Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: (3412) 77-68-24. E-mail: mveu@mveu.ru, www. mveu.ru
ИНН 1831200089. ОГРН 1201800020641

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 01A879D600D9AF499849437C15CA3967FA
Владелец: Новикова Варвара Валентиновна
Действителен: с 03.04.2023 до 03.07.2024

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

по выполнению практических работ

при изучении учебной дисциплины

ОП.10 Основы финансовой грамотности и предпринимательской деятельности

по специальности

42.02.01 Реклама

2023 г.

В процессе практического занятия учащиеся выполняют одну или несколько практических работ (заданий) под руководством преподавателя в соответствии с изучаемым содержанием учебного материала.

Ведущей дидактической целью практических занятий является формирование практических умений, необходимых в последующей учебной деятельности по общепрофессиональным и специальным дисциплинам; практические занятия занимают преимущественное место при изучении общепрофессиональных и специальных дисциплин. Состав и содержание практических занятий направлены на реализацию Государственных требований.

Наряду с формированием умений и навыков в процессе практических занятий обобщаются, систематизируются, углубляются и конкретизируются теоретические знания, вырабатывается способность и готовность использовать теоретические знания на практике, развиваются интеллектуальные умения.

Практические занятия проводятся в форме практической подготовки в виде работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Выполнение обучающимися практических занятий включает как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров.

Практические задания с использованием персональных компьютеров (практические занятия №№ 1, 2, 3, 9, 11) проводятся в лаборатории информационных и коммуникационных технологий.

К практическим работам предъявляется ряд требований, основным из которых является полное, исчерпывающее описание всей проделанной работы, позволяющее судить о полученных результатах, степени выполнения заданий и профессиональной подготовке учащихся.

1.ПРАКТИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

Практическая работа № 1
Тема: Составление личного финансового плана и бюджета, 1 час.

У1. Составлять текущий, перспективный личный (семейный) бюджет, оценивать его баланс; личный финансовый план

Цель:

- Научиться составлять личный финансовый план и вести бюджет

Ход работы

Задание№1. Используя информацию, пользуясь персональным компьютером, составьте личный финансовый план.

Этапы составления финансового плана

С чего начать составление ЛФП? Формирование плана состоит из нескольких последовательных этапов.

Этап 1. Постановка целей

Составление финансового плана всегда нужно начинать с определения целей. То есть того, чего вы хотите достичь. Цели могут долгосрочные и краткосрочные. Не важные, важные и очень важные или глобальные. Помимо этого цели должны быть конкретными и лучше выраженные в денежном эквиваленте. Например, хочу новую машину, квартиру, накопить на отпуск — с одной стороны это цели, но с другой они не несут абсолютно никакой информации. Правильнее бы сформулировать так — хочу:

- новую машину BMW за 30 000$ долларов;
- 3-х комнатную квартиру в центре своего города за 5 миллионов рублей;
- накопить на отпуск 100 000 рублей.

Так мы имеем конкретные цели. И теперь становится более понятно сколько нужно денег для их достижения.

Этап 2. Сроки достижения

Цели поставлены. Теперь нужно определить время, в течении которого вы планируете их достичь. Когда нет точных сроков, цель становится нечто призрачной и далекой. Конкретно по вышеперечисленным примерам, можно сделать так:

купить BMW через 3 года;

квартира через 10 лет;

отпуск — накопить к маю следующего года.

Сроки и цели нужно устанавливать реальные, исходя из ваших финансовых возможностей. Мечта иметь дом за миллион долларов и деньги на счету в несколько миллионов конечно хорошо. Но если вы получаете среднюю зарплату по стране, то ваш план изначально обречен на провал. Также как и цель накопить на квартиру стоимостью 100 тысяч долларов за 2 года при зарплате в 1 тысячу долларов. Будьте реалистами.

Этап 3. Активы и пассивы

Это самый важный пункт. Причем именно на его составление уйдет львиная часть времени. И именно от него на 90% зависит успех по достижению поставленных целей.

Вам нужно определить для себя сколько денег вы можете откладывать ежемесячно. Для начала нужно определить размеры активов и пассивов в вашем бюджете. То есть сколько вы получаете и тратите. Разница и будет составлять сумму, которую можно выделять.

Рекомендуем почитать: Что такое активы и пассивы?

Активы — это то, что приносит вам деньги или ваши доходы.

Пассивы — забирают деньги, то есть ваши расходы.

Составляем таблицу активов и пассивов.

Не обязательно досконально до копейки знать все статьи расходов. Можно первоначально сформировать данные приблизительно «на глазок». Здесь самое главное увидеть общую картину ваших доходов и расходов и в какой пропорции составляет та или иная статья расходов от всей суммы.

Пример.

Активы	Доходы	Пассивы	Расходы
Зарплата	50 000	Кредиты	8 000
Проценты по вкладам	5 000	Коммунальные платежи	5 000
Сдача квартиры	10 000	Питание	15 000
Дивиденды по акциям	5 000	Одежда	15 000
Подработка	10 000	Проезд	3 000
		Бытовые расходы	3 000
		Развлечения и отдых	20 000
		Спорт	2 000
ИТОГО:	80 000		71 000

Из таблицы видно, что чистый остаток каждый месяц составляет 9 000 рублей. Исходя из этого нужно скорректировать свои цели и сроки их достижения.

Логичнее конечно же было было начать именно с этого этапа, а после переходить к формирование сроков. Но я советую делать именно в такой последовательности. Почему? Если вы определили сразу сколько денег у вас остается и срок до достижения плана исходя из этих планов, то на этом бы вы и закончили. Несоответствие желаемых и действительных сроков дает вам стимул искать способы это исправить.

Этап 4. Вкладываем деньги

После определения целей, сроков и суммы, которую вы можете ежемесячно откладывать согласно вашего ЛФП, нужно позаботиться, чтобы деньги не лежали мертвым грузом, а приносили дополнительный доход. В зависимости от ваших целей и срока можно использовать разные финансовые инструменты для получения прибыли. Здесь действует следующее правило: чем длиннее срок достижения ваших целей, тем в более рискованные и доходные инструменты нужно вкладывать деньги.

Несколько примеров.

Деньги к отпуску через 1 год. В назначенному сроку вы должны обладать некой суммой, которой хватит и на путевку и на сопутствующие расходы. И здесь для вас самое главное — стабильность и безопасность. Поэтому наилучших вариант — это банковские вклады с их практически 100% надежностью. Если вы планируете поездку за рубеж, то желательно дополнительно открыть валютный вклад. Так вы обезопасите себя от внезапных резких скачков доллара (евро), когда накопленные в рублях деньги могут резко обесцениться.

Вы копите на обучение ребенку. Деньги нужны будут примерно через 8 лет. Срок достаточно большой, поэтому банковские вклады, с их низкой процентной ставкой не самый лучший вариант. Для вас больше всего подойдут вложения в облигации и акции, у которых потенциальный доход выше в 1,5-2 раза. За 1-2 года до наступления намеченного срока постепенно переводите деньги в более консервативные инструменты, для исключения неприятных ситуаций в виде просадок по акциям. Здесь опять же обращаем свой взор на банковские депозиты и государственные облигации с их наивысшей степенью надежности (ОФЗ).

Ошибки и рекомендации

При составлении личных финансовых планов многие совершают одни и те же ошибки и не учитывают многих факторов. Это в совокупности затрудняет выполнение намеченных целей, а в некоторых случаях делает их невыполнимыми. Лучше сразу на берегу знать все подводные камни и плыть по течению, а не против его. Дополнительно наши советы способны существенно ускорить ваш процесс, в некоторых случаях даже в разы.

Практическая работа № 2
Тема: Составление депозитного договора и управление рисками по депозиту, 1 час.

У2. Составлять депозитный договор. Анализировать финансовые риски при заключении депозитного договора

Цель:
- Научиться составлять депозитный договор и научиться управлять рисками по депозиту.

Ход работы

Задание№1. Используя персональный компьютер, а также информационный материал, рассмотренный на лекционных занятиях, составьте депозитный договор.

Задание№2. При помощи методики SWOT – анализ продемонстрируйте управление рисками по депозиту.

Практическая работа № 3
Тема: Составление кредитного договора и управление рисками при заключении кредитного договора, 1 час.

У3. Составлять кредитный договор — анализировать финансовые риски при заключении кредитного договора. Рассчитывать общую стоимость покупки при приобретении ее в кредит

Цель:
- Научиться составлять кредитный договор и научиться управлять рисками при заключении кредитного договора

Ход работы

Задание№1. Используя персональный компьютер, информационный материал, рассмотренный на лекционных занятиях, составьте кредитный договор.

Задание№2. При помощи методики SWOT – анализ продемонстрируйте управление рисками при заключении кредитного договора.

Практическая работа № 4
Тема: Составление договора о банковском обслуживании, 1 час.

У4. Составлять договор о банковском обслуживании с помощью банковской карты — формировать навыки безопасного поведения владельца банковской карты

Цель:
- Научиться составлять договор о банковском обслуживании

Ход работы

Задание№1. Используя информационный материал, рассмотренный на лекционных занятиях, составьте договор о банковском обслуживании.

Практическая работа № 5
Тема: Расчет страхового взноса, 1 час.

У5. Рассчитывать страховой взнос в зависимости от размера страховой суммы, тарифа, срока страхования и других факторов.

Цель:
- Научиться рассчитывать страховые взносы

Ход работы

Задание№1. Решите задачу.

Заработная плата работника составляет 50 000 рублей в месяц.

С января по сентябрь 2018 года работнику была начислена заработная плата в размере 450 000 рублей.

По состоянию на 30 сентября 2018 г. сумма уплаченных за 2018 год взносов составляет (за восемь предыдущих месяцев):

- в ПФР – 104 000 руб.,
- в ФСС РФ – 11 600 руб.,
- в ФФОМС РФ – 20 400 руб.

Произвести расчет страховых взносов за сентябрь 2018 года.

Практическая работа № 6
Тема: Кейс «Куда вложить деньги?», 1 час.

У6. Рассчитывать доходность финансовых инструментов с учетом инфляции.
Цель:
- Научиться принимать решения, используя данные по инфляции и доходности вложений в разные виды инвестиций в России

Ход работы

Симпатичный молодой человек и эффектная, стильно одетая блондинка сидели за столиком в ресторане и оживлённо беседовали.Тема их разговора была абсолютно нересторанной. Если бы кто-топрислушался к этому разговору, он бы очень удивился: Вадим и Полина спорили, куда лучше вложить деньги.Вадим работает в дилерском автосалоне. Он с детства увлекаетсяавтомобилями, отлично в них разбирается. Все его друзья так илииначе связаны с машинами. Например, Вася занимаетсягрузоперевозками, у него есть своя маленькая фирма. Когда-то Вася поочень выгодной цене купил три грузовика, а теперь решилприобрести ещё один и пригласил Вадима поучаствовать в бизнесе. Златые горы не обещает, но рисует заманчивые перспективы —30 %годового дохода.Полина работает в банке. Её внешность обманчива: белокурая головка очень хорошо разбирается не только в модной одежде, нои в финансовых инструментах. Полина получила прекрасноеобразование, дослужилась до заместителя отделения банка исталазадумываться об инвестициях части дохода в

фондовыйрынок.Доход, о котором говорили молодые люди, является ихобщимдоходом. Они поженились недавно. С жильём проблем нет, детей они пока не планируют. На повестку дня встал вопрос инвестиций. Вложения в депозит они всерьёз не рассматривают. Обапонимают, что с учётом инфляции это не лучший вариант длядолгосрочных вложений.Вадим хочет найти понятный и надёжный источник дохода. Участие в покупке грузовика кажется ему именно таким вложенная.Со слов своего друга Васи он знает, что каждая машина приносит60000рублей в месяц чистого дохода (при этом налоги, зарплата водителей, техобслуживание уже учтены). На покупку грузови-ка требуется 800 000рублей. Половину этой суммы Вася предложилвнести Вадиму. Деньги понадобятся через четыре месяца,но ответ Васе нужно дать завтра. Поэтому Вадим взял салфеткуи набросал наней:100 000—Полина + Вадим, накопления за4 месяца, 75 000 —в долг у родителей Полины,75 000 —в долг у родителей Вадима,100 000 —в долг у друзей,50000 —в долг у коллег наработе, Итого: 400 000 рублей.Полина взяла ручку и перечеркнула все позиции, в которых было слово «долг». Она считает, что инвестировать на заёмные средства ни в коем случае нельзя. Кроме того, если все деньги вложить в один грузовик (точнее, в его половину на условиях Василия), то все вложения окажутся в одном месте. И тогда они пропадут все сразу, если вдруг бизнес не пойдёт или с машиной что-нибудь случится. Долг отдавать будет не с чего. Родители, может быть, ещё простят. Авот друзей точно можно потерять.Вадиму не хотелось соглашаться с этими доводами. К тому же ондоверяет Васе как самому себе. Они дружат много лет, не ваз выручали друг друга деньгами. Никакого риска в Васином бизнесе Вадим не видит. А погоню за разными «акциями-облигациями» считает виртуальными играми и безответственным риском.Для Полины сфера фондовых операций не является такой абстрактнойи пугающей. Онавидит несомненные преимущества в регулярныхнебольших инвестициях по сравнению с вбухиванием денег в старый грузовик. Поэтому правильным она считает вложения в индексный ПИФ акций. Да, он не даёт стабильного высокого дохода, но, как показывает почти 20-летняя история российского фондового рынка, индекс с лихвой перекрывает инфляцию. И самое главное, в этом случае средства инвестируются в акции

сразу несколькихпервоклассных компаний. Такими словами, как «диверсификацияпортфеля», она решила Вадима не пугать.Он и так сразу начал возражать против её предложения.Вадим считал, что грузовик —это реальный актив. Грузовик можно продать в случае необходимости и рассчитаться по долгам.А фондовый рынок подвержен сильным колебаниям. Если он упадёт, как это было в 2008-м, то едва ли кто-то сможет вернутьсвои деньги.Вадим не верил, что Полина сможет избежать рисков при вложении денег в ПИФ, ведь она ничего не смыслит ни в бизнесе «Газпрома», ни в акциях Сбербанка или каких-нибудь других компаний. Ему не хотелось обижать Полину, но он твёрдо был уверен,что вкладывать деньги нужно только туда, в чём ты хоть понимаешь.Ресторан уже закрывался, и Вадим с Полиной стали собираться домой. Вопрособ инвестициях остался открытым. Что завтра говоритьВасе, так и не решили.

Вопросы к кейсу:

Какие аргументы Вадима и Полины показались вам наиболее убедительными?

Приведите дополнительные аргументы в пользу предложения Вадима вложить деньги в бизнес друга и против идеи Полины инвестировать в акции.

Приведите дополнительные аргументы в поддержку Полины и сделайте критические замечания по предложению Вадима.

Чья точка зрения вам кажется более разумной?

Какие альтернативы для инвестиций можно предложить Полине и Вадиму?

Какую стратегию инвестирования вы бы им посоветовали?

Практическая работа № 7
Тема: Оптимизация личного бюджета, 1 час.

У7. Оптимизировать личный бюджет в части применения налоговых льгот с целью уменьшения налоговых выплат физических лиц.

Цель:

- Научиться оптимизировать личный бюджет

Ход работы

Задание 1. Используя методику, рассмотренную на лекционных занятиях, оптимизируйте личный бюджет.

Практическая работа № 8
Тема: Кейс «Заманчивое предложение», 1 час.

У8. Использовать методы по предотвращению мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц.

Цель:

- Научиться использовать методы по предотвращению мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц.

Ход работы

Задание 1. Решите кейс.

Борис собирался на встречу однокурсников, которая должна быть, как всегда, в последнюю субботу сентября. Он ценил студенческую дружбу и не пропускал ни одной вечеринки. А ведь прошло уже пять лет, как они закончили университет. Артём остался на кафедре, защитился, теперь преподает. Герман открыл свой бизнес. Борис же стал госслужащим. Он не торопился с женитьбой, жил с родителями и потихоньку откладывал деньги на машину. При зарплате 20 000в месяц за пять лет Борис скопил всего 90 000рублей. Этого было явно мало. Цены ускакали вверх и перспектива продолжать собирать средства по крохам не радовала. Даже перед ребятами было неловко. Каждая встреча неизменно начиналась с вопроса: «Ну что, машину купил?»И тут ему в руки попалась книга Стива Джобса, одного из мировых гуру в бизнесе. А в ней вот такое высказывание: «Если я дам вам 20 кирпичей и вы оставите их лежать, то у вас будет 20 кирпичей, лежащих на земле. Но вы можете положить их один на другой и начать строить стену».Мысль была совершенно понятна: деньги должны работать. И Борис начал искать пути, как построить стену из тех кирпичей, которые у него есть.Он пошёл на презентацию одной солидной инвестиционной компании, занимающейся венчурными инвестициями. Презентация проходила в огромном офисе в бизнес-центре А-класса. Сотрудники были все как на подбор: в дорогих костюмах, с

улыбающимися довольными лицами. Рекламные буклеты было приятно держать в руках. Одно их оформление уже внушало уважение к фирме. На презентации рассказали, что компания тщательно отбирает перспективные инвестиционные проекты в области высоких технологий и делает выгодные точечные инвестиции.Благодаря такой стратегии доходность вложений составляет не менее 15% в месяц. И так как компания очень быстро набирает обороты, ей катастрофически не хватает оборотных средств. Именно поэтому сейчас компания привлекает частных инвесторов, готовых вложить не менее 50 000 рублей. Ради привлечения как можно большего числа вкладчиков компания готова платить такой высокий процент —15% в месяц. Более того, если в течение ближайших трёх месяцев клиентпривлечёт других людей, желающих инвестировать в эту компанию, то в качестве бонуса он получит 10%от их вложений.«А что, —подумал Борис, —может быть, это и есть идеальное решение. Вот он, один кирпичик, потом другой, потом ещё один. Так и машину куплю, и от родителей наконец съеду. А там, может быть, и женюсь. Пора, уже не мальчик...»После презентации его подвёз на новенькой «пятерке» BMWтот, кто его туда и зазвал. Человека этого Борис не знал, но готов был поверить в могущество компании, которая позволила тому купить такую прекрасную машину. Пусть он получит свои 10% за то, что приведёт «друга». И Борис сможет потом кого-нибудь убедить своим примером. Пока ехали, хозяин BMWрассказал свою историю. Год назад он точно так же пришёл на презентацию. Поверил людям из компании, заложил свою квартиру и принёс им один миллион ру-блей. Теперь его жизнькруто изменилась. Он уже не мелкий клерк в банке, которого пилит каждый день жена, потому что денег не хватает. Он может себе позволить всё, что хочет. На праздники собирается с женой в Венецию. А недавно подписал договор на строительство загородного дома.Борис решил устроить семейный совет и убедить родителей последовать примеру успешного клиента инвестиционной компании. Но перед этим зашел к Герману посоветоваться. Всё же бизнесмен. Пусть подскажет, сколько надо вложить.Герман быстро охладил пыл своего приятеля. Надо же понимать, что доходность 15% в месяц —это ненормально много. Очень смахивает на пирамиду. Герман, имевший своё рекламное агентство, не мог даже надеяться на такой доход. Он ни разу не слышал ни от кого из своих знакомых предпринимателей, чтобы бизнес приносил такую прибыль. Но ещё больше Германа насторожил тот факт, что за привлечение новых вкладчиков компания обещает баснословный бонус —10%. Чем же должна заниматься компания, чтобы давать такие условия инвестирования?Борис попытался рассказать, в чём суть бизнеса. Как он понял, компания находит перспективные интернет-проекты, «упаковывает» их под требования зарубежных инвесторов и затем продаёт крупным инвестиционным фондам. В среднем каждый проект длится 3—4 месяца. Другими словами, они находят в зародышевом состоянии компании типа Facebook, Googleили Skype, снабжают их нужной отчётностью и красивыми презентационными материалами и продают втридорога крупным инвесторам.У Германа сразу возник вопрос: если у компании всё так хорошо, почему же просто не взять кредит в банке? Ведь это существенно дешевле, чем привлекать вкладчиков под бешеные проценты?Борис считал, что это дело компании, как и чьи деньги привлекать. От частных инвесторов, наверное, это быстрее. И вообще, как компания распоряжается финансами —это не важно. Главное, чтобы люди получали свои проценты и ни о чём не думали. Так сказал его новый приятель на BMW.И тут Германа осенило: «Так это же подставной человек! Он работает на компанию. Ты же не проверишь его документы на машину или счёт в банке! Это был хорошо сыгранный спектакль.

Интересно, скольких наивных «случайно» подвёз на своём BMWэтот мнимый инвестор?»Борису, конечно, было бы обидно оказаться в роли человека, которого так легко заманить в сети махинаторов. Но он до конца не поверил Герману. Уж очень убедительно всё было и на презентации, и в разговоре с этим человеком на BMW.Да и Борис уже так прекрасно подсчитал свои будущие доходы. В конце концов, рисковать он будет своими деньгами и недвижимостью. Значит, сам должен принять решение.Эх, жаль, что нельзя посоветоваться со Стивом Джобсом!

Вопросы к кейсу:
Какие аргументы Германа и Бориса, приведённые в кейсе, кажутся вам наиболее убедительными?
Каких аргументов не хватило Борису, чтобы убедить Германа, а заодно и себя в целесообразности участия в бизнесе инвестиционной компании?
Должен ли был Герман более решительно остановить своего друга от необдуманного поступка?
Как доказать, что эта инвестиционная компания —обман?

Практическая работа № 9
Тема: Деловая игра «Выбор предпринимательской идеи», 1 час.

У9.Формировать практикоориентированную бизнес-идею.
Цель:
- Выбрать наиболее перспективную, эффективную и актуальную бизнес-идею для написания бизнес-плана.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

Ход работы

Задание№1

Порядок выполнения задания (алгоритм): используя персональный компьютер и сеть Интернет, посмотрите предложенный видеоролик «Как выбрать бизнес-идею за 30 минут». Составьте алгоритм выбора бизнес-идеи, следуя рекомендациям, предложенным в видеоролике.

Задание№2

Порядок выполнения задания (алгоритм): В тетради для практических работ, следуя рекомендациям из задания №1, сформируйте список Ваших бизнес-идей (не менее 10).

Задание№3

Порядок выполнения задания (алгоритм):

1. Объединитесь в микрогруппы по 2-3 человека.
2. Обсудите бизнес-идеи каждого из членов группы.
3. Выберите одну из наиболее перспективных бизнес-идей, которую будете разрабатывать при написании бизнес-плана.

Задание№4

Порядок выполнения задания (алгоритм):

1. Изучите предложенный информационный материал «Критерии хорошей бизнес-идеи».
2. Отвечает ли выбранная Вами бизнес-идея критериям реалистичности бизнес-идей?
3. Аргументируйте (письменно) почему Вы выбрали именно эту бизнес-идею.

Критерии хорошей бизнес-идеи

Не всякая на первый взгляд хорошая или даже “гениальная” бизнес-идея может быть реализована. Как проверить имеет ли право на существование то, что Вами выбрано, или это только воздушный замок? При рассмотрении бизнес- планов банками или EAS, если Вы подаёте ходатайство о стартовой помощи, главным критерием оценки бизнес-идеи будет реалистичность, возможность реализации вашей бизнес- идеи, воплощения её в жизнь. Но что это значит - реалистичность? из чего она складывается? Отметим 5 параметров:

1.Новизна – например, новый дизайн, дополнительные качества. Иногда новым можем быть забытое старое, например, экологически чистые продукты питания.

2.Миссия – почему эту продукцию выгодно купить потребителю. В бизнес-идее должны быть показана особенность Вашей продукции, вашего предприятия. Например, не может быть бизнес - идеей просто открытие ресторана. В бизнес-идее вы должны написать, почему люди придут именно в Ваш ресторан, чем он отличается от других кафе и ресторанов. Или в бизнес-идее о создании автомастерской Вы указываете, что в данной мастерской выполняется тюнинг автомобиля, или затемнение стекол автомобиля, или даются специальные бонусы, скидки постоянным клиентам.

3.Наличие потребителей с необходимыми знаниями. Есть ли у потребителей знания, чтобы приобрести этот товар, если этот товар или услуга - новые?

4.Готовность рынка для реализации идеи. Вам нужен этот бизнес для получения прибыли, но покупателю – нужна ли Ваша продукция, товары или услуги? Купят ли они этот товар, даже если этот товар им необходим? Возможно, товар необходим, но у потребителей нет денег на него, цена высокая.

5.Возможность реализовать идею. Иногда идея технически идёт впереди общества. Например, идея создания вертолета принадлежит Леонардо да Винчи. Ещё пример: была идея построить санаторий в Ида-Вирумаа. Но когда местные жители узнали, что это санаторий для наркоманов, то они резко стали протестовать.

В 60е годы был фантастический фильм о космосе, в котором у людей были мобильные телефоны, настольные сенсорные экраны. Всё это появилось только недавно. Если у Вас есть бизнес-идея, которая соответствует этим пяти принципам, то это – хорошая идея.

Практическая работа № 10

Тема: «Написание бизнес-плана: определение продукта или описание услуги и его названия; определение практического использования продукта (услуги); формирование образа продукта (услуги); последовательность бизнес-процессов от бизнес-идеи до её реализации; формирование уникального конкурентного преимущества и его визуализация», 1 час.

У10. Разрабатывать бизнес-планы.
Цель:
- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

Ход работы

Задание№1
Опишите свой продукт/услугу используя рекомендованную методику или методику, изученную самостоятельно.
Методика 5W Марка Шеррингтона – наиболее популярный инструмент для определения целевой аудитории и психологических характеристик, присущих потенциальным покупателям.
В ее основе заложены пять простых вопросительных слов: what, who, why, when, where, каждое из которых позволяет выбрать сегмент рынка и выявить целевую аудиторию компании или конкретного продукта.
Итак, ответ на первый вопрос **“what?”** позволит определить тип товара по конкретным свойствам (рафинированный сахар, продающийся на развес, в пластиковых банках или картонных коробках и т.п.);
Второй вопрос **“who?”** имеет целью выявить тип потребителя по присущим ему различным характеристикам, например, таким как: пол, возраст, социальный статус (женщины, подростки, студенты и пр.);
“Why?” позволяет узнать, почему потребители приобретают той или иной товар, чем они руководствуются при выборе (цена, необходимость, оригинальность товара и пр.);
Получив ответ на **“when?”**, можно узнать, когда совершается покупка (утро, вечер, сезон, праздники и пр.);
“Where?” – место реализации товара (супермаркет, ларек, элитный магазин и пр.).
Полученные в ходе применения методики данные целесообразно обобщить для того, чтобы понять, что представляет собой наша продукция, кем является ее потребитель, когда и где совершается покупка.

Задание№2
Составьте план открытия Вашей компании используя диаграмму Ганта.

Задание№3
Разработайте уникальное торговое предложение своего продукта. Разработайте товарный знак своего продукта.

Практическая работа № 11

Тема «Написание бизнес-плана: описание целевой группы потребителей; формирование образа клиента; расчет и оценка величины целевой группы», 1 час.

У10. Разрабатывать бизнес-планы.
Цель:
- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

Ход работы

Задание№1
Используя персональный компьютер и сеть Интернет, определите целевой рынок Вашего бизнес-проекта:
- определите целевой рынок
- определите образ вашего клиента.
* При выполнении данного задания необходима ссылка на источники информации.

Задание№2
Определите размер целевого рынка с применением изученных методик*
* При выполнении данного задания необходима ссылка на источники информации.

Практическая работа № 12
Тема «Написание бизнес-плана: разработка рабочего процесса реализации бизнес-идеи – бизнес-процессов и технологических процессов; планирование соответствующих действий для каждого этапа процесса; разработка антикризисной программы», 1 час.

У10. Разрабатывать бизнес-планы.
Цель:
- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

Ход работы

Задание№1
Разработайте технологический процесс производства Вашего продукта с использованием изученных методик.
Задание№2
Разработайте антикризисную программу:
- определите риски, которые могут возникнуть при реализации Вашей бизнес-идеи
- сформулируйте стратегию развития бизнеса
- разработайте негативный и позитивный варианты развития бизнеса

Практическая работа № 13

Тема «Написание бизнес-плана: определение основных компонентов маркетингового воздействия; разработка плана маркетинга; определение функциональных обязанностей членов команды и процессов, отданных на аутсорсинг», 1 час.

У10. Разрабатывать бизнес-планы.

Цель:

- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

Формируемые:

Ход работы

Задание№1

Разработайте план маркетинга, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения, обосновывает применение моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций). Определите каналы сбыта Вашего продукта.

Задание№2

С помощью диаграммы Ганта или иных инструментов разработайте графики маркетингового воздействия.

Задание№3

В программе маркетинга разработайте бюджет маркетингового плана.

Задание№4

Разработайте конкретный пример маркетингового воздействия и/или маркетинговых операций.

Задание№5

Определите функциональные обязанности членов команды и функции/операции/процессы, отданные на аутсорсинг.

Практическая работа № 14

Тема «Написание бизнес-плана: определение области устойчивости собственной компании; разработка аспектов экологической, социальной, экономической устойчивости бизнеса; определение реалистичности плана устойчивого развития бизнеса; описание примеров и действий по формированию устойчивости бизнеса», 1 час.

У10. Разрабатывать бизнес-планы.

Цель:

- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

Ход работы

Задание№1

Порядок выполнения задания (алгоритм):

- сформулируйте кратко-, средне- и долгосрочные цели Вашей компании
- разработайте план устойчивого развития
- разработайте аспекты экологической, социальной, экономической устойчивости Вашего бизнеса.

Задание№2

Проведите анализ реалистичности плана устойчивого развития Вашего бизнеса, используя предложенную методику.

Анализ внешней среды организации можно условно поделить на два направления: исследование «ближнего» окружения и «дальнего».

«Ближние» факторы	«Дальние» факторы
Воздействие на фирму прямого характера. Факторы способствуют эффективной работе или усложняют ей жизнь.	Косвенное влияние на фирму, то есть через факторы «ближнего» окружения.
• Потребители. • Поставщики. • Конкурентная среда. • Государство. • Местные властные структуры. • Профсоюзные и объединения в сфере торговли.	• Экономика. • Законодательство. • Политические тенденции. • Жизнь общества в социальной и культурной сферах.

Задание №3

Проведите прогноз спроса на Ваш продукт на 24 месяца с использованием одного из предложенных методов.

Практическая работа № 15
Тема «Изучение технологии формирования финансового плана в бизнес-планировании; определение источников и способов финансирования стартового этапа проекта», 1 час.

У10. Разрабатывать бизнес-планы.

Цель:

- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

Ход работы

Задание№1

Составьте алгоритм формирования финансового раздела бизнес-плана.

Задание№2

Порядок выполнения задания (алгоритм):

1. ***Обоснуйте выбор режима налогообложения и произведите расчеты всех налогов и выплат во внебюджетные фонды.***
2. ***Определите бюджет инвестицией на реализацию Вашего бизнес-проекта.***
3. ***Определите и обоснуйте текущие и будущие источников финансирования проекта (кредиты, займы, субсидии, гранты, краудфандинг и пр.).***

<u>Приложение:</u>

Бюджет инвестицией можно представить в следующем виде:

Необходимость в финансовых ресурсах	**тыс.руб.**	**Источники финансирования**	**тыс. руб.**
1. Покупка офиса		1. собственные средства	
2. строительство или ремонт офиса		2. средства партнеров	
3.покупка производственных помещений		3. целевое финансирование (субсидия)	
4. строительство или ремонт производственных помещений		4. увеличение собственного капитала	
5. покупка оборудования		5. банковский кредит	
6. покупка сырья, материалов		6.	
7. увеличение оборотного материала		7.	
8. сертификация		8.	
9. лицензирование		9.	
10. страхование проекта		10	
11.		11.	
СУММА		**СУММА**	

(Сумма необходимых финансовых инвестиций = сумме источников финансирования)

Практическая работа № 16
Тема «Написание бизнес-плана: расчеты издержек на реализацию бизнес-идеи; расчеты стоимости продукции и обоснование ценообразования; расчет точки безубыточности предприятия; расчет убытков и прибыли», 1 час.

У10. Разрабатывать бизнес-планы.

Цель:

- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

Ход работы

Задание№1

Рассчитайте и обоснуйте затраты (постоянные и переменные издержки) при реализации проекта.

Переменные издержки

наименование	единица измерения	цена единицы, руб.	расход на единицу продукта	стоимость на изделие, руб.
Материалы: 1				
Комплектующие 2				
Сдельная заработная плата 3				
Начисления на ФОТ (38,5%) 4				
Другие прямые издержки 5				
ИТОГО переменные издержки = 1+2+3+4+5				

Постоянные издержки в месяц

Наименование	руб.
Повременная заработная плата	
Страховые взносы в зависимости от системы налогообложения	
Технологические материалы (вода, сжатый воздух, энергоносители, газ, электроэнергия, смазочные материалы, коммунальные услуги и т.п.)	
Командировочные расходы	
Ремонт и техническое обслуживание	
Арендные платежи	
Канцелярские товары	
Связь (телефон)	
Страхование (1% от объема реализации)	
Услуги сторонних организаций (охрана, ремонт, аудит и др.)	
Расходы на рекламу (2% от объема реализации)	
Гарантийное и сервисное обслуживание	
Налоги, сборы, платежи	
Прочие издержки	
Суммарные постоянные издержки	

Задание№2

Порядок выполнения задания (алгоритм): Рассчитайте себестоимость Вашего продукта.

СЕБЕС
ТОИМОСТЬ *

РУБ.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Суммарные переменные издержки 1												
Суммарные переменные издержки 2												
Процентные платежи по кредитам, взятым на оборотные средства, из расчета: учетной ставки ЦБ РФ, увеличенной на 3 пункта (по ссудам, полученным в руб.)												
Амортизационные отчисления												
Суммарные калькуляционные издержки 3												

ИТОГО СЕБЕСТОИМОСТЬ (1+2+3)												

* Месячная себестоимость в зависимости от объемов производства:
суммарные переменные издержки = издержки на единицу продукции * объем производства продукта в данном месяце (взят из раздела 8 - план производства и сбыта).

Задание№3

Порядок выполнения задания (алгоритм):

- ***Осуществите прогноз объема продаж Вашего продукта на срок 24 месяца.***
- ***Рассчитайте точку безубыточности.***

Задание№4

Порядок выполнения задания (алгоритм):

- ***Рассчитайте прогноз отчета о прибылях и убытках на 2 года.***
- ***Сформируйте отчет о движении денежных средств на 24 месяца.***

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

РУБ.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Валовой объем продаж *												
- НДС, акцизы, таможенные тарифы												
= **Чистый объем продаж**												
- Суммарные переменные издержки **												
= Валовая прибыль												
- Суммарные постоянные издержки												
- Суммарные калькуляционные издержки ***												
+ Внереализационные доходы												
- Внереализационные расходы												
- Налоги и сборы, уплачиваемые за счет финансовых результатов												
= Прибыль до выплаты налога												
- Налог на прибыль												
= Чистая прибыль												

* Валовой объем продаж = выручка – переменные затраты на единицу продукции * объем реализации
(из раздела 8 – план производства и сбыта)
** суммарные переменные издержки = переменные издержки на единицу * объем реализации (сбыта) (раздел 8).
*** Внереализационные доходы – продажа другой продукции

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (Cash Flow Statement, **кэш-фло)**
(фактические поступления и выплаты за период)

месяцы

ТЫС. РУБ.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Собственный капитал												
+ Кредит (субсидия)												
+ Поступления от других источников												
- Выплаты в погашении кредитов (если есть)												
- Выплаты % по кредитам (если есть)												
= Чистый денежный поток от финансовой деятельности 1												
Поступления от реализации активов												
- Затраты на приобретение активов												
- Другие издержки подготовительного периода												
= Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности 2												
Выручка от продаж (раздел 6)												
- Текущие затраты, в т.ч.												
Сырье, материалы, комплектующие												
Зар/плата + страховые взносы												
Технологические материалы												
Ремонт и тех. обслуживание												
Транспортные расходы												
Арендные платежи												
Канцелярские товары												
Связь (телефон, факс)												
Страхование												
Услуги сторонних организаций												
Рекламные расходы												
Гарантийное и сервисное обслуживание												

Налоги, платежи, сборы												
Прочие издержки												
+ Поступления от других видов деятельности												
- Выплаты на другие виды деятельности												
= Чистый денежный поток от оперативной деятельности 3												
Баланс наличности на начало периода 4	**0**											
Баланс наличности на конец периода 1+2+3+4												

Баланс наличности на начало периода = баланс наличности на конец предыдущего периода
Баланс наличности на конец периода = чистый денежный поток от оперативной, финансовой и инвестиционной деятельности + баланс наличности на начало периода.
Примечание: ***если баланс наличности на конец периода больше 0 – проект безубыточный.***
Желательно делать расчет Отчета о движении денежных средств за 1-й год деятельности по месяцам, за 2-й год – поквартально.

Практическая работа № 17
Тема «Презентация бизнес плана», 2 часа.

У10. Разрабатывать бизнес-планы.
Цель:
- Сформировать умение написания бизнес-планов.
- Сформировать понимание значимости предпринимательской деятельности.

Ход работы

Презентация компании должна включать наиболее важные аспекты всех практических работ.

Готовится презентация в PowerPoint. Оформление слайдов должно соответствовать сложившимся правилам оформления деловых презентаций (разумное количество шрифтов и размера шрифта, продуктивное использование пространства слайда и др.). Слайды презентации должны быть читаемы, комфортны для зрительного восприятия.

Само представление должно занимать не более 6 минут. Соблюдение временного регламента является существенным, так как презентация будет остановлена, если участники выйдут за предложенные временные рамки.

Презентация компании, помимо электронной презентации PowerPoint, может включать в себя любые другие подходящие элементы.

Задание№1

Порядок выполнения задания (алгоритм):

- ***Выполните критический анализ выбранной бизнес-идеи с применением предложенной или иной методики.***
- ***Проанализируйте все ли разделы бизнес-плана Вами выполнены.***

Результаты аудита представьте в презентации Microsoft PowerPoint.

2.ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

По всем вопросам, связанным с изучением дисциплины, консультироваться с преподавателем.

3. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ

Оценка за выполнение практической работы выставляется в форме «зачтено-незачтено» и учитывается как показатель текущей успеваемости студента.

Оценка **зачтено** выставляется, если ответ логически и лексически грамотно изложен, содержателен и аргументирован, подкреплен знанием литературы и источников по теме задания, умением отвечать на дополнительно заданные вопросы; незначительное нарушение логики изложения материала, периодическое использование разговорной лексики, допущение не более трех ошибок в содержании задания, а также не более трех неточностей при аргументации своей позиции, неполные или неточные ответы на дополнительно заданные вопросы.

Оценка **незачтено** выставляется, если в ответе допущено существенное нарушение логики изложения материала, систематическое использование разговорной лексики, допущение более трех ошибок в содержании задания, а также более трех неточностей при аргументировании своей позиции, неправильные ответы на дополнительно заданные вопросы; существенное нарушение логики изложения материала, полное незнание литературы и источников по теме вопроса.