**

## 1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение о Чемпионате предпринимательских идей для обучающихся 8–11-х классов (далее – Положение) определяет порядок и регламент проведения Чемпионата предпринимательских идей для обучающихся 8–11-х классов (далее – Чемпионат).

1.2. Чемпионат проводит институт развития профильного обучения Государственного автономного образовательного учреждения высшего образования города Москвы «Московский городской педагогический университет» (далее – ИРПО ГАОУ ВО МГПУ).

1.3. Информационно-методическая поддержка Чемпионата осуществляется на сайте profil.mos.ru, в разделе проекта предпрофессионального образования «Предпринимательский класс в московской школе», в подразделе «Мероприятия», и на сайте https://www.mgpu.ru/chempionat-predprinimatelskih-idej-business-skills/ (далее – Сайт).

## 2. Цель и задачи Чемпионата

2.1. Цель Чемпионата – создание условий для формирования предпринимательской культуры, развития деловой активности и социальной ответственности, конкурентоспособности обучающихся.

2.2. Задачи Чемпионата:

2.2.1. популяризация предпринимательской деятельности среди молодежи, формирование предпринимательской среды;

2.2.2. развитие экономической грамотности и предпринимательских компетенций, повышение интереса к области бизнеса и предпринимательства у обучающихся;

2.2.3. создание резерва креативной, новаторски и экономически мыслящей молодежи, способной разрабатывать и реализовывать инновационные и предпринимательские проекты в условиях конкуренции;

2.2.4. содействие молодежи в профессиональном определении и ориентирование молодых граждан на выбор востребованных в социально-экономической сфере профессий и занятий в отраслях экономики;

2.2.5. продвижение молодежного предпринимательства среди обучающихся;

2.2.6. привлечение внимания представителей бизнес-сообщества и работодателей к проектной деятельности обучающихся.

2.3. Ключевыми принципами при организации Чемпионата являются целостность требований, информационная открытость, справедливость, партнерство.

## 3. Участники Чемпионата

3.1. К участию в Чемпионате приглашаются следующие категории участников:

3.1.1. обучающиеся 8–11-х классов образовательных организаций;

3.1.2. обучающиеся 10–11-х предпринимательских классов.

3.2. Участие в первом (дистанционном) этапе Чемпионата индивидуальное.

3.3. Участие во втором (отборочном) этапе Чемпионата командное.

3.4. Состав команды второго (отборочного) этапа Чемпионата – от одного до двух человек.

3.5. Каждая команда должна иметь наставника (один педагогический работник образовательной организации).

## 4. Порядок проведения Чемпионата

4.1. Чемпионат проводится с 09 ноября 2026 г. по 16 апреля 2027 г.

4.2. Регистрация участников осуществляется только на 1-й и 2-й этапы Чемпионата отдельно на сервисе «Горизонты» (gorizonty.mos.ru).

1-й этап (дистанционный) – с 09 ноября 2026 г. по 21 декабря 2026 г. Каждый участник проходит регистрацию индивидуально (самостоятельно).

2-й этап, отборочный (дистанционный) – с 11 января 2027 г. по 20 февраля 2027 г. Наставник команды проходит регистрацию и осуществляет групповую регистрацию всех членов команды.

4.3. Сроки этапов проведения Чемпионата:

1-й этап (дистанционный) – с 09 ноября 2026 г. по 31 декабря 2026 г., предпринимательский онлайн-марафон;

2-й этап, отборочный (дистанционный) – с 11 января 2027 г. по 21 марта 2027 г., конкурсное испытание «Разработка бизнес-проекта»;

3-й этап, заключительный (очный) – с 06 апреля 2027 г. по 16 апреля 2027 г., публичная защита бизнес-проекта.

4.4. Направления и тематика 2-го и 3-го этапов Чемпионата:

4.4.1. Технологическое предпринимательство:

разработка новых технологий и программных продуктов;

инновации в области искусственного интеллекта и машинного обучения;

проекты, связанные с интернетом вещей (IoT).

4.4.2. Социальное предпринимательство:

инициативы, направленные на решение социальных проблем;

помощь уязвимым группам;

волонтерские и благотворительные проекты;

проекты по улучшению качества жизни в сообществах.

4.4.3. Экологическое предпринимательство:

идеи, направленные на охрану окружающей среды;

проекты по утилизации отходов и переработке материалов;

энергоэффективные и возобновляемые источники энергии.

4.4.4. Туризм и гостеприимство:

проекты, направленные на создание гостиничных объектов, оздоровительных комплексов;

обустройство территорий, спортивных и детских зон отдыха;

разработка новых национальных туристических маршрутов;

разработку электронных путеводителей, мобильных приложений и аудиогидов.

4.4.6. Креативные и событийные индустрии:

идеи в области дизайна, моды и искусства;

проекты по созданию контента и медиа;

разработка новых форматов развлекательных и культурно-просветительских мероприятий.

4.4.7. Инновационные продукты и услуги:

создание новых товаров или услуг, не имеющих аналогов на рынке;

улучшение существующих продуктов с помощью инновационных технологий.

4.4.8. Здоровье и спорт:

проекты, направленные на популяризацию ЗОЖ среди сверстников;

проекты, делающие спорт доступным для детей, подростков или людей с ограниченными возможностями здоровья;

создание фитнес-услуг, цифровой фитнес;

спорттовары: изготовление или продажа спортивного инвентаря, экипировки для конкретных видов спорта;

организация спортивных событий: проведение школьных турниров, забегов или челленджей с привлечением спонсоров.

4.4.9. Образование и развитие:

проекты, которые меняют подход к обучению, повышают доступность знаний или создают новые форматы взаимодействия учителя и ученика;

образовательные технологии и сервисы;

интерактивные учебники и приложения, геймификация.

## 5. Первый этап Чемпионата

5.1. В срок с 09 ноября 2026 г. по 31 декабря 2026 г. проводится 1-й (дистанционный) этап Чемпионата – предпринимательский онлайн-марафон.

5.2. Участники 1-го (дистанционного) этапа Чемпионата получают электронные сертификаты.

5.3. Участникам, успешно прошедшим 1-й (дистанционный) этап и принявшим участие во 2-м, отборочном (дистанционном) этапе Чемпионата, начисляется один дополнительный балл к итоговому результату 2-го, отборочного

(дистанционного) этапа Чемпионата.

## 6. Второй этап Чемпионата

6.1. В срок с 11 января 2027 г. по 21 марта 2027 г. проводится 2-й, отборочный (дистанционный) этап – конкурсное испытание «Разработка бизнес-проекта».

6.2. Бизнес-проекты разрабатываются в соответствии с направлениями и тематикой Чемпионата. Конкурсные материалы должны быть подготовлены в соответствии с требованиями инструкции (приложение 1 к настоящему Положению).

6.3. Конкурсные материалы размещаются наставником в личном кабинете на сайте Чемпионата learn.mgpu.ru с 11 января 2027 г. по 20 февраля 2027 г.

6.4. Конкурсные материалы включают:

видеопитч «Карта рынка» (файл MP4);

видеопитч «Уникальное торговое предложение» (файл MP4);

финансовую модель бизнес-проекта (таблица Excel).

6.5. Команды, наставники которых разместили конкурсные материалы после установленного срока, указанного в п. 6.3 настоящего Положения, не допускаются к участию во 2-м, отборочном (дистанционном) этапе Чемпионата.

6.6. Конкурсные материалы, оформленные не по требованиям, указанным в инструкции (приложение 1 к настоящему Положению), к рассмотрению жюри Чемпионата не допускаются.

6.7. В срок с 21 февраля 2027 г. по 21 марта 2027 г.:

6.7.1. экспертная группа Чемпионата, в состав которой входят представители ИРПО ГАОУ ВО МГПУ, проводит технический отбор конкурсных материалов согласно пунктам 6.2 и 6.4 настоящего Положения;

6.7.2. жюри Чемпионата проводит содержательную оценку конкурсных материалов участников 2-го, отборочного (дистанционного) этапа Чемпионата, прошедших технический отбор, согласно критериям оценки, указанным в пункте 8.1 настоящего Положения;

6.7.3. каждый бизнес-проект оценивается тремя независимыми членами жюри Чемпионата по восьми критериям, по каждому из которых начисляется от 1 до 10 баллов.

6.8. Общая оценка по бизнес-проекту рассчитывается автоматически в информационной системе как сумма баллов, присвоенных бизнес-проекту по каждому критерию каждым из членов жюри Чемпионата, проводивших оценку этого бизнес-проекта.

6.9. На основании общих оценок всех членов жюри Чемпионата, выставленных каждому бизнес-проекту, автоматически в информационной системе формируется рейтинг бизнес-проектов. Бизнес-проекты, получившие большее количество баллов, получают более высокое место в рейтинге бизнес-проектов.

6.10. При равенстве баллов бизнес-проекты располагаются в рейтинге на одинаковых позициях.

6.11. К участию в 3-м, заключительном (очном) этапе Чемпионата допускаются бизнес-проекты, набравшие свыше 40 баллов по итоговой шкале оценки, приведенной в приложении 2 к настоящему Положению.

6.12. Список бизнес-проектов, прошедших в 3-й, заключительный (очный) этап Чемпионата, размещается в официальном канале проекта «Предпринимательский класс в московской школе».

6.13. Место проведения 3-го, заключительного (очного) этапа Чемпионата (публичной защиты бизнес-проектов) определяется и объявляется участникам после завершения 2-го (отборочного) этапа Чемпионата.

6.14. Участники, не прошедшие в 3-й, заключительный (очный) этап Чемпионата, получают электронные грамоты, а наставники команд – электронные благодарственные письма.

## 7. Третий этап Чемпионата

7.1. Публичная защита бизнес-проектов проводится с 06 апреля 2027 г. по 16 апреля 2027 г.

7.2. Жюри оценивает публичную защиту бизнес-проектов согласно критериям оценки, указанным в пункте 8.2 настоящего Положения.

7.3. Общая оценка публичной защиты бизнес-проекта рассчитывается автоматически в информационной системе как сумма баллов, выставленных бизнес-проекту по каждому критерию каждым из членов жюри Чемпионата.

7.4. Итоговый рейтинг бизнес-проектов формируется автоматически в информационной системе как сумма баллов, набранных на 2-м этапе Чемпионата (результаты экспертной оценки бизнес-проекта), и баллов, полученных в ходе публичной защиты бизнес-проектов на 3-м, заключительном (очном) этапе Чемпионата.

7.5. Формируется итоговая рейтинговая таблица всех участников Чемпионата на основе рейтинговых показателей по результатам всех этапов.

7.6. Определяется общее количество участников (N).

7.7. Рассчитываются пороговые группы:

победители Чемпионата – 5 % от общего числа участников с наивысшими рейтинговыми показателями (округляется вверх до целого числа), авторы бизнес-проектов, занявших лидирующие позиции в итоговой таблице;

призеры Чемпионата – 20 % от общего числа участников, чьи проекты показали высокие результаты и попали в следующий за победителями диапазон рейтинговой таблицы;

финалисты Чемпионата – все остальные участники, чьи проекты продемонстрировали высокие результаты, вошли в следующий за победителями и призерами диапазон рейтинговой таблицы, но не вошли в группы победителей и призеров.

7.8. Статусы присваиваются строго по ранжированию: сначала распределяются места для победителей (топ-5 %), затем для призёров (следующие 20 %), далее всем остальным присваивается статус «финалист».

7.9. Итоговый ранжированный список бизнес-проектов с присвоенными статусами утверждается решением жюри, является основанием для награждения участников и публикации результатов Чемпионата на Сайте.

7.10. Место проведения церемонии награждения победителей и призеров Чемпионата определяется и объявляется участникам после завершения 3-го, заключительного (очного) этапа Чемпионата.

## 8. Критерии оценки

8.1. Критерии оценки бизнес-проектов на 2-м, отборочном этапе Чемпионата.

8.1.1. Технический отбор проводится согласно критериям:

соответствие требованиям Чемпионата, его цели, задачам, направлениям и тематике 2-го, отборочного этапа Чемпионата;

наличие полного пакета конкурсных материалов, указанных в пункте 6.4 настоящего Положения;

соответствие единым требованиям и стандартам оформления конкурсных материалов в приложении 1 к настоящему Положению.

8.1.2. Содержательная экспертиза конкурсных материалов проводится согласно критериям, указанным в приложении 2 к настоящему Положению.

8.2. Оценка бизнес-проектов на 3-м, заключительном (очном) этапе Чемпионата.

8.2.1. На заключительном (очном) этапе Чемпионата участники представляют свои бизнес-проекты перед экспертным жюри.

8.2.2. Итоговый балл формируется на основе публичной защиты и суммируется по четырем ключевым критериям, каждый из которых имеет свою максимальную ценность:

содержание выступления (до 5 баллов). Члены жюри оценивают глубину проработки идеи, реалистичность бизнес-модели и финансовый план, а также степень аргументированности выводов. Важна полнота раскрытия темы: бизнес-проект должен быть креативным, обоснованным с точки зрения рыночных потребностей и конкурентных преимуществ;

качество выступления (до 2 баллов). Оценивается структура презентации: логичность изложения материала, последовательность аргументов и общая информативность визуального ряда. Презентация должна быть понятной, не перегруженной текстом и легко восприниматься аудиторией;

ответы на вопросы (до 3 баллов). Члены жюри задают вопросы для проверки знания материала участником. Оцениваются уверенность в ответах, способность быстро ориентироваться в ситуации, доказательность позиций и готовность обосновать выбранные решения;

дополнительный балл (до 1 балла) может присуждаться за креативный подход к защите. Члены жюри учитывают дизайн презентации, артистизм выступающего и общий эмоциональный эффект от выступления. Этот балл позволяет отметить тех участников, чья подача материала была наиболее яркой и запоминающейся.

## 9. Жюри Чемпионата

9.1. Для оценки результатов конкурсных испытаний Чемпионата формируется жюри, в состав которого входят независимые эксперты, специалисты в сфере предпринимательства, работодатели и представители бизнес-сообщества.

9.2. Жюри осуществляет следующие функции:

проводит экспертную оценку профессиональных и творческих способностей участников Чемпионата, проявленных в ходе прохождения испытаний;

оценивает прохождение всех конкурсных испытаний в соответствии с критериями, указанными в пунктах 8.1.2 и 8.2.2 настоящего Положения;

определяет призеров и победителей Чемпионата.

9.3. Решение жюри оформляется протоколом.

9.4. Члены жюри Чемпионата имеют право на особое мнение по любому из рассматриваемых вопросов, что отражается в итоговом протоколе. Письменных заключений о бизнес-проектах члены жюри участникам Чемпионата не предоставляют.

9.5. Апелляция на результаты оценки конкурсных испытаний и участия в Чемпионате ни на одном из этапов не предусмотрена.

9.6. Представленные на Чемпионат конкурсные материалы не рецензируются и авторам не возвращаются.

9.7. Жюри Чемпионата не предоставляет комментариев относительно проставленных баллов.

9.8. Участие в Чемпионате подразумевает согласие со всеми пунктами данного Положения.

## 10. Награждение победителей и призеров Чемпионата

10.1. Победители и призеры Чемпионата награждаются дипломами и памятными подарками, финалисты награждаются грамотами.

10.2. Наставникам команд вручаются благодарственные письма.

10.3. Эксперты награждаются благодарственными письмами.

10.4. Итоговые результаты Чемпионата размещаются на Сайте.

Приложение 1
к Положению о Чемпионате
предпринимательских идей
для обучающихся 8–11-х классов

# Инструкция по подготовке конкурсных материалов 2-го, отборочного (дистанционного) этапа – конкурсного испытания «Разработка бизнес-проекта» Чемпионата предпринимательских идей для обучающихся 8–11-х классов

На 2-м, отборочном (дистанционном) этапе Чемпионата – конкурсном испытании «Разработка бизнес-проекта» участники представляют готовый бизнес-проект в виде пакета цифровых материалов. Все файлы должны быть подготовлены в соответствии с едиными требованиями и стандартами оформления.

1. Видеопитч «Карта рынка».

Данный материал демонстрирует способность участника анализировать внешнюю среду и выявлять возможности для реализации проекта.

Содержательная часть:

Анализ целевой аудитории (ЦА): портрет клиента, его потребности и болевые точки.

Анализ конкурентов: прямые и косвенные конкуренты, их сильные и слабые стороны.

Объем и динамика рынка: оценка текущего состояния рынка и прогнозы роста.

Ниша проекта: обоснование выбора конкретного сегмента рынка.

Визуализация: использование инфографики, схем или диаграмм для наглядности.

Технические требования:

Формат видео: MP4, кодек H.264.

Разрешение: не ниже 1280 x 720 пикселей (HD).

Продолжительность: от 3 до 3,5 минут.

Аудио/Видео: звук должен быть чистым, без фоновых шумов. Лицо спикера должно быть хорошо освещено и видно. Допускается запись экрана с презентацией. Визуальный ряд должен соответствовать рассказу.

Размер файла: не более 500 МБ.

2. Видеопитч «Уникальное торговое предложение (УТП)».

Материал раскрывает суть продукта/услуги и ее отличие от аналогов.

Содержательная часть:

Описание продукта/услуги: функционал, характеристики, способ использования.

Ключевые преимущества: что делает УТП уникальным (технологии, сервис, цена, скорость и т. д.).

Ответ на вопрос «Почему мы, наш бизнес-проект?»: аргументация выбора именно этого решения для потребителя.

Демонстрация: демонстрация продукта (фото, видео, макет, прототип) или сценарий использования.

Ценообразование: краткое обоснование цены (почему она приемлема для ЦА).

Технические требования:

Формат видео: MP4, кодек H.264.

Разрешение: не ниже 1280 x 720 пикселей (HD).

Продолжительность: от 3 до 3,5 минут.

Аудио/Видео: звук должен быть чистым, без фоновых шумов. Лицо спикера должно быть хорошо освещено и видно. Допускается запись экрана с презентацией. Визуальный ряд должен соответствовать рассказу.

Размер файла: не более 500 МБ.

3. Финансовая модель бизнес-проекта.

Основной документ, подтверждающий экономическую обоснованность идеи бизнес-проекта.

Структура финансовой модели в формате таблицы Excel разделена на четыре логических блока, обеспечивающих прозрачность расчетов и возможность анализа рентабельности проекта:

Блок «Вводные данные» (параметры модели). Этот блок содержит название проекта и ключевые допущения, на которых строятся все последующие расчеты. Изменение любой цифры в этом блоке автоматически пересчитывает все финансовые показатели.

Блок «Доходы». В этом блоке рассчитывается выручка на основе прогноза продаж по месяцам или кварталам.

Блок «Расходы». В этом блоке разделяются постоянные и переменные издержки, а также налоговая нагрузка. Важно учесть скрытые расходы (транспорт, комиссия платежной системы).

Блок «Доходы» и блок «Расходы» демонстрируют масштаб бизнеса и структуру затрат.

Блок «Итоговый отчет о прибылях и убытках» и «Движение денежных средств». Этот блок показывает финансовый результат деятельности и ликвидность проекта. Ключевые метрики: чистая прибыль – реальный доход проекта; точка безубыточности – момент, когда выручка покрывает все расходы; рентабельность – отношение прибыли к затратам.

Таблица должна быть заполнена с использованием формул Excel для обеспечения автоматического пересчета при изменении исходных данных. Это демонстрирует понимание логики финансового планирования.

Для обеспечения наглядности и скорости принятия решений все основные метрики финансовой модели (NPV, IRR, срок окупаемости, денежный поток) должны быть представлены в виде интерактивного дашборда, с использованием столбчатых диаграмм для сравнения сценариев (базовый, оптимистичный, пессимистичный) и линейных графиков для отображения динамики денежных потоков по месяцам или кварталам. Дашборд должен отвечать трем главным критериям: актуальности, наглядности и интерактивности.

Технические требования:

Формат файла: .xlsx (совместимый с Microsoft Excel 2013 и выше).

Доступность: файл должен быть открыт для редактирования и проверки формул. Защита паролем запрещена.

Объем: количество листов не более 6, структура должна быть логичной и легко читаемой.

Общие правила оформления и загрузки:

1. Именование файлов: все файлы должны содержать номер команды и название материала.

Примеры: 1. Школа №_Ф. И. О._Карта_рынка.mp4

2. Школа №_Ф. И. О._УТП.mp4

3. Школа №_Ф. И. О._Финмодель.xlsx

2. Язык: видеоролики могут быть на русском или английском языке. Если ролик на английском языке, обязательно наличие русскоязычных субтитров.

3. Контент: запрещено использование сторонних видеороликов, музыки без лицензии или изображений, нарушающих авторские права. Весь контент должен быть создан участниками самостоятельно.

4. Загрузка: материалы загружаются в личный кабинет участника на платформе чемпионата в установленные сроки.

*Несоответствие техническим требованиям или отсутствие одного из обязательных материалов ведет к дисквалификации команды на данном этапе.*

Приложение 2
к Положению о Чемпионате
предпринимательских идей
для обучающихся 8–11-х классов

# Критерии рейтинга бизнес-проектов участников Чемпионата предпринимательских идей для обучающихся 8–11-х классов

| Критерий | Описание уровней выполнения | Баллы |
|---|---|---|
| Подтверждение проблемы и целевой аудитории (ЦА) | **Низкий:** Идея основана на предположениях без сбора данных. ЦА не определена или описана слишком широко («все»).<br>**Средний:** Проведены интервью или опросы с 5–10 потенциальными клиентами. Проблема подтверждена, но понимание потребностей поверхностно.<br>**Высокий:** Проведены качественные интервью не менее чем с 15 представителями ЦА. Боли клиентов четко сформулированы, сегментация аудитории проработана, есть подтверждение готовности решать проблему существующими (или альтернативными) способами. | 0–2<br>3–5<br>6–10 |
| Валидация решения (минимальный жизненный продукт/концепт) | **Низкий:** Решение описано только теоретически. Нет прототипа, скетчей или технического задания.<br>**Средний:** Создан базовый прототип (лендинг, вайрфрейм, демоверсия), который демонстрирует ключевую функцию. Проведено тестирование на небольшой группе пользователей.<br>**Высокий:** Прототип функционален и прошел юзабилити-тестирование. Получены конкретные отзывы о ПО/ПИ. Есть данные о том, что пользователи понимают ценность продукта и готовы им пользоваться. | 0–2<br>3–5<br>6–10 |
| Анализ конкурентов и рыночного позиционирования | **Низкий:** Конкуренты не изучены или упомянуты вскользь. Уникальное торговое предложение (УТП) отсутствует или сформулировано размыто.<br>**Средний:** Составлен список прямых и косвенных конкурентов. Выделено 2–3 отличия от них. Позиционирование понятно, но не подкреплено данными.<br>**Высокий:** Проведен детальный анализ не менее 3 конкурентов (СВОТ, матрица характеристик). Четко сформулировано УТП, основанное на реальных преимуществах. Есть понимание барьеров входа и стратегии обхода конкурентных преимуществ. | 0–2<br>3–5<br>6–10 |
| Проверка гипотезы спроса (пресейл / декларации намерений) | **Низкий:** Нет попыток проверить готовность платить. Цена установлена «из головы».<br>**Средний:** Есть предварительные договоренности о покупке или декларация намерений от 3–5 потенциальных клиентов. Цена обоснована примерным расчетом.<br>**Высокий:** Получены реальные предоплаты или подписанные декларации намерений не менее чем от 10 клиентов. Цена валидирована через A/B-тесты или опросы готовности платить. Модель монетизации протестирована в реальных условиях. | 0–2<br>3–5<br>6–10 |

| | | |
|---|---|---|
| Расчет юнит-экономики (прямые затраты) | **Низкий:** Отсутствует расчет себестоимости продукта/услуги. Данные по переменным затратам не указаны.<br>**Средний:** Рассчитана базовая себестоимость. Учтены основные переменные затраты (сырье, хостинг, комиссия платежных систем).<br>**Высокий:** Детальный расчет себестоимости единицы продукции с учетом всех прямых затрат. Проведен анализ чувствительности к изменению ключевых переменных. | 0–2<br>3–5<br>6–10 |
| Маркетинговая стратегия и CAC | **Низкий:** Каналы привлечения не определены. СПК не рассчитан или равен нулю.<br>**Средний:** Выбрано 1–2 основных канала привлечения. СПК оценен приблизительно на основе открытых данных рынка.<br>**Высокий:** Разработана стратегия привлечения с расчетом стоимости лида и СПК для каждого канала. Проведены пилотные рекламные кампании для получения реальных данных по конверсиям и стоимости привлечения. | 0–2<br>3–5<br>6–10 |
| Финансовое моделирование (P&L, cash flow) | **Низкий:** Финансовая модель отсутствует или представлена в виде разрозненных Excel-таблиц без логики. Прогноз на 1 год.<br>**Средний:** Построена структура отчета о прибылях и убытках и денежный отчет на 12 месяцев. Учтены основные статьи доходов и расходов. Прогноз реалистичен.<br>**Высокий:** Полноценная финансовая модель на 3 года с детализацией по месяцам/кварталам. Учтены сценарии (базовый, оптимистичный, пессимистичный). Есть расчет точки безубыточности, ЧПС и ВНД. Модель легко масштабируется при изменении входных параметров. | 0–2<br>3–5<br>6–10 |
| Оценка рисков и план их минимизации | **Низкий:** Риски не идентифицированы или перечислены общими фразами («рыночные риски», «технические риски» без конкретики).<br>**Средний:** Выявлено 3–5 ключевых рисков. Для каждого описана вероятность наступления и базовые меры реагирования.<br>**Высокий:** Проведена глубокая оценка рисков (рынок, регуляторика, команда, технология). Для каждого критического риска разработан план действий (план Б). Есть понимание юридических и комплаенс-аспектов. | 0–2<br>3–5<br>6–10 |

Итоговая шкала оценки:

**0–20 баллов:** невалидированная идея, бизнес-проект требует фундаментальной переработки.

**21–40 баллов:** есть потенциал идеи бизнес-проекта, но требуется более углубленное исследование и уточнение финансовых расчетов.

**41–60 баллов:** бизнес-проект демонстрирует хороший уровень проработки. Необходимо доработать второстепенные детали, сфокусироваться на ключевых метриках, которые напрямую влияют на рентабельность и масштабируемость идеи бизнес-проекта.

**61–80 баллов:** высокая степень готовности бизнес-проекта. Авторы могут переходить к стадии реализации или поиска инвестиций.