

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Бутакова Оксана Стефановна
Должность: директор
Дата подписания: 15.03.2025 13:16:14
Уникальный программный ключ:
92ebe478f3654efe030354ec9c160360cb17a169

Министерство образования и науки Республики Саха (Якутия)
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Республики Саха (Якутия) «Ленский технологический техникум»

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ
ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ**

**Дисциплина: ОП.04 Правовое обеспечение профессиональной деятельности
Специальность: 44.02.01 Дошкольное образование**

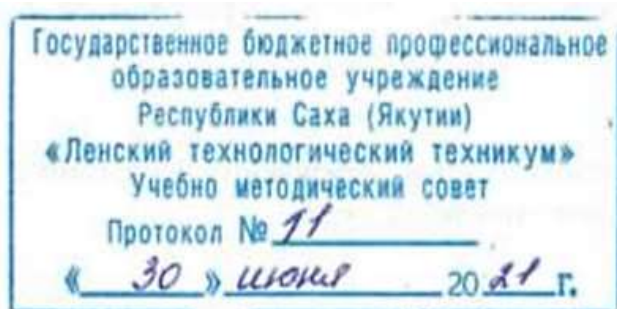
г. Ленск, 2021

Методические рекомендации по выполнению практических работ разработаны в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 44.02.01 Дошкольное образование к содержанию и уровню подготовки выпускника в соответствии учебным планом и рабочей программой дисциплины ОП.08 Основы финансовой грамотности и предпринимательства, утвержденных ГБПОУ РС (Я) «Ленский технологический техникум».

РЕКОМЕНДОВАНО

Учебно-методическим советом

ГБПОУ РС (Я) «Ленский технологический техникум»



РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

на заседании ПЦК «Общепрофессиональных дисциплин»

Протокол № 10

от «29» июня 2021 г.

Председатель ПЦК: Проф. Гарбутина ИА

Автор: Андреева И.В., преподаватель ГБПОУ РС(Я) «Ленский технологический техникум», первая квалификационная категория

Оглавление

Пояснительная записка.....	4
Практическая работа № 1	10
Практическая работа № 2	11
Практическая работа № 3	12
Практическая работа № 4	14
Практическая работа № 5	14
Практическая работа № 6	17
Практическая работа № 7	19
Практическая работа № 8	19
Практическая работа № 9	21
Практическая работа №10	29
Практическая работа №11	30
Практическая работа № 12	31
Практическая работа №13	31
Практическая работа № 14	32
Практическая работа № 15	36
Практическая работа № 16	69
Практическая работа № 17	70
Практическая работа №18	71
Практическая работа № 19	72
Практическая работа №20	73
Практическая работа № 21	73
Практическая работа № 22	74
Практическая работа № 23	75
Практическая работа № 24	76
Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы	85
Приложение 1	87
Приложение 2	91

Пояснительная записка

Методические указания к выполнению практических работ, обучающихся по дисциплине **ОП.08 Основы финансовой грамотности и предпринимательства** предназначены для обучающихся по специальности 44.02.01 Дошкольное образование.

Цель методических указаний: оказание помощи обучающимся в выполнении практических работ по дисциплине **ОП.08 Основы финансовой грамотности и предпринимательства** в учреждениях среднего профессионального образования.

В связи с введением в образовательный процесс нового Федерального государственного образовательного стандарта, который ориентирован на выработку у студентов общих и профессиональных компетенций – набора знаний, умений, навыков и личностных качеств, которые позволят выпускнику стать конкурентоспособным на рынке труда, все более актуальной становится задача организации практической работы студентов.

Практические занятия являются важной формой образовательного процесса и направлены на экспериментальное подтверждение теоретических положений и формирование учебных и профессиональных практических умений, они составляют важную часть теоретической и профессиональной практической подготовки.

Цели практических занятий:

-помочь студентам систематизировать, закрепить и углубить знания теоретического характера;

-научить студентов приемам решения практических задач, способствовать овладению навыками и умениями выполнения расчетов, графических и других видов заданий;

-научить их пользоваться справочной литературой и таблицами;

-формировать умение учиться самостоятельно, т. е. овладевать методами, способами и приемами самообучения, саморазвития и самоконтроля.

Настоящие методические указания содержат работы, которые позволят обучающимся самостоятельно овладеть фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по дисциплине, опытом творческой и исследовательской деятельности и направлены на формирование следующих умений и знаний:

Уметь:

- находить информацию финансового характера, своевременно анализировать и адаптировать её к собственным потребностям;

- решать практические финансовые задачи;

- определять стратегические цели в области управления личными финансами;

- ставить стратегические задачи для достижения личных финансовых целей;

- подбирать альтернативные пути достижения поставленных целей и решения задач;
- выступать в различных финансово-экономических ролях (покупателя безналичным и наличным способом, заёмщика и кредитора, вкладчика, участника фондового рынка, налогоплательщика, потребителя страховых услуг и др.);
- осуществлять расчет финансовых средств для предпринимательской деятельности;
- рассчитать показатели обоснования проектов.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

знать:

- основные понятия и инструменты взаимодействия с участниками финансовых отношений;
- основные принципы принятия оптимальных финансовых решений в процессе своей жизнедеятельности;
- принципы функционирования финансовой системы современного государства;
- понимание личной ответственности за решения, принимаемые в процессе взаимодействия с финансовыми институтами;
- базовые понятия финансовой сферы (банк, депозит, кредит, портфель инвестиций, страхование, страховой случай, фондовый рынок, ценные бумаги, налоги, налоговый вычет, пенсия, пенсионные накопления, бизнес, финансовый риск, финансовое мошенничество);
- правила поведения в определённых финансовых институтах (банк, фондовый рынок, пенсионный фонд, налоговая служба, страховая компания и др.);
- понимание прав и обязанностей в сфере финансов и возможностей их практического воплощения, а также наличия риска в осуществлении операций с различными финансовыми инструментами;
- сущность предпринимательства;
- условия и современные формы предпринимательской деятельности;
- виды предпринимательства;
- процесс организации собственного дела;
- культуру предпринимательства;
- виды рисков, пути и методы снижения риска

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен владеть **общими и профессиональными компетенциями:**

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы решения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.

ОК 9. Осуществлять профессиональную деятельность в условиях обновления ее целей, содержания, смены технологий.

ОК 11. Строить профессиональную деятельность с соблюдением регулирующих ее правовых норм.

ПК 1.1. Планировать мероприятия, направленные на укрепление здоровья ребенка и его физическое развитие.

ПК 1.2. Проводить режимные моменты в соответствии с возрастом.

ПК 1.3. Проводить мероприятия по физическому воспитанию в процессе выполнения двигательного режима.

ПК 2.1. Планировать различные виды деятельности и общения детей в течение дня.

ПК 2.2. Организовывать различные игры с детьми раннего и дошкольного возраста.

ПК 2.3. Организовывать посильный труд и самообслуживание.

ПК 2.4. Организовывать общение детей.

ПК 2.5. Организовывать продуктивную деятельность дошкольников (рисование, лепка, аппликация, конструирование).

ПК 2.6. Организовывать и проводить праздники и развлечения для детей раннего и дошкольного возраста.

ПК 3.1. Определять цели и задачи, планировать занятия с детьми дошкольного возраста. ПК 3.2. Проводить занятия с детьми дошкольного возраста.

ПК 3.5. Вести документацию, обеспечивающую организацию занятий.

ДОК 4 Использовать методы планирования и организации работы подразделения, учитывать особенности предпринимательства.

Оценки за выполнение являются показателями текущей успеваемости студентов по дисциплине ПОО.03 Основы финансовой грамотности и предпринимательства.

Отметка «5» ставится, если:

- работа выполнена полностью;
- в логических рассуждениях и обосновании решения нет пробелов и ошибок;
- в решении нет математических ошибок (возможна одна неточность, описка, не являющаяся следствием незнания или непонимания учебного материала).

Отметка «4» ставится, если:

- работа выполнена полностью, но обоснования шагов решения недостаточны (если умение обосновывать рассуждения не являлось специальным объектом проверки);
- допущена одна существенная ошибка или два-три несущественных ошибки.

Отметка «3» ставится, если:

- допущены более одной существенной ошибки или более двух-трех несущественных ошибок, но учащийся владеет обязательными умениями по проверяемой теме;
- при этом правильно выполнено не менее половины работы.

Отметка «2» ставится, если:

- допущены существенные ошибки, показавшие, что учащийся не владеет обязательными умениями по данной теме в полной мере.

К категории *существенных ошибок* следует отнести ошибки, связанные с незнанием, непониманием учащимися основных положений теории и с неправильным применением методов, способов, приемов решения практических заданий, предусмотренных программой.

К категории *несущественных ошибок* следует отнести погрешности, связанные с небрежным выполнением записей, рисунков, графиков, чертежей, а также погрешности и недочеты, которые не приводят к искажению смысла задания и его выполнения.

При наличии существенной ошибки задание считается невыполненным.

Практические работы представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Перечень видов практических работ

Номер и наименование темы	Наименование (содержание) Практической работы	Кол-во час	Коды формируемых компетенций	Форма контроля
Тема 1.1. Личный бюджет: учет доходов и расходов.	Практическая работа № 1. Составление финансового плана.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
	Практическая работа № 2 Анализ МРОТ и потребительской корзины.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
Тема 1.2. Долги и кредиты: возможности и риски	Практическая работа № 3. Исследование возможностей кредитных карт, сравнительный анализ процентных ставок по кредиту.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль

Тема 1.3. Личные сбережения: как сохранить и приумножить	Практическая работа № 4. Выбор стратегии инвестирования.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
Тема 1.4. Налоги и налогообложение физических лиц	Практическая работа № 5. Составление интеллект-карты по теме: «Налоги, уплачиваемые физическими лицами в Российской Федерации. Налоговые льготы.»	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
	Практическая работа № 6. Решение ситуационных задач по исчислению основных налогов, уплачиваемых гражданами.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
Тема 1.5. Страхование физических лиц	Практическая работа № 7. Изучение условий предоставления полиса страхования жизни и здоровья, условий возникновения права выхода на пенсию по старости лет.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
Тема 1.6. Личная финансовая безопасность	Практическая работа № 8. Решение ситуационных задач, связанных с личной финансовой безопасностью.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
	Практическая работа № 9. Решение контрольной работы по первому разделу	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
Тема 2.1. Общая характеристика предпринимательства.	Практическая работа № 10. Проведение исследовательской работы крупных компаний.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
Тема 2. 2. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности	Практическая работа № 11. Круглый стол на тему: «Сравнительная оценка личностных качеств предпринимателей прошлого и	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль

	современных российских предпринимателей»			
Тема 2.3. Предпринимательская среда. Малое предпринимательство.	Практическая работа № 12. Семинарское занятие «Малое предпринимательство»	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
Тема 2.4. Организация создания собственного дела.	Практическая работа № 13. Расчет финансовых средств для предпринимательской деятельности.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
	Практическая работа № 14. Расчет окупаемости магазина, созданного на основе франчайзинга.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
	Практическая работа № 15. Этапы разработки бизнес-плана	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
Тема 2.5. Осуществление предпринимательской деятельности.	Практическая работа № 16. Расчет прибыльности и ликвидности предприятия.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
	Практическая работа № 17. Особенности предпринимательства в области внедрения инновационных проектов.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
	Практическая работа № 18. Планирование и организация работы подразделений.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
Тема 2.6. Культура предпринимательства.	Практическая работа № 19. Групповой проект по теоретическому материалу темы «Культура предпринимательства»	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
Тема 2.7. Конкуренция и конкурентоспособность предпринимателя	Практическая работа № 20. Круглый стол на тему «Конкуренция»	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль

ьской деятельности.	Практическая работа № 21. Анализ конкурентной среды.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
Тема 2.8. Оценка предпринимательских рисков.	Практическая работа № 22. Составление интеллект-карты по теме «Сущность и классификация предпринимательских рисков. Методы оценки предпринимательского риска»	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
Тема 2.9. Прекращение предпринимательской деятельности.	Практическая работа № 23. Прекращение предпринимательской деятельности индивидуального предпринимателя и юридического лица.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Текущий контроль
	Практическая работа № 24. Решение заданий дифференцированного зачета.	2	ОК 2-ОК 5, ОК-9, ОК -11, ПК1.1-ПК1.3, ПК 2.1-ПК 2.6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.5, ДОК.4	Промежуточный контроль

Практическая работа № 1

Наименование: «Составление финансового плана»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, линейка, карандаш.

Задания:

Задание № 1.

Составьте финансовый план (личный или семьи) с учетом предварительного сбора информации обо всех источниках доходов. Систематизируйте свои расходы согласно предложенным группам расходов: питание, проезд, услуги связи, одежда, обучение, здоровье, подарки, прочие. Сформируйте баланс доходов и расходов на 1 месяц.

Для оформления задания используйте образец таблицы 1.5 из теории темы 1.1.

Задание № 2

Чем отличаются мечты от финансовых целей?

Определите три финансовые цели на ближайшие 5-7 лет. Оформите ответ, как представлено в примере.

Пример:

Формирование личных финансовых целей

Цель	Стоимость достижения, руб.	Сроки достижения финансовой цели	Примечание
Покупка автомобиля	700 000	2021 г.	300 000 руб. уже есть
Покупка жилья	2 000 000	2024 г.	Нужен кредит
Снижение финансовых рисков (наличие резерва)	300 000	2025 г.	Снижение рисков необходимо при достижении любых целей
Финансовая независимость: получение инвестиционного дохода 30 000 руб. ежемесячно	5 000 000	2040 г.	Необходимо 5 000 000 руб., приносящих доход в размере не менее 7 % годовых

Практическая работа № 2

Наименование: «Анализ МРОТ и потребительской корзины»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, линейка, карандаш, ПК, доступ в интернет.

Задания:

Задание № 1.

Проанализируйте данные о минимальном размере оплаты труда (МРОТ) в Российской Федерации на текущий финансовый год (сравните с предыдущими периодами) и определите его значение в формировании личных доходов. Имеются ли различия в размере МРОТ в разных регионах России.

Задание № 2.

Что представляет собой потребительская корзина? Из каких компонентов она складывается? Существует ли взаимосвязь между минимальным размером оплаты труда и размером потребительской корзины?

Практическая работа № 3

Наименование: «Исследование возможностей кредитных карт, сравнительный анализ процентных ставок по кредиту»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, компьютер, доступ к сети интернет.

Задания:

Задание № 1.

Исследуйте возможности кредитных карт на данный момент. Карты каких банков предлагают наибольшую процентную ставку на остаток средств по карте? По каким кредитным картам возможен выгодный кэшбэк? Какие банки предлагают по своим кредитным картам наиболее выгодные бонусные программы? Оформите задание в виде таблицы.

Наименование банка	Процентная ставка на остаток средств на карте	Кэшбэк	Бонусная программа

Задание № 2.

При помощи кредитного калькулятора (имеются на всех сайтах коммерческих банков в разделе «Кредиты») сравните процентные ставки по потребительскому кредиту в сумме 200 тыс. руб. на срок 2 года в трех разных банках. Задание оформите в виде таблицы.

Наименование банка	Процентная ставка

--	--

Задание № 3

Пройдите тест заемщика на сайте «Финансовая культура» Банка России по ссылке <https://fincult.info/calc/borrower/#payment> , запишите полученные результаты.

Задание № 4

Изучить презентацию «Кредит есть, а денег нет. Что делать, если нечем платить долги» (приложение1), ответить на вопросы:

1. Какие варианты можно использовать во время личного финансового кризиса для погашения кредита?
2. Какое наказание может быть в случае невыплаты кредита?
3. Какие документы необходимы для пересмотра условий кредита?

Задание № 5

Решите ребусы и запишите ответы.



--	--	--	--	--	--



--	--	--	--	--	--



Задание № 6

Изучите презентацию «Типичные ошибки заемщика» (приложение 2) и запишите 6 правил для заемщика, чтобы избежать проблем.

Практическая работа № 4

Наименование: «Выбор стратегии инвестирования»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, линейка, карандаш, доступ к сети интернет.

Задания:

1. Осуществите личный выбор стратегии сбережения в зависимости от склонности к риску: стратегия «минимизации рисков», стратегия «максимизации доходов от использования средств» и стратегия «сочетания надежных и рискованных форм сбережений». Обоснуйте свой выбор.

2. Одним из самых распространенных способов сбережений выступают депозиты коммерческих банков. Изучите текущие предложения коммерческих банков и определите наиболее эффективное вложение денежных средств в размере 100 тыс. руб. на 1 год.

3. Проанализируйте динамику изменения курса доллара за последние 2 года. Определите факторы, влияющие на изменение курса. Оцените доходность вложений в доллар США в текущих условиях (на среднесрочную перспективу).

5. Как начинающий индивидуальный инвестор определите основные виды рисков, с которыми можете столкнуться, осуществляя инвестиции, выявите возможности минимизации этих рисков.

Практическая работа № 5

Наименование: Составление интеллект-карты по теме: «Налоги, уплачиваемые физическими лицами в Российской Федерации. Налоговые льготы.»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, учебник, листы формата А4, цветные карандаши.

Методические рекомендации:

Правила создания интеллект-карт

1. Для создания карт используются только цветные карандаши, маркеры и т. д.
2. Основная идея, проблема или слово располагается в центре.
3. Для изображения центральной идеи можно использовать рисунки, картинки.

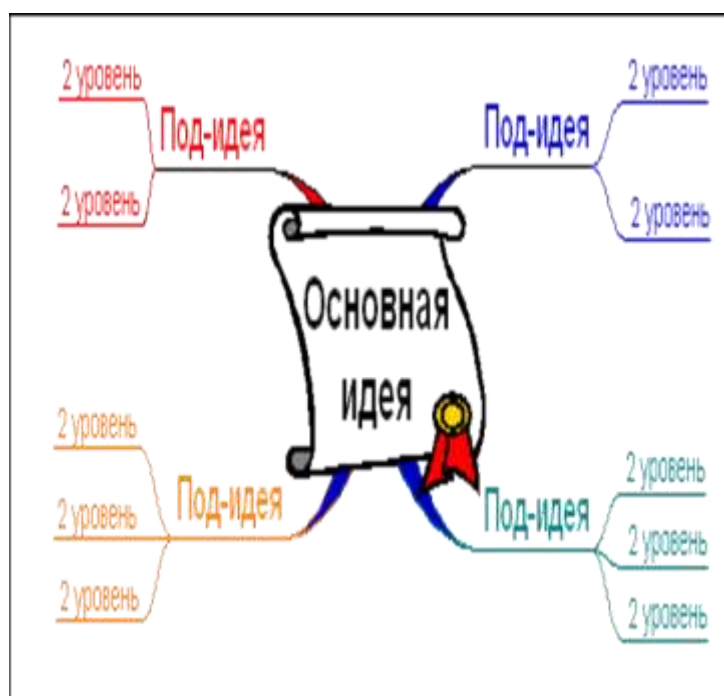
Каждая главная ветвь имеет свой цвет.

4. Главные ветви соединяются с центральной идеей, а ветви второго, третьего и т.д. порядка соединяются с главными ветвями

5. Ветви должны быть изогнутыми, а не прямыми (как ветви дерева).

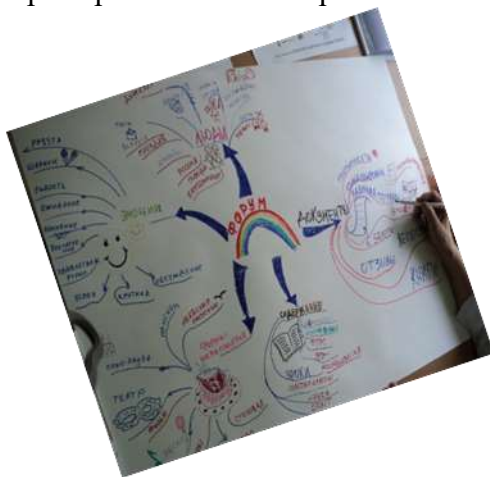
6. Над каждой линией – ветвью пишется только одно ключевое слово.

7. Разросшиеся ветви можно заключать в контуры, чтобы они не смешивались с соседними ветвями.





Примеры интеллект-карт



Задание:

Используя информацию из учебника, разработайте интеллект-карту на тему «Налоги, уплачиваемые физическими лицами в Российской Федерации. Налоговые льготы.» на листе формата А4.

Практическая работа № 6

Наименование: «Решение ситуационных задач по исчислению основных налогов, уплачиваемых гражданами»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, линейка, калькулятор, доступ к сети интернет.

Задания:

Методические рекомендации:

НДФЛ на территории РФ регламентируется НКРФ ч. 2 гл. 23.

Налог - прямой, федеральный. НДФЛ определяется по формуле:

$$\Sigma \text{ НДФЛ} = (\text{Доходы физ. лиц за налог. период} - (\text{Доходы, не подлежащие налогообложению} + \text{Налоговые вычеты})) * \% \text{ Ставку}$$

% ставка НДФЛ= 9,13,30,35 %

Налоговые вычеты НДФЛ:

- стандартные (ст. 218 НКРФ);
- социальные (ст. 219 НКРФ);
- имущественные (ст. 220 НКРФ);
- профессиональные (ст. 221 НКРФ).

Задание №1:

Рассчитать сумму удержанного НДФЛ за каждый месяц года. Расчет оформить в таблице № 1.

Исходные данные (**к каждому показателю прибавить свой порядковый номер, умноженный на 1000**):

Доход Иванова И.И. за год составил:

Январь- 32500 руб.

Февраль- 33100 руб.

Март- 39000 руб. + материальная помощь: 500 руб. (пожар)

апрель-30 000 руб.

май- 17 000 руб.

июнь- 17 350 руб.

июль- 39 600 руб.

август- 32 000 руб.+ 1500 (оплата больничного листа)

сентябрь- 32 100 руб.

октябрь- 30 000 руб.

ноябрь- 2 600 руб.

декабрь- 30 000 руб.

Имеет на иждивении 2 детей, одному через 5 месяцев исполнится 18 лет.

Таблица № 1.

Месяц	з/п	СГД (совокупный годовой доход)	Стандартные вычеты на детей	НБ (налоговая база)	% НДФЛ	Сумма НДФЛ
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
ИТОГ	X	X	X		X	

Задание № 2:

Определить сумму вычетов по налогу на доходы физических лиц гражданину, инвалиду 2 группы, имеющему ребенка, если его доход, а январе - феврале составил 60 100 руб., в т.ч. январь 30 000 руб, февраль 30 100 руб.

Задание № 3:

Определить сумму стандартных вычетов гражданину- участнику войны в Афганистане, если он имеет ребенка до 18 лет и доход 18 000 руб. в месяц.

Задание № 4:

Определить сумму НДФЛ за 20xx год Иванову И. И., если его доход по основному месту работы за год 2 000 000 руб., детей нет, и он купил квартиру за 1500 000 руб.

Практическая работа № 7

Наименование: «Изучение условий предоставления полиса страхования жизни и здоровья, условий возникновения права выхода на пенсию по старости лет.»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, доступ к сети интернет.

Задания:

1. Определите вид страхования жизни, посредством которого реализуется сберегательная функция страхования.

2. За счет каких источников может быть сформирован фонд само-страхования физического лица? Обоснуйте необходимость создания (отсутствия) данного фонда.

3. Изменения в современном мире вносят свои коррективы в линейку страховых продуктов страховых компаний. Изучите условия предоставления полиса страхования жизни и здоровья «Коронавирус. НЕТ» с сайта страховой компании «АльфаСтрахование» (<https://www.alfastrah.ru/coronavirus/>). Каковы преимущества такого вида страхования? Оцените масштабы данного вида страхования в современных условиях и определите необходимость приобретения полиса для себя.

4. Определите условия возникновения права на страховую пенсию по старости (сайт Пенсионного фонда России (<http://www.pfrf.ru/>), раздел «Будущим пенсионерам»). Возможно ли выйти на пенсию ранее указанных сроков и в каких случаях? Что представляет собой персональный учет пенсионных прав граждан и с какой целью он ведется? Пользуясь материалами подраздела «Студентам и школьникам» (о пенсии), определите, как можно увеличить будущую пенсию.

5. При помощи сайта любой страховой компании выявите основные виды страховых продуктов для физических лиц в рамках добровольного страхования. Выберите из страховых продуктов те, которые представляются наиболее актуальными для вас в настоящее время (если такие имеются). Обоснуйте свой выбор.

6. Пройдите по ссылке и выполните расчет своей возможной пенсии <https://pfrf-kabinet.ru/kalkulyator-pensii> . Запишите выбранные вами условия и получившийся результат.

Практическая работа № 8

Наименование: «Решение ситуационных задач, связанных с личной финансовой безопасностью».

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков, обсуждение темы «Финансовые пирамиды», закрепление знаний, формирование умения отстаивать свою точку зрения, повышение коммуникативной компетенции участников.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, тетрадь, ручка.

Задания:

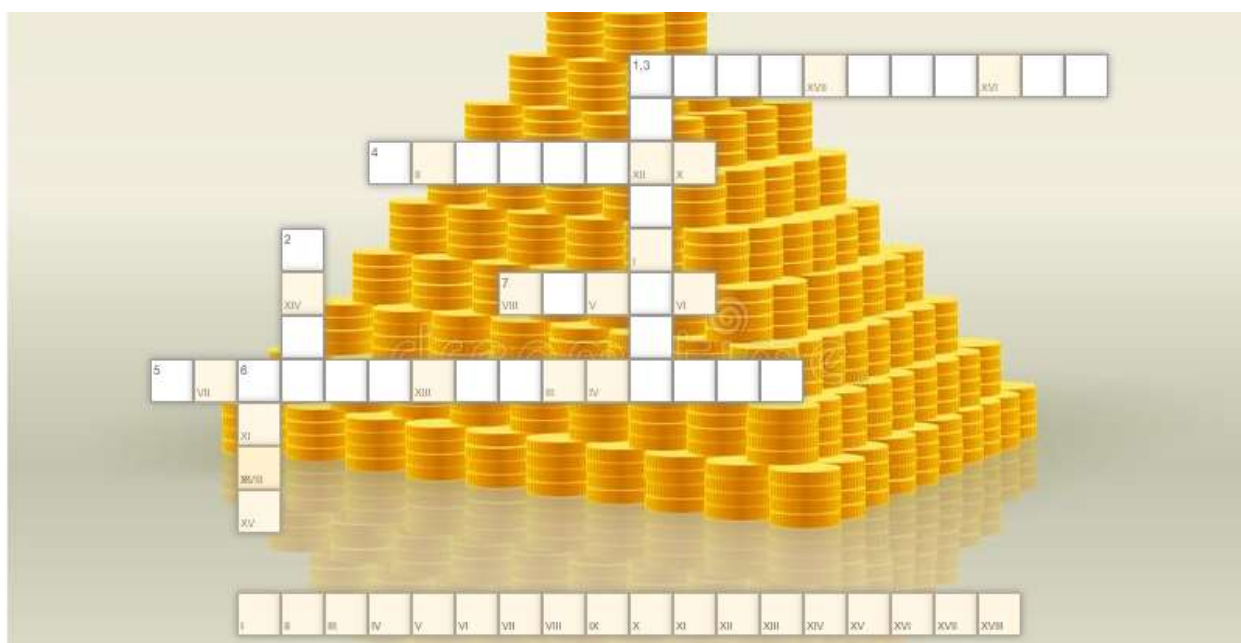
Задание № 1.

Пройдите по ссылке. На данном поле представлены четыре основных вида такого мошенничества. Найдите их и дайте пояснения. Запишите ответы в тетрадь.

<https://learningapps.org/watch?v=p2nk2cata22>

Задание № 2.

Пройдите по ссылке и решите кроссворд. <https://learningapps.org/watch?v=pqwex9r9522>



Запишите ответы в тетрадь. Какие ключевые слова у вас получились.

Задание № 3.

Обсудите совместно с преподавателем ситуации мошеннических действий с финансами о которых вам известно. Разработайте алгоритмы правильного поведения при представленных ситуациях.

Примеры для обсуждения:

- Кража данных карты при расчете.
- Двойная транзакция
- Кража денег с карт, оснащенных технологиями бесконтактной оплаты
- Изготовление дубликата сим-карты

- Социальная инженерия

Практическая работа № 9

Наименование: Решение контрольной работы по первому разделу.

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: распечатанные задания практической работы, конспект лекций, доступ в интернет, компьютер, методические рекомендации

Задание.

Решите тест.

1. Выберите не существующую функцию денег:
 - a. Мера стоимости
 - b. Средство обращения
 - c. Средство дарения
 - d. Средство платежа
 - e. Средство сбережения и накопления
 - f. Мировые деньги
2. В современном мире используют
 - a. Действительные деньги
 - b. Знаки стоимости
3. При чьем правлении в России появились первые бумажные деньги?
 - a. Петр I
 - b. Николай II
 - c. Екатерина II
4. Какой из векселей называют «тратта»?
 - a. Переводной
 - b. Простой
5. Выберите из предложенного перечня все, что относится к потребительским активам:
 - a. Телефон
 - b. Квартира
 - c. Машина
 - d. Ценные бумаги

- e. Алименты
- 6. Верно ли, что банковский кредит является активом?
 - a. Да
 - b. Нет
- 7. Трапезит — это
 - a. Человек, который пробует различные блюда
 - b. Человек, принимающий пищу
 - c. Человек, владеющий меняльным делом
- 8. В какой стране появились первые общественные банки, называемые жиробанками?
 - a. Италия
 - b. Англия
 - c. Франция
- 9. Определите форму кредита, предоставляемого банками и другими кредитно-финансовыми институтами юридическим лицам, населению, государству, иностранным клиентам в виде денежных ссуд.
 - a. Банковская
 - b. Коммерческая
 - c. Государственная
 - d. Международная
 - e. Гражданская
- 10. Выберите форму кредита, исторически являющейся первой:
 - a. Банковская
 - b. Коммерческая
 - c. Государственная
 - d. Международная
 - e. Гражданская
- 11. Овердрафт – кредитный продукт, используемый в
 - a. Кредитных картах
 - b. Дебетовых картах
- 12. Возраст заемщика может быть от
 - a. 16 лет
 - b. 18 лет
 - c. 20 лет
 - d. 21 год

13. Кредитный кооператив является
- Коммерческой организацией
 - Некоммерческой организацией
14. Максимально допустимая кредитная нагрузка
- 20%
 - 40%
 - 50%
 - 70%
15. Физическое лицо может пройти процедуру реализации банкротства, если его задолженность перед кредиторами составляет минимум
- 1 500 000 рублей
 - 1 000 000 рублей
 - 500 000 рублей
16. Функция сбережений, заключающаяся в создании реальных условий существования индивида в период сокращения величины текущего дохода, называется
- Инвестиционная
 - Воспроизводственная
 - Кредитная
17. Наиболее ликвидные сбережения
- Наличные сбережения
 - Сбережения на текущих срочных счетах
 - Сбережения на срочны банковских счетах
 - Вложения в акции
18. Выберите направления инвестирования, имеющие низкие риск и потенциал доходности
- Иностранная валюта
 - Недвижимость
 - Банковский депозит
 - ПИФ
 - Государственные облигации
 - Корпоративные облигации
 - Акции
 - Драгоценные металлы

19. Выберите направление инвестирования, имеющее высокие риск и потенциал доходности

- a. Иностранная валюта
- b. Недвижимость
- c. Банковский депозит
- d. ПИФ
- e. Государственные облигации
- f. Корпоративные облигации
- g. Акции
- h. Драгоценные металлы

20. Выберите направление инвестирования, имеющее высокую ликвидность

- a. Иностранная валюта
- b. Недвижимость
- c. Банковский депозит
- d. ПИФ
- e. Государственные облигации
- f. Корпоративные облигации
- g. Акции
- h. Драгоценные металлы

21. Способ снижения рисков инвестирования, при котором вложение денежных средств осуществляется в различные виды активов называется

- a. Страхование
- b. Диверсификация
- c. Хеджирование

22. По какому вкладу банк предложит больший процент?

- a. До востребования
- b. Срочный

23. Какая сумма вклада гарантированно застрахована государством?

- a. До 700 000 руб
- b. Не более 1 400 000 руб
- c. Не более 1 000 000 руб

24. Безусловное письменное обязательство должника уплатить обозначенную на нем сумму в указанный срок называется

- a. Облигация

- b. Вексель
25. Владельца «неконтролирующего» пакета акций называют
- Единственным
 - Мажоритарным
 - Миноритарным
 - Розничным
26. У владельца каких акций есть право голоса?
- Обыкновенных
 - Привилегированных
27. Владельцу каких акций возвратят средства при ликвидации компании в последнюю очередь?
- Обыкновенных
 - Привилегированных
28. У владельца каких акций есть фиксированный размер дивидендов?
- Обыкновенных
 - Привилегированных
29. Функция налогов, с помощью которой осуществляется формирование государственного денежного фонда называется
- Стимулирующая
 - Фискальная
 - Регулирующая
 - Распределительная
30. Выберите основные признаки налога
- Императивность
 - Оперативность
 - Индивидуальная безвозмездность
 - Законность
 - Уплата в целях финансового обеспечения деятельности государства
 - Абстрактность
 - Относительная регулярность
 - Нерегулярность
 - Возмездность платежей
31. Соотнесите элемент налогообложения и его характеристику

1 Субъект налога	a. Стоимостная, физическая или иная
------------------	-------------------------------------

	характеристика объекта налогообложения (3)
2 Объект налогообложения	b. Лицо, на которое в соответствии с законом возложена обязанность уплачивать налоги (1)
3 Налоговая база	c. Предмет, подлежащий налогообложению (2)
4 Налоговая ставка	d. Предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков определенные законодательством преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками. (6)
5 Налоговый период	e. Конкретная дата, в течение которой налогоплательщик обязан фактически внести налог в бюджет соответствующего уровня. (7)
6 Льготы по налогу	f. Величина налоговых начислений на единицу налоговой базы. (4)
7 Срок уплаты налога	g. Календарный год или иной период применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется подлежащая уплате сумма налога (5)

32. Способ уплаты, предполагающий использование реестра, который устанавливает типичный перечень объектов, классифицируемых по внешним признакам называется

- a. Кадастровый
- b. Взимание налога у источника дохода
- c. Взимание налога по декларации
- d. Административный

33. Главный законодательный акт в области налогообложения в Российской Федерации

- a. УК РФ
- b. НК РФ
- c. Конституция РФ
- d. КоАП РФ

34. Выберите налоги, которые относятся к федеральным

- a. Налог на добавленную стоимость
- b. Налог на доходы физических лиц
- c. Налог на имущество организаций
- d. Транспортный налог
- e. Земельный налог
- f. Налог на имущество физических лиц

35. Выберите налоги, которые относятся к местным

- a. Налог на добавленную стоимость
- b. Налог на доходы физических лиц

- c. Налог на имущество организаций
 - d. Транспортный налог
 - e. Земельный налог
 - f. Налог на имущество физических лиц
36. Выберите налоги, которые являются косвенными
- a. Налог на добавленную стоимость
 - b. Налог на доходы физических лиц
 - c. Налог на имущество организаций
 - d. Транспортный налог
 - e. Земельный налог
 - f. Налог на имущество физических лиц
 - g. Акцизы
37. Основная ставка налога на доходы физических лиц
- a. 35 %
 - b. 13 %
 - c. 30 %
 - d. 15 %
 - e. 9 %
38. Размер стандартного налогового вычета на второго и третьего ребенка
- a. 1400
 - b. 3000
 - c. 2800
 - d. 4400
 - e. 6000
39. Верно ли, что, если физическое лицо продало квартиру, которой оно владеет менее трех лет, оно должно подать декларацию –3 НДФЛ в налоговую инспекцию?
- a. Да
 - b. Нет
40. Иванов И.И. приобрел квартиру за 2 600 000 рублей, чему равна сумма возврата НДФЛ?
- a. 300 000
 - b. 150 000
 - c. 260 000

41. Имущественный вычет при покупке недвижимости можно использовать, пока не будет превышен максимальный размер суммы.

- a. Верно
- b. Неверно

42. Можно получить налоговый вычет за оплату обучения и медицинских услуг

- a. Верно
- b. Неверно

43. В зависимости от возможного экономического результата проявления риски делятся на

- a. Чистые и спекулятивные
- b. Индивидуальные и универсальные
- c. Аномальные, катастрофические и крупные

44. Количество основных этапов управлением рисками?

- a. 7
- b. 5
- c. 4
- d. 6

45. Что из нижеперечисленного относится только к добровольному страхованию?

a. медицинское страхование
b. Социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством

- c. Пенсионное страхование
- d. Страхование недвижимости
- e. Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств
- f. Личное страхование пассажиров от несчастных случаев

46. Кража данных с банковской карты путем установления на банкомат специального считывающего устройства с накладной клавиатурой и (или) миниатюрной камеры для записи ПИН-кода называется

- a. Траппинг
- b. Скимминг
- c. Фишинг
- d. Вишинг

47. Технология обмана пользователей интернета, при котором мошенник получает доступ к конфиденциальной информации или к компьютеру пользователя называется

- a. Кликфорд
- b. Кликджекинг
- c. Хайп

48. Стоит ли вкладывать свои денежные средства, если у финансовой компании отсутствует лицензия?

- a. Да
- b. Нет

49. При нарушении прав потребителя финансовых услуг можно обратиться с жалобой к (в)

- a. Соседу
- b. Роспотребнадзор
- c. Банк России
- d. Федеральную антимонопольную службу
- e. Участковому
- f. Отдел социальной защиты

50. Срок рассмотрения жалобы о нарушенных правах

- a. 30 дней
- b. 10 дней
- c. 60 дней
- d. 15 дней

51. Пин-код от банковской карты лучше записать на самой карте, так надежнее.

- a. Верно
- b. Неверно

52. Перед подписанием договора его нужно не только прочитать, но и получить полную информацию о финансовой услуге: сумме и сроках всех платежей, штрафах за невыполнение обязательств, возможные риски и другие параметры сделки.

- a. Верно
- b. Неверно

Практическая работа №10

Наименование: «Проведение исследовательской работы крупных компаний.»

Продолжительность: 2 часа.

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: распечатанные задания практической работы, конспект лекций, доступ в интернет, компьютер, методические рекомендации

Задание 1

Отыщите конкретные примеры сложных предпринимательских организаций, используя сеть Интернет и бизнес-журналы. Работая парами, дайте краткую характеристику каждой организационно-экономической форме. Выделите достоинства и недостатки.

Задание 2

Из приведенного ниже списка выберите любую компанию. Проведите исследовательскую работу по этой компании, используя интернет-ресурсы. Выясните, каковы масштабы бизнеса выбранной компании. Составьте краткое описание полученных результатов на настоящий момент. Сделайте прогноз развития выбранной вами компании на ближайшие 5 лет.

Список компаний: *Coca-Cola, IBM, Adidas, Microsoft*, свой вариант.

Практическая работа №11

Наименование: Круглый стол на тему: «Сравнительная оценка личностных качеств предпринимателей прошлого и современных российских предпринимателей»

Продолжительность: 2 часа.

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: распечатанные задания практической работы, конспект лекций, доступ в интернет, компьютер, методические рекомендации

Задание

В рамках круглого стола проведите сравнительную оценку личностных качеств предпринимателей прошлого (XVII—XIX вв.) и современных российских предпринимателей.

Цель задания: выявить основные черты предпринимателей разных эпох, их сходство и различие. Отразить роль частных предпринимателей в развитии российской экономики.

Вопросы для дискуссии.

1. Приведите примеры выдающихся предпринимателей прошлого.
2. Чем были знамениты известные купцы и предприниматели XV—XVII вв.: Г. А. Никитников, Н. А. Светешников, Д. Г. Панкратьев, В. Г. Шорин, Я. С. Патокин, Строгановы, Михайло Гурьев, Василий и Григорий Шустовы; боярин Морозов?
3. Расскажите о предпринимателях Петровской эпохи: Демидовых, Журавлевых, Турчанинове и др.

4. Расскажите о предпринимателях XIX — начала XX в.: Рябушинских, Морозовых, Прохоровых, Абрикосовых, Третьякове, Путилове, Сытине, Гучкове, Нобелях, Поляковых, Боткиных, Малышевых и пр.

5. Составьте обобщающий «портрет» предпринимателя прошлого.

6. Расскажите о современных предпринимателях России: Р. Абрамовиче, В. Потанине, М. Фридмане, О. Дерипаске, Ш. Чигиринском, Р. Тарико, В. Вексельберге и др.

7. Составьте обобщающий портрет современного российского предпринимателя.

8. Проведите сравнительную характеристику предпринимателей прошлого и настоящего времени.

Практическая работа № 12

Наименование: Семинарское занятие «Малое предпринимательство»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: расширение знаний студентов по предпринимательской деятельности; формирование умения постановки и решения интеллектуальных задач и проблем; совершенствование способностей по аргументации студентами своей точки зрения, а также по доказательству и опровержению других суждений;

демонстрация студентами достигнутого уровня теоретической подготовки; формирование навыков самостоятельной работы с литературой.

Материально-техническое обеспечение: распечатанные задания практической работы, конспект лекций, доступ в интернет, компьютер, методические рекомендации

Задание

1. Просмотрите ролик: Надо ли помогать хорошим?

https://www.youtube.com/watch?v=rTBYOCT_NZA

Запишите в тетради свое отношение к полученной информации.

2. Просмотрите ролик: «Бизнес с нуля»

<https://www.youtube.com/watch?v=IFiA8M4UUCU&t=226s>

Запишите в тетради, какая из историй вас больше впечатлила? Хотели бы вы попробовать себя в роли предпринимателя? Чем бы стали заниматься?

Практическая работа №13

Наименование: «Расчет финансовых средств для предпринимательской деятельности».

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: расширение знаний студентов по предпринимательской деятельности; формирование умения постановки и решения интеллектуальных задач и проблем; совершенствование способностей по аргументации студентами своей точки зрения, а также по

доказательству и опровержению других суждений; демонстрация студентами достигнутого уровня теоретической подготовки.

Материально-техническое обеспечение: распечатанные задания практической работы, конспект лекций, калькулятор, методические рекомендации

Задание

Задание 1

Напишите идею создания бизнеса. Генерировать идеи — это просто, если думать об удовлетворении потребности людей.

Сделайте предварительную оценку вашей идеи по следующей схеме:

- почему эта деятельность мне подходит или не подходит? (оценка своих личных возможностей);
- почему этот бизнес будет успешным или неуспешным? (оценка влияния факторов внешней среды);
- почему ваша продукция (услуги) могут привлечь ваших потребителей?
- кто конкретно является вашим потребителем?
- где вы будете искать ваших поставщиков?
- как ваши потребители узнают о вашей продукции (услугах)?

Задание 2

Предприниматель собирается создать малое предприятие по изготовлению оконных рам, которые он планирует продавать по 5 долл. за штуку (все цифры условные). Предприниматель предполагает в первый год продать 20 000 рам. Для простоты расчета будем считать, что у предприятия следующие статьи расходов:

Прямые расходы:

- 1) материалы для рам (2,5 долл. за штуку);
- 2) арендная плата — 15 000 долл. в год.

Определите предел безубыточности предприятия (точку с нулевой прибылью) двумя способами: графическим и арифметическим.

Практическая работа № 14

Наименование: «Расчет окупаемости магазина, созданного на основе франчайзинга.»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, калькулятор, карандаш, линейка.

Задания:

Задание № 1.

Условие:

Создание магазина на основе франчайзинга компании

ООО «Уран», которая с апреля 2005 г. является эксклюзивным держателем мастер-франшизы престижного бренда HOUSE и занимается открытием фирменных франчайзинговых магазинов HOUSE на территории РФ.

Владельцем бренда HOUSE является фирма ARTMAN, открывшаяся в 1991 г. и занимающаяся разработкой дизайна, пошивом и дистрибуцией одежды. Бренд House of Color был создан в 1997 г., позже название изменилось на HOUSE.

HOUSE — это марка одежды, ориентированная на молодежь от 15 до 25 лет, а также пользующаяся спросом у людей от 25 лет и выше. Авангардный фасон, интересные нашивки и стилизованные аксессуары, тематически объединенные в одну коллекцию, привлекают молодых людей возможностью найти свой стиль и обрести уверенность в себе.

Марка HOUSE предлагает четыре сезонные коллекции: осень, зима, весна, лето, которые систематически расширяются и насчитывают свыше 1000 моделей одежды, обуви и аксессуаров.

С 2001 г. ARTMAN реализует стратегию роста, направленную на расширение сети фирменных магазинов-салонов HOUSE во всем мире, а с декабря 2004 г. по октябрь 2006 г. на территории России были открыты фирменные магазины HOUSE в 30 городах.

В рамках пакета франшизы предлагается:

- использование товарного знака HOUSE и know-how фирмы без дополнительных доплат к франшизе;
- помощь при подборе помещения под магазин-салон;
- бесплатный дизайн-проект магазина;
- помощь в проведении рекламных кампаний и маркетинговых акций;
- помощь при первом заказе и установлении планов на последующие заказы;
- помощь квалифицированных специалистов в управлении магазином.

В отличие от других компаний, предлагающих франшизы, у ARTMAN отсутствует выплата первичного взноса и роялти. Предприниматели приобретают товар по специальным ценам, которые существенно ниже, чем стандартные оптовые цены на продукцию HOUSE, а прибыль, полученную от работы фирменных магазинов HOUSE, они могут расходовать по своему усмотрению.

Перед открытием фирменного магазина-салона специалисты компании выезжают на место организации магазина, где производят полное обучение продавцов-консультантов, ставят учет, организуют эффективный мерчандайзинг.

После открытия магазина партнеры компании:

- продолжают получать профессиональные услуги по вопросам ежедневного ведения бизнеса и маркетинга;
- консультируются по предварительным заказам на продукцию;
- бесплатно получают рекламную продукцию и пособия по мерчандайзингу.

Кроме того, организуется доставка товара в регионы (предоставление по желанию клиента транспортной компании, доставка по Москве — бесплатно).

При открытии магазина HOUSE необходимо соблюдать следующие требования:

- профиль партнера — дистрибьютор или бизнесмен с твердым финансовым статусом, имеющий желание и возможность открыть фирменный магазин;
- удобное месторасположение помещения (торговая улица, торговый центр);
- дизайн магазина согласно требованиям и стандартам HOUSE;
- соблюдение единых стандартов, реализуемых в фирменной розничной сети HOUSE;
- площадь помещения в зависимости от численности населения города:
 - от 300 тыс. до 500 тыс. человек — 150 кв. м,
 - от 500 тыс. до 800 тыс. человек — 200 кв. м,
 - от 800 тыс. до 1 млн человек — 250 кв. м,
 - свыше 1 млн человек — 300 кв. м;
- поддержание сбалансированного ассортимента продукции марки HOUSE в фирменном магазине.

Примерный расчет по открытию магазина (без учета стоимости помещения):

- строительная часть — 2900—6400 руб/кв. м;
- торговое оборудование (включая оформление витрины) — 5500—7300 руб/кв. м;

- оргтехника — 58 000 руб.;
- товарное наполнение — 14 500 руб/кв. м.

Срок окупаемости проекта.

За основу для расчета окупаемости взяты два магазина.

Первый магазин общей площадью 150 кв. м.

Месячная выручка — 1,5 млн руб.

Инвестиционные затраты — средние.

Второй магазин общей площадью 200 кв. м.

Месячная выручка — 2,2 млн руб.

Инвестиционные затраты — максимальные.

Затраты на открытие (инвестиционные затраты) представлены в табл. 5.1.

Таблица 5.1

Инвестиционные затраты

Затраты	Сумма, руб.	
	минимум	максимум
Строительная часть	174 000	1 276 000
Торговое оборудование	826 500	1 450 000
Оргтехника	58 000	58 000
Итого инвестиционные затраты	1 058 500	2 784 000

Условия при расчете затрат:

1) данные (среднее, максимум) для расчета взяты из бюджетов стартовых инвестиционных затрат действующих магазинов;

2) все цены соотнесены к IV кварталу 2006 г.

При расчете срока окупаемости приняты следующие допущения и условия:

- режим работы магазина 10 часов, без обеда и выходных дней;
- количество рабочих дней магазина в месяц — 29;
- общая численность и заработная плата обслуживающего персонала.

Магазин № 1:

- продавец-консультант — 6 человек × 500 руб./день × 15 рабочих дней;
- продавец-кассир — 2 человека × 500 руб./день × 15 рабочих дней;
- директор магазина — 1 человек × 10 000 руб./месяц;
- уборщица — 1 человек × 3000 руб./месяц.

Магазин № 2:

- продавец-консультант — 8 человек × 500 руб./день × 15 рабочих дней;
- продавец-кассир — 2 человека × 500 руб./день × 15 рабочих дней;
- директор магазина — 1 человек × 10 000 руб./месяц;
- уборщица — 1 человек × 3 000 руб./месяц.

Расчет налогов произведен для организации, применяющей систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход.

Расчет срока окупаемости магазина № 1 представлен в табл. 5.2.

Расчет срока окупаемости магазина № 2 отражен в табл. 5.3.

Прочие расходы включают в себя: банковские расходы, канцтовары, расходы по обслуживанию оргтехники, помещений, ведение учета, непредвиденные расходы.

Таблица 5.4

Выручка магазинов HOUSE

Показатели	Магазин № 1	Магазин № 2
Средняя выручка фирменного магазина HOUSE в месяц	1 500 000 руб.	2 200 000 руб.
Средняя выручка фирменного магазина HOUSE в день	51 700 руб.	76 000 руб.
Средняя выручка фирменного магазина HOUSE в час	5170 руб.	7600 руб.
Среднее количество покупок за час*	4	6
Среднее количество посетителей, зашедших в магазин за час**	19	29

Примечание. *Средняя сумма покупки магазина HOUSE составляет 1253 руб.

** По аналитическим данным Extra Group Marketing в магазинах одежды совершают покупки 21 человек из 100 зашедших.

Выполнить расчет срока окупаемости магазина № 1, построить график изменения чистой прибыли за этот период.

Окупаемость магазина № 1

Показатель	Этап подготовки	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Продажа товара	0	1500000	1500000	1500000	1500000	1500000	1500000

Закупка товара	-2175000	0	-833333	-833333	-833333	-833333	-1153846
Арендная плата	-217500	-217500	-217500	-217500	-217500	-217500	-217500
Заработная плата с налогами	0	-83220	-83220	-83220	-83220	-83220	-83220
Имидж и реклама	0	-60000	-30000	-30000	-30000	-30000	-60000
Транспорт	-15000	-15000	-15000	-15000	-15000	-15000	-15000
Налоги	0	-15000	-15000	-15000	-15000	-15000	-15000
Прочее	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000
Валовая прибыль/убыток							
Инвестиционные затраты	-1058500	0	0	0	0	0	0
Прибыль к распределению/ убыток							
То же, нарастающим итогом							
Показатель	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц	13 месяц
Продажа товара	1500000	1500000	1500000	1500000	1500000	1500000	1500000
Закупка товара	-833333	-833333	-833333	-833333	-833333	-833333	-833333
Арендная плата	-217500	-217500	-217500	-217500	-217500	-217500	-217500
Заработная плата с налогами	-83220	-83220	-83220	-83220	-83220	-83220	-83220
Имидж и реклама	-30000	-30000	-30000	-30000	-30000	-30000	-30000
Транспорт	-15000	-15000	-15000	-15000	-15000	-15000	-15000
Налоги	-15000	-15000	-15000	-15000	-15000	-15000	-15000
Прочее	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000
Валовая прибыль/убыток							
Инвестиционные затраты	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль к распределению/ убыток							
То же, нарастающим итогом							

Практическая работа № 15

Наименование: Этапы разработки бизнес-плана

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, ПК

Общие теоретические сведения:

Бизнес-план является основным документом в организации цивилизованной предпринимательской деятельности и реализации инвестиционных проектов. Он является развернутым технико-экономическим, организационным, коммерческим, управленческим обоснованием целесообразности того или иного вида бизнеса.

Хотя для малых предприятий может разрабатываться только один бизнес-план, для большинства предприятий бизнес-план - только один из планов их производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности. Бизнес-план - план производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности предприятия, занимающий промежуточное положение между стратегическим планом предприятия и его годовым планом маркетинга.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы:

- как начать дело;
- как эффективно организовать производство;
- когда будут получены первые доходы;
- как скоро можно будет расплатиться с кредиторами;
- как уменьшить возможный риск

В теории и практике нет жестко регламентированной структуры бизнес-плана: она может быть различной в зависимости от выполняемой функции - одна для начинающего предпринимателя и другая для действующего предприятия.

Обычно бизнес-план состоит из следующих разделов:

- резюме (введение)
- общее описание фирмы ;
- продукция и услуги;
- маркетинг-план;
- производственный план;
- управление и организация;
- капитал и юридическая форма фирмы;
- финансовый план.

Фактически резюме является сокращенной версией плана, это своего рода уведомление о намерениях. После прочтения резюме рецензент должен иметь относительно ясное понимание того, что будет представлено в более детальной форме в остальной части плана. Резюме следует писать после завершения работы над планом. Резюме должно возбуждать немедленный интерес у рецензента. Интерес должны вызывать концепция, норма прибыли или просто стиль изложения.

Объем описания компании не должен превышать несколько страниц. Раздел лучше начинать с анализа текущего состояния отрасли, в которой функционирует предприятие; показать тенденции развития отрасли. Необходимо показать, какое место в отрасли занимает предприятие, и приступить к его описанию.

Здесь можно кратко рассказать об истории развития предприятия (дать основания компании, ее основные успехи или достижения). Краткие сведения о предприятии должны, как правило, включать следующее:

общие сведения: расположение предприятия, занимаемая площадь; количество зданий и цехов (собственный или арендованный), выгодность расположения, количество работников;

характеристика основных фондов предприятия: состояние, износ оборудования, оценка стоимости оборудования, стоимость арендованного оборудования, стоимость неустановленного оборудования;

является ли компания производственной, торговой или действует в сфере услуг; что и как она намерена предоставлять своим клиентам;

в каких географических пределах она планирует развивать свой бизнес;

имеет ли компания разработанный ассортимент товаров; как ведет маркетинг своих продуктов и стремится расширить масштабы деятельности.

Очень важно внятно сформулировать цели бизнеса. Возможно, компания стремится выйти на определенный объем продаж или в определенные географические регионы.

Задачей раздела «Продукция и услуги» является описание в наиболее сжатой форме характеристик товаров и услуг, предлагаемые данным бизнесом. Поскольку предприниматель, вероятно, намного лучше разбирается в избранной области, нежели инвестор, важно, чтобы характеристики и привлекательные черты продуктов и услуг были описаны в простой и ясной форме.

В этот раздел обычно включается следующая информация.

Физическое описание. Описание физических характеристик продукции. Фотография, рисунок продукта или рекламный проспект. При описании услуг лучше применять диаграммы.

Использование и привлекательность товара. Дав точное описание продукции или услуг, предприниматель должен особо остановиться на возможности их использования и на привлекательных сторонах. Подчеркнуть уникальность товара.

Разработка и развитие. Важно уделить особое внимание разработке продукции или услуги, в том числе вопросу о том, как шло развитие этого процесса вплоть до настоящего момента и как оно видится в будущем. Полезно прокомментировать готовность продукции или услуг к выходу на рынок, поскольку это поможет оценить жизнеспособность предприятия.

В плане маркетинга говорится о характере намеченного бизнеса и способах, благодаря которым можно рассчитывать на успех. Цель раздела – разъяснить, как предполагаемый бизнес намеревается воздействовать на рынок и реагировать на складывающуюся, на нем обстановку, чтобы обеспечить сбыт товара.

Как документ для внутреннего планирования, бизнес-плана должен быть подробным планом производственной деятельности. Цель производственного плана – доказать потенциальным инвесторам, что экономический потенциал предприятия способен обеспечить производственную программу, предусмотренную бизнес-планом.

Основные вопросы, на которые нужно ответить в этом разделе бизнес-плана:

Изготовление продукции. Когда речь идет о производстве, важно рассмотреть процесс производства продукции. Обычно предусматривается описание зданий, оборудования, потребностей в сырье и трудовых ресурсах, технологических процессов, сборочных линий и робототехники, а также возможностей бизнеса, в частности производственные мощности и программы контроля качества. Целесообразно привести технологические схемы производства основных видов продукции, характеристики оборудования.

Обслуживание и сервис. В плане может быть рассмотрен уровень сервиса, который компания обеспечивает после того, как потребитель приобретет товар или услугу.

Внешние воздействия. Следует рассмотреть такие факторы:

- производственные ресурсы. Способ работы компании зависит от цен и наличия производственных ресурсов, таких как труд и сырье. Такие ресурсы подвержены внешним воздействиям;

- изменения в технологии;

- клиенты. Предпринимателю следует считаться с влиянием, исходящим от клиентуры;

4. Меры по правовой защите. К ним относятся патенты, товарные знаки.

В разделе управление должны быть рассмотрены следующие вопросы:

- менеджеры и организаторы. В разделе представлены краткие сведения, отражающие уровень квалификации и профессиональные достижения каждого из членов команды.

- организационная структура. В этом подразделе нужно показать, прежде всего, управленческую структуру. Краткое количество отделов, цехов их основные функции.

- кадровая политика и стратегия. В разделе представлены вопросы: пакет льгот; премии; планы стимулирования; процедура найма рабочих.

Рассматривая капитал и юридическую форму компании, предприниматель сообщает, какая юридическая форма будет выбрана и как будет капитализировано предприятие:

- структура компании, юридическая форма и способы финансового участия;

- требования в отношении капитала. Источники средств, имеющихся в настоящее время, а также тех, к которым предполагается прибегнуть в будущем.

Цель финансового раздела бизнес-план – обобщение материалов предыдущих разделов и представление их в стоимостном выражении. Следует подчеркнуть важность и достоверность

представляемых данных. Во многих отношениях финансовый план – наиболее гибкая по форме часть бизнес-плана.

Финансовый план содержит следующие основные моменты:

- сводный прогноз доходов и расходов. Задача этого подраздела – показать, как будет формироваться, и изменяться прибыль;

- отчет о денежных потоках – отражает сведения о денежных поступлениях и выплатах: поступление выручки от продаж, фактическая оплата затрат предприятия и проч.;

- баланс активов и пассивов предприятия, финансовые коэффициенты и статистические показатели.

В бизнес-плане необходимо рассчитать:

- себестоимость продукции;

- расход материала на 1 месяц работы;

- количество изделий выпускаемые за 1 месяц работы;

- прибыль предприятия и рентабельность его.

Порядок выполнения практических заданий:

Разделится на группы.

Выбрать тему бизнес-плана.

Составить бизнес-план, выполняя предложенные практические задания.

Сделать вывод по проделанной работе.

Защитить бизнес-план.

Темы бизнес-планов:

Бизнес-план автомойки самообслуживания

Бизнес-план картинга

Бизнес-план проката автомобилей

Бизнес-план шиномонтажа

Бизнес план эконом-такси

Бизнес-план автошколы

Практические задания:

1. Определитесь, какой именно продукт вы готовы предложить покупателю. Опишите его особенность, отличие от подобных предложений, уже существующих на рынке. Это могут быть его качественные характеристики, или ценовая политика, или особый метод продвижения к покупателю, дополнительные услуги. В этом же разделе укажите количество товара, которые вы сможете предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).

2. После того, как продукт приобрел четкие очертания, нужно выделить круг ваших потенциальных клиентов. Подумайте, кто будет покупать ваш продукт. Составьте портрет вашего покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать ваш продукт, какое количество он сможет приобрести.

3. Приглядитесь к своим конкурентам: какие у них преимущества перед вами. Учтите тот факт, что ваши потенциальные покупатели в данный момент уже пользуются аналогичными товарами ваших конкурентов. Какие методы вы сможете применить, чтобы привлечь их внимание к своей продукции?

4. Продумайте месторасположение своего предприятия: оно должно быть доступным для ваших клиентов, и в то же время удобным для вас в смысле наличия необходимой инфраструктуры.

5. Создайте организационную структуру своего бизнеса. Выделите основные блоки деятельности (например, закупка сырья, продажа готовой продукции, ведение бухгалтерского учета и т.д.). В зависимости от этого определите, сколько работников и какой квалификации вам потребуется. Разграничьте сферы ответственности и структуру подчиненности.

6. Следующей стадией подготовки функционирования собственного бизнеса будет выбор материальной базы для создания условий возникновения вашей продукции. Какие ресурсы будут необходимы, какое оборудование нужно закупить, какое помещение потребуется – все это должно быть отражено в бизнес-плане до мелочей.

7. Постарайтесь определить количественный объем вашей деятельности, в зависимости от производительности, графика работы, предполагаемого спроса на ваш товар. Результаты внесите в производственный план.

8. Составьте календарный помесечный план расходов, включающий:

- этап первоначальных вложений до момента запуска собственного бизнеса – внесите все расходы на приобретение материальной базы, рекламу, привлечение работников, оформление необходимой документации;
- этап начального развития бизнеса – просчитайте все текущие расходы: на заработную плату и отчисления по ней, коммунальные услуги, аренду, налоги, закупку сырья, транспортные расходы. У вас должна получиться таблица расходов, где сверху указаны месяцы, слева – статьи расхода, внизу каждой колонки подбит итог расходов.

9. Составьте календарный помесечный план предполагаемых доходов. Реально оценивайте ваши перспективы, лучше применить «пессимистический» прогноз – то есть взять минимальные значения. Учтите, что ваш бизнес должен пройти стадию становления, когда доходы будут меньше предполагаемого уровня.

10. Совместите план доходов и план расходов для подсчета вашей ежемесячной прибыли. Возможно, первые месяцы она будет принимать отрицательные значения, на этот факт нужно обратить особое внимание при расчете суммы первоначальных вложений. Пока доход не станет стабильным, текущие расходы все равно придется оплачивать, и, если у вас не будет запаса средств, придется изымать их из оборота, тем самым уменьшая объемы своей деятельности.

11. Определитесь с источниками получения средств. Если вы предполагаете использовать кредитные ресурсы, не забудьте включить эти выплаты в план расходов.

12. Подумайте, какие факторы, события, изменения могут помешать вашей деятельности. Этот раздел бизнес-плана называется анализ рисков. Постарайтесь предусмотреть как можно больше таких моментов, например,: недостаток работников соответствующей квалификации, изменение спроса, появление конкурентной продукции, изменение законодательной базы и т.д. Составьте план своих действий в случае наступления каждого из этих событий.

Контрольные вопросы:

1 Что понимается под бизнес-планом и каково его значение для деятельности предприятия?

2 Из каких разделов может состоять бизнес-план?

Приложение

Рекомендации по разработке бизнес-планов

1.Рекомендации к бизнес плану автомойки самообслуживания

Сколько нужно денег для открытия автомойки самообслуживания?

Строительство автомойки самообслуживания — дорогостоящий проект. Примерные затраты на строительство и запуск одного поста, по расчетам бизнес плана, составляют от 1,2 до 1,7 млн. рублей. Открытие трех-постовой автомойки самообслуживания обойдется инвестору почти в четыре миллиона рублей:

Аренда земельного участка на время строительства (3 мес.) – 150 000 руб.

Строительство бетонного основания (3 поста) — 1 000 000 руб.

Строительство тех. помещения, монтаж металлоконструкций и подвод коммуникаций — 950 000 руб.

Доставка и монтаж оборудования — 1 300 000 руб.

Рекламный бюджет — 100 000 руб.

Регистрация бизнеса и прочие расходы — 200 000 руб.

Итого — 3 700 000 рублей.

Пошаговый план открытия автомойки самообслуживания

Открытие бизнеса начинается с поиска подходящего земельного участка под размещение автомойки. Главные условия здесь: наличие большого трафика автомобилей, удобные подъездные пути, отсутствие конкурентов. В идеале, это должен быть участок в черте крупного города, в непосредственной близости к автотрассе, автосервису или автозаправке. В таком случае, можно гарантировано получить большой поток клиентов.

Также нужно смотреть на наличие в непосредственной близости других автомоек. Близкое расположение с раскрученным конкурентом не всегда будет иметь плохие последствия. Очень часто на мойках образуются очереди и автовладельцы не желая терять время поедут на соседнюю автомойку.

Участок можно взять в аренду на длительный срок с последующим правом выкупа. Земля под мойку должна быть переведена под соответствующую категорию использования. В данном случае — под промышленную застройку. Размещение автомойки обязательно согласовывается с контролирующими органами: архитектурой города, Роспотребнадзором, Ростехнадзором, управлением окружающей среды и пожарной охраной.

Какие документы нужны для открытия автомойки самообслуживания

Документы, которые обязательно должны быть на руках у организатора дела включают:

Организационные документы (свидетельство о регистрации ООО, устав);

Договор аренды или свидетельство о праве собственности;

Договор на вывоз мусора и ТБО;

Договор на вывоз ила и утилизацию нефтесодержащих отходов;

Акт выполненных работ по строительству объекта.

Автомойкам самообслуживания не нужны мойщики автомобилей, но нужны администраторы, которые следят за исправностью работы оборудования и консультируют автовладельцев по пользованию сервисом (особенно тех, кто впервые прибыл на такую автомойку). Штат администраторов должен состоять как минимум из трех работников, работающих посменно.

Маркетинговый план

Несмотря на большую конкуренцию в данной сфере, автомойка самообслуживания — перспективный проект. Главное преимущество такого сервиса — цена, которая в 1,5 — 2 раза ниже, чем в классических мойках. В нашей стране, на данный момент открыто всего 10% автомоек самообслуживания, от общего числа моечных комплексов. Ниша фактически свободна.

Наибольшим спросом услуги мойки авто пользуются весной и осенью. Летом и зимой спрос значительно падает. Поэтому время открытия бизнеса нужно планировать заранее, чтобы не попасть в низкий сезон.

Реклама автомойки

В качестве рекламы услуг лучше всего использовать наружную рекламу. Особенно, если автомойка находится рядом с трассой. В таком случае, одного – двух ярких баннеров будет достаточно, чтобы привлечь львиную долю клиентов.

Финансовый план

Постоянные ежемесячные расходы

Аренда земельного участка — 50 тыс. руб.

Химия для мойки — 45 тыс. руб.

Зарботная плата + страховые отчисления (3 чел.) – 100 тыс. руб.

Услуги аутсорсинга (бухгалтер) — 10 тыс. руб.

Откачка загрязнений их очистных ям — 8 тыс. руб.

Водоснабжение (250 м3) — 15 тыс. руб.

Электроэнергия (4500 кВт) — 14 тыс. руб.

Амортизация оборудования — 15 тыс. руб.

Вывоз мусора — 5 тыс. руб.

Прочие расходы — 30 тыс. руб.

Итого — 292 тыс. рублей.

Доходы

Средний чек — 150 рублей с машины

Количество машин в день на 1 пост — 40

Выручка в день с 1 поста — 6000 рублей, с 3-х постов — 18000 рублей.

Общая выручка в месяц (минус дождливые и морозные дни) — 450 000 рублей.

Сколько можно заработать на автомойке самообслуживания

Отсюда прибыль равна: $450\ 000 - 292\ 000 = 158\ 000$ рублей. Рентабельность бизнеса составляет 35%. Окупаемость вложений, с учетом периода на раскрутку бизнеса, наступит через 30 — 35 месяцев работы (три года).

2. Рекомендации к бизнес-плану проката автомобилей

Сколько нужно денег на открытие компании по оказанию услуг проката автомобилей?

По расчетам бизнес-плана, на открытие проката автомобилей потребуются инвестировать порядка 5 900 000 рублей:

Обустройство офисного помещения — 200 000 руб.

Приобретение автомобилей — 4 500 000 руб.

Страхование, покупка доп. оборудования — 650 000 руб.

Рекламный бюджет (создание сайта, наружная реклама и пр.) – 150 000 руб.

Регистрация бизнеса и прочие организационные расходы — 100 000 руб.

Резервный фонд — 300 000 руб.

Капитал на открытие дела будет сформирован из личных средств учредителей организации (40%) и заемных средств (банковского кредита). Процентная ставка по кредиту составит 15% годовых, а ежемесячные платежи — 45 500 рублей.

Пошаговый план открытия бизнеса

Поиск источников финансирования проекта

Подбор места дислокации организации

Регистрация бизнеса, создание правовой базы компании

Заключение договора аренды помещения и стоянки

Найм персонала

Приобретение автомобилей, страхование и постановка на учет

Открытие бизнеса

Активная реклама услуг, создание сайта

Перспективы рынка

Прокат автомобилей как бизнес в нашей стране еще находится в стадии развития. В отличие от Европы, где авто арендуется в основном туристами, в России прокат берут, как правило, на свадьбы и всевозможные празднования. При этом порядка 2/3 всего прокатного рынка приходится на Санкт-Петербург и Москву. По некоторым данным, в России в прокате находится не более 40 тыс. автомобилей, в то время как в Европе их — более 2 млн. единиц.

Прокат авто не может развиваться без развития внутреннего туризма страны. Поэтому наиболее перспективными регионами для открытия подобного бизнеса на данный момент являются Краснодарский край (черноморское побережье), республика Крым, Иркутская область (оз. Байкал), Ленинградская область, Московская область, республика Алтай.

Описание услуг

Для оказания услуг проката планируется приобретение автопарка из 10 автомобилей, включая такие модели как: Lada Granta, Chevrolet Lanos, Daewoo Nexia, Renault Logan, Chevrolet Lanos (АКПП), Lifan Solano, LADA Largus, Nissan Almera (АКПП), Peugeot 408, Chevrolet Cruze. Все автомобили будут застрахованы по КАСКО.

На стоимость проката будут влиять такие факторы как класс автомобиля, технические характеристики и тип трансмиссии. Прайс организации будет следующим:

Chevrolet Cruze — 2800 руб./сут.
Peugeot 408 — 2800 руб./сут.
Nissan Almera (АКПП) — 2800 руб./сут.
LADA Largus — 2200 руб./сут.
Lifan Solano — 1700 руб./сут.
Chevrolet Lanos — 1700 руб./сут.
Renault Logan — 1500 руб./сут.
Daewoo Nexia — 1300 руб./сут.
Chevrolet Lanos — 1300 руб./сут.
Lada Granta -1200 руб./сут.

Минимальный возраст арендателя должен быть 24 года, а стаж вождения — не менее 4-х лет. Такое резкое ограничение по возрасту обусловлено тем, что предоставлять машины лицам младше 24 лет и с малым стажем вождения гораздо опаснее для состояния прокатных машин (молодые любят быстро ездить, нарушать ПДД и пр.).

Чтобы взять машину в прокат с водителя будут запрашиваться следующие документы: паспорт, водительское удостоверение, ИНН, пенсионное страховое свидетельство, карточка медицинского страхования. Минимальный срок аренды составит 24 часа. Общий тариф пробега за сутки — 600 км (все, что свыше оплачивается дополнительно).

По предварительным расчетам, один автомобиль будет работать в прокате в среднем 25 суток в месяц — в высокий сезон (май – октябрь), и по 16 суток в месяц — в низкий сезон (ноябрь — апрель). При средней стоимости проката в 2000 руб./сут. ежемесячная выручка в высокий сезон составит 500 000 рублей (с 10 авто), в низкий сезон — 320 000 рублей. Таким образом, годовая выручка организации, по предварительным расчетам составит 4 920 000 рублей.

Производственный план

Для размещения проката бизнес-планом предусмотрена аренда офисного помещения площадью 40 кв. м. и стоянки площадью 550 кв. м. Размер арендной платы составит 25 000 руб. в месяц. На оборудование офиса (покупка мебели, офисной техники, мелкий ремонт и пр.) потребуется около 200 тыс. руб.

На покупку автомобилей будет потрачено порядка 4 500 000 рублей. Еще 650 000 рублей уйдет на страхование транспортных средств, покупку доп. оборудования и постановку на учет в ГИБДД. Общие инвестиции на данном этапе составят 5 150 000 рублей. Приобретенные автомобили будут реализовываться примерно через три года работы, так как

износ в прокате идет очень быстро. Реализация авто на более позднем сроке повлияет на потерю стоимости транспортного средства.

Какую систему налогообложения выбрать для предприятия

Организационной формой предприятия будет общество с ограниченной ответственностью. Статус юридического лица в наибольшей степени подходит для подобного бизнеса, так как уменьшает риски потери имущества, повышает доверие к организации и позволяет более успешно работать с крупными корпоративными клиентами. В качестве системы налогообложения планируется применять УСН — упрощенную систему налогообложения, 15% от прибыли организации.

Для успешного функционирования организации потребуется создать штат первоклассных работников. Прежде всего организации необходим механик (2 чел.), осматривающий машину перед сдачей в прокат; юрист, решающий правовые вопросы и формирующий договора проката; оператор (2 чел.), принимающий оплату и консультирующий по вопросам проката и управляющий, координирующий работу организации. Общий штат сотрудников составит 6 человек, с ежемесячным фондом оплаты труда в 90 000 рублей. Услуги бухгалтера планируется взять на аутсорсинг.

Выбор кода ОКВЭД

Подготавливая документы для регистрации фирмы в ФНС, необходимо указывать коды будущей деятельности, согласно общероссийскому классификатору. В данном случае, это:

ОКВЭД 71.10 – аренда легковых автомобилей;

ОКВЭД 71.21.1 – аренда грузовых транспортных средств.

Обязательно запомните/запишите представленную информацию.

Подготовка документов для бизнеса по сдаче автомобилей в аренду

Решение вопросов по оформлению документов, которые необходимы для работы фирмы, специализирующейся на аренде транспортных средств, нужно начинать с выбора организационно-правовой формы. Если вы планируете организовать работу небольшой фирмы, вполне достаточно пройти процедуру регистрации ИП, а для более серьезного бизнеса (с автопарком от 10 машин), рациональнее оформить документы ООО.

Кроме того, для того чтобы сдать автомобиль в аренду, необходимы следующие бумаги:

Техпаспорт и страховые полисы (как обязательный КАСКО, так и добровольный ОСАГО).

Договор аренды транспортного средства с актом приема-передачи.

Документ, подтверждающий техническую исправность автомобиля.

Практика показывает, что договор аренды транспортного средства должен составлять юрист, специализирующийся на решении подобных вопросов. Даже самый опытный водитель не сможет составить документ таким образом, чтобы он учитывал любые форс-мажоры, которые могут случиться на наших дорогах.

Риски бизнеса

Основные риски при ведении данного бизнеса включают:

Не совершенная законодательная база в данной отрасли

Долгий срок возврата вложенных средств

Высокая капитализация инвестиций

Возрастающая конкуренция на рынке

Финансовый план

. Постоянные ежемесячные расходы организации по прокату автомобилей будут включать:

Заработная плата — 90 000 руб.

Страховые отчисления в ПФР и ФСС — 30 000 руб.

Платежи по кредиту — 45 500 руб.

Аренда помещения и стоянки — 25 000 руб.

Услуги бухгалтера — 7 000 руб.

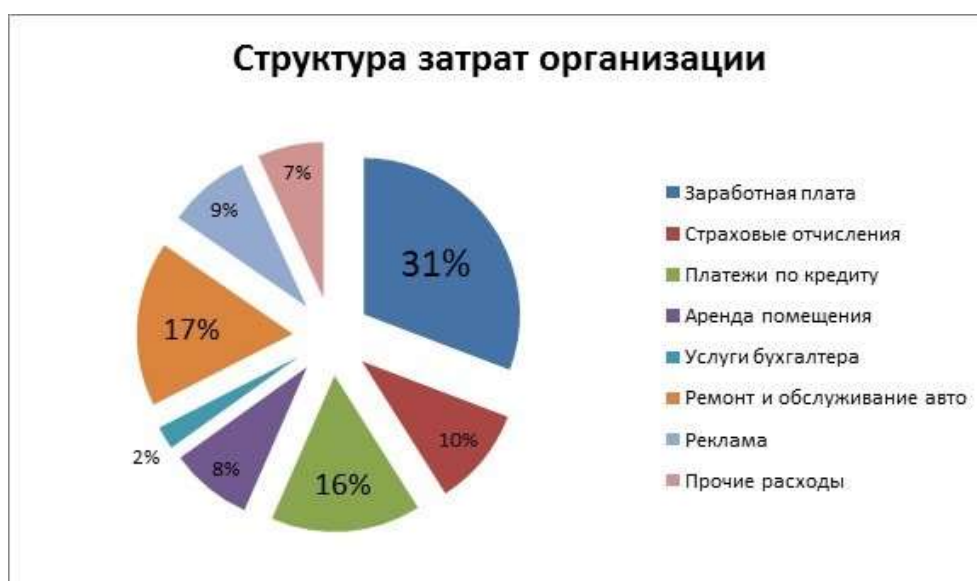
Ремонт, обслуживание автомобилей (мойка, хим. чистка и пр.) — 50 000 руб.

Реклама — 25 000 руб.

Прочие расходы — 20 000 руб.

Итого — 292 500 руб.

Годовые расходы по плану составят 3 510 000 рублей.



Сколько можно заработать на оказании услуг проката автомобилей?

Расчет валовой и чистой прибыли представлен в таблице – прогноз доходов и расходов организации по прокату автомобилей:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий месяц, руб.
1	Выручка	410 000
2	Себестоимость (сумма строк 2.1 – 2.8)	292 500
2.1	Заработная плата	90 000
2.2	Страховые отчисления	30 000
2.3	Платежи по кредиту	45 500
2.4	Аренда помещения и стоянки	25 000
2.5	Услуги бухгалтера	7 000
2.6	Ремонт и обслуживание автомобилей	50 000
2.7	Реклама	25 000
2.8	Прочие расходы	20 000
3	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	117 500
4	Налоги (УСН, 15% от прибыли)	17 625
5	Чистая прибыль	99 875

Таким образом, чистая прибыль организации в месяц (среднегодовой показатель) составит 99 875 рублей. Рентабельность компании составляет 34%. С учетом периода на раскрутку компании, окупаемость вложений в бизнес наступит не раньше, чем через 60 – 65 месяцев работы (5 лет).

3.Рекомендации к бизнес-плану картинга

Сколько нужно денег для открытия картинга

По расчетам бизнес плана, на открытие картинг-клуба будет потрачено порядка 6 050 000 рублей:

Строительство трассы (укладка асфальта, система хронометража, элементы безопасности и пр.) – 4 000 000 руб.

Создание инфраструктуры отдыха (раздевалка, беседки, административное здание) – 500 000 руб.

Приобретение оборудования (карты, экипировка) – 1 300 000 руб.

Рекламный бюджет – 150 000 руб.

Регистрация бизнеса и прочие организационные расходы – 100 000 руб.

Средства на проект будут выделены из собственного бюджета учредителей (50% от общих инвестиций) и заемного капитала – банковского кредита (50% от общих инвестиций). Ежемесячные платежи по кредиту составят 45 000 рублей.

Аренда земельного участка

Для организации трассы планируется арендовать земельный участок в одном из популярных парков города. Парк принадлежит местной муниципальной власти, поэтому цена аренды будет не такой высокой (как в случае с арендой частной территории). Ежемесячный платеж за участок в 3000 кв. м. составит 25 000 рублей.

В этом же парке работает сеть аттракционов, поэтому поток платежеспособных клиентов гарантирован на протяжении всего периода работы клуба (за исключением дождливых дней).

Трассу планируется покрыть асфальтом. Ширина трека составит 8 м, длина – 450 м. Края трассы, в целях безопасности, будут выложены шинами и блоками пенопласта. Еще до укладки асфальта планируется установить систему электронного хронометража (датчики скорости). Результаты заездов будут выводиться на табло, что сделает процесс гонки еще более интересным.

Также на территории картинга будет установлено небольшое административное здание, раздевалка (сборно-разборное из металлоконструкций) и пару беседок для отдыхающих. Затраты на создание трека и обустройство территории трассы составят 4,5 млн. рублей.

Какое оборудование выбрать для картинга

В качестве оборудования будут приобретены: 12 картов «формула 270» (цена за новый 82 тыс. руб.), табло для картинга, система хронометража и экипировка (подшлемники, шлемы, комбинезоны). Всего на данном этапе будет инвестировано порядка 1,3 млн. рублей.

Согласно бизнес плана, в компанию будут трудоустроены: опытный механик (з/п 15 тыс. руб.), два инструктора (з/п 14 тыс. руб.) и тренер (25 тыс. руб.). Фонд оплаты труда составит 68 тыс. руб. в месяц.

Какую систему налогообложения выбрать для картинга

Организационной формой картинг-клуба будет общество с ограниченной ответственностью в составе двух учредителей. В качестве системы налогообложения планируется применять УСН (упрощенка), 15% от прибыли.

Описание продукции и услуг

Перечень услуг нашей компании будет достаточно широк. Для небольших компаний и любителей мы будем предлагать обычный прокат картов по цене 250 руб./5 мин. Корпоративным клиентам и большим компаниям будет предлагаться аренда картинга. В стоимость аренды будет включено: картинги, экипировка гонщика, работа инструктора, аренда трассы. Планируется установить следующий уровень цен:

До 16:00 – 4000 руб./час, 6500 руб./2 часа, 9500 руб./3 часа

После 16:00 – 5500 руб./час, 10500 руб./2 часа, 16000 руб./3 часа

Выходные и праздничные дни – 10 000 руб./час, 18000 руб./2 часа, 26000 руб./3 часа

Кроме этого, за дополнительную плату клиентам будут предлагаться:

Персональные сценарии

Работа профессионального ведущего

Организация фуршета

Система наград победителей

Еще одна услуга нашего картинг-клуба – детская школа «юный гонщик». Два раза в неделю будут проводиться занятия по картингу для детей в возрасте от 12 лет. Занятия будут проводиться профессиональным тренером, продолжительность занятий составит 1,5 – 2 часа. Стоимость обучения в школе будет стоить 2500 рублей в месяц.

Картинг будет открытого типа, что предполагает сезонный период работы – с мая по октябрь месяцы. Предполагается, что в среднем в месяц наш картинг будет посещать порядка 10 корпоративных и 900 отдельных клиентов (30 человек в день). Высокая посещаемость парка позволит привлечь значительную аудиторию клиентов с первых дней работы.

Один корпоративный заказ будет приносить в среднем 10000 руб., то есть выручка от корпоративных мероприятий составит 100 000 руб. в месяц. Одиночные заезды будут приносить порядка 500 руб. с человека – общая выручка составит 450 000 руб. Таким образом, средняя выручка в месяц составит 550 000 рублей.

Маркетинг и реклама

Помимо нашего клуба, в городе уже функционирует порядка 4 картингов. Из них достойных конкурентов, предлагающих широкий спектр услуг всего два. Считаем, что для города – миллионика это слишком мало, поэтому рынок подобных услуг еще готов принять новых игроков.

Наши конкурентные преимущества:

Новая интересная трасса

Новые карты и экипировка

Современное оборудование (система хронометража, электронное табло)

Опытные инструкторы, собственный тренер

Интересные программы для корпоративных клиентов

Невысокие цены

Транспортная доступность картинг-клуба (трасса находится фактически в центре города).

В качестве рекламы и продвижение услуг бизнес планом предусмотрены:

Реклама в интернете (социальные сети, сайт)

Проведение акций, конкурсов и бесплатных сертификатов

Участие в благотворительных мероприятиях

Проведение соревнований и праздничных мероприятий

Наружная реклама

Риски бизнеса

Открытие данного бизнеса связано со следующими рисками:

Сезонность услуг

Высокая капитализация инвестиций

Высокая зависимость спроса на услугу от экономического положения в стране (на развлечениях экономят в первую очередь)

Финансовый план

Годовые расходы картинга по плану:

Аренда земельного участка – 300 000 руб.

Заработная плата персонала – 408 000 руб.

Страховые отчисления – 122 400 руб.

Платежи по кредиту – 540 000 руб.

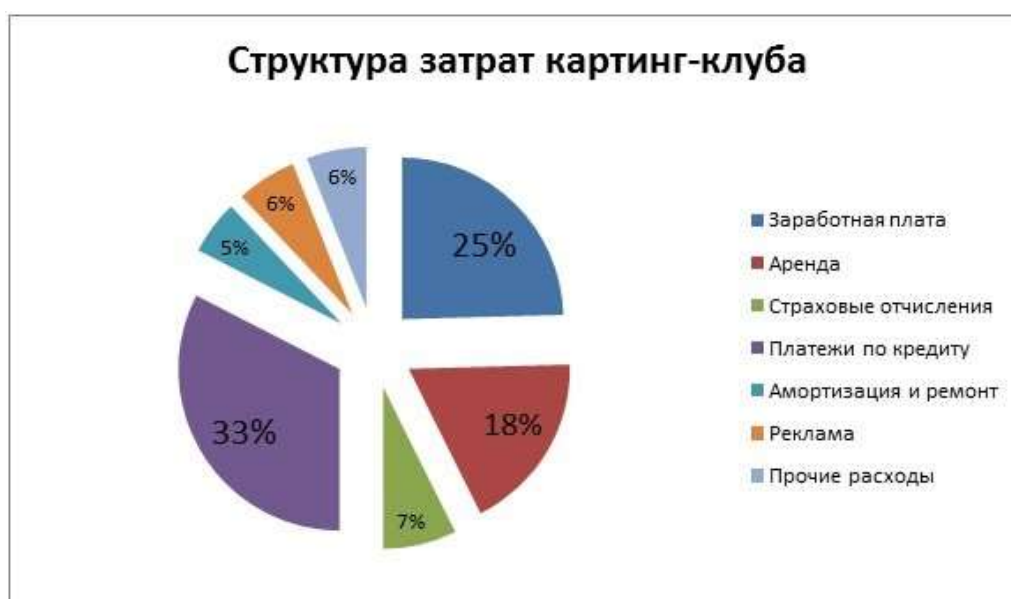
Амортизация и ремонт оборудования – 90 000 руб.

Реклама – 100 000 руб.

Прочие расходы – 100 000 руб.

Итого – 1 660 400 рублей.

Структура затрат выглядит следующим образом:



Расчет валовой и чистой прибыли представлен в таблице – прогноз доходов и расходов

картинга:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий год, руб.
1	Выручка	3 300 000
2	Себестоимость (сумма строк 2.1 – 2.7)	1 660 400
2.1	Заработная плата	408 000
2.2	Страховые отчисления	122 400
2.3	Аренда земельного участка	300 000
2.4	Платежи по кредиту	540 000
2.5	Амортизация и ремонт	90 000
2.6	Реклама	100 000
2.7	Прочие расходы	100 000
3	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	1 639 600
4	Налоги (УСН, 15% от прибыли)	245 940
5	Чистая прибыль	1 393 660

Сколько можно заработать на картинге

Таким образом, чистая прибыль по итогам сезона работы составит 1 393 660 рублей. Рентабельность картинг-клуба равна 83%. При таких расчетах, с учетом сезонности, окупаемость первоначальных вложений в бизнес наступит через 4 года работы.

4.Рекомендации к бизнес -плану шиномонтажа

Описание проекта

Целью проекта является организация шиномонтажа в городе N с населением в 150 тыс. человек. В районе, где планируется организация шиномонтажа, с помощью маркетинговых исследований была выявлена дополнительная потребность в подобного рода услугах. Количество действующих шиномонтажных мастерских не удовлетворяют в полной мере спрос со стороны автовладельцев данного района.

Сколько нужно денег для открытия шиномонтажа

Для реализации проекта планируется привлечь инвестиции в размере 566 000 рублей. Их них собственные средства составят 166 000 рублей, и 400 000 рублей – кредитные средства, полученные в коммерческом банке.

Экономические показатели реализации проекта, по расчетам бизнес-плана, составят:

Чистая прибыль в год = 570 920 рублей;

Рентабельность продаж = 34%;

Окупаемость проекта = 12 месяцев.

Смета стартовых затрат:

№ п./п.	Наименование статьи	Сумма, руб.
1.	Приобретение модульного здания «под ключ»	300 000
2.	Приобретение оборудования и инструмента	150 000
3.	Подготовка земельного участка	30 000
4.	Регистрация деятельности и прочие организационные расходы	50 000
5.	Депозит по аренде земельного участка на 2 мес.	36 000
ИТОГО		566 000

Какую систему налогообложения выбрать для шиномонтажа

Организационно-правовой формой шиномонтажной мастерской будет индивидуальное предпринимательство. Считаю данную ОПФ самой подходящей для данного бизнеса. Инициатор проекта – Петров И.В.

В качестве налогового режима планируется применение патентной системы налогообложения. Это очень удобный налоговый режим, отменяющий уплату налога на прибыль, НДС и налог на имущество. Кроме этого, применение патента освобождает от обязанности вести бухгалтерскую отчетность. Годовая стоимость патента для шиномонтажа составит 32 000 рублей.

В настоящее время начата практическая деятельность по реализации проекта:

Произведена регистрация индивидуального предпринимательства в местной ИФНС;

Заклучен договор аренды частного земельного участка площадью 120м². Участок находится в непосредственной близости к крупной автостоянке. Ежемесячная арендная плата за участок составит 18 тыс. рублей.

Найдена компания, осуществляющая изготовление и поставку готовых модульных зданий для шиномонтажа «под ключ».

Описание продукции и услуг

Шиномонтажной мастерской планируется оказание следующих услуг:

Шиномонтаж и балансировка колес диаметром от 13 до 20 дюймов. Цена за услугу от 600 до 1200 рублей за комплект в четыре колеса.

Снятие и установка колес, литых и металлических. Цена за комплект в четыре колеса: от 40 до 120 рублей.

Демонтаж покрышки с диска. Цена услуги: от 40 до 70 рублей.

Монтаж покрышки на диск. Цена услуги: от 40 до 70 рублей.

Проверка, подкачка одного колеса. Цена услуги: 10 рублей.

Установка камеры в колесо. Цена услуги: от 10 до 40 рублей.

Ремонт камеры. Цена услуги: 50 рублей.

Герметизация одной стороны колеса уплотнителем бортов. Цена услуги: 50 рублей.

Ремонт колеса, латка/грибок. Цена услуги: 100 рублей.

Вулканизация. Цена услуг: 112 пластырь — 400 рублей, 114 пластырь — 500 рублей, 115 пластырь — 600 рублей.

Режим работы шиномонтажа планируется установить с 9:00 до 19:00. В высокий сезон, на период повышенного спроса (весна, осень) режим работы будет корректироваться.

Расположение шиномонтажа

Расположение шиномонтажа вблизи крупной автостоянки города позволит, без дополнительной рекламы, привлечь значительную часть клиентов, автовладельцев пользующихся услугами данной автостоянки. Стоимость услуг шиномонтажа планируется установить чуть ниже среднерыночных, что также положительно скажется на росте количества клиентов сервиса.

Реклама шиномонтажа

В качестве дополнительной рекламы планируется использовать следующие источники:

Раздача листовок, флаеров, расклейка объявлений, информирующих об открытии нового шиномонтажа в нашем городе.

Активная реклама в сети интернет: регистрация на досках объявлений, на городских порталах в разделах услуг населению, публикации в блоках, контекстная реклама.

Обмен контактной информацией и визитками с действующими автосалонами, магазинами автозапчастей и прочими сервисами, оказывающими смежные услуги автовладельцам.

Ближайшая точка шиномонтажа будет находится на расстоянии в 700 метров от нашего сервиса. Всего можно выделить 2 прямых конкурента, оказывающих подобные услуги в радиусе 1 км от нашего шиномонтажа:

Конкуренты	Характеристики		Выводы
	Сильных сторон	Слабых сторон	
Шиномонтаж №1	Долгий срок работы на рынке шиномонтажных услуг. Большая клиентская база.	Высокие очереди. Цены на услуги выше среднерыночных.	Конкурировать можно как за счет более низких цен, так и за счет своевременного оказания услуг
Шиномонтаж №2	Располагают несколькими боксами, ввиду чего отсутствуют очереди на услуги.	Высокие цены. Жалобы на качество предоставляемых услуг.	Конкурировать можно за счет более низких цен и за счет оказания более качественных услуг

Проведем расчет предполагаемого ежемесячного дохода шиномонтажа.

Для начала определим среднюю посещаемость нашего сервиса. Так как спрос на шиномонтажные услуги носит сезонный характер, поток клиентов должен корректироваться в зависимости от времени года. Так, наибольший поток клиентов наблюдается осенью и весной, когда идет сезонная смена резины автовладельцами.

Средняя дневная посещаемость в октябре, ноябре, марте и апреле составит порядка 15 клиентов — это максимум, который может обслужить один шиномонтажный бокс с двумя работниками. Средняя стоимость услуги (как правило, «переобувка» шин) составит 800 рублей с автовладельца. Отсюда дневная выручка составит 12 000 рублей, ежемесячная — 360 000 рублей.

В другие месяцы, доходность шиномонтажа, то есть ежемесячная выручка составит всего 30% от дохода в «высокий» сезон. То есть среднемесячная выручка за остальные 8 месяцев составит всего 108 000 рублей.

Таким образом, объем годовой выручки шиномонтажа составит порядка 2 304 000 рублей.



Выбор помещения для шиномонтажа

В качестве помещения для шиномонтажа планируется использовать модульный шиномонтажный комплекс (мобильный шиномонтаж). Модульный шиномонтажный комплекс представляет из себя здания, состоящее из сборно-разборных металлоконструкций, со всеми необходимыми коммуникациями и шиномонтажным оборудованием. По сравнению с капитальным строительством, мобильное здание ни чуть не уступает в функционале, безопасности и удобстве и даже превосходит его с точки зрения меньших затрат на старт проекта и меньшего пакета документов разрешающих эксплуатацию объекта. Основные преимущества модульного комплекса:

Модульный мобильный шиномонтаж легко собирается и разбирается, что позволяет перевозить его на новое место в любое время и без серьезных последствий для конструкции.

Из всего перечня документов для мобильного шиномонтажа требуется лишь подтверждение права собственности или аренды на земельный участок.

При монтаже конструкции требуется только лишь подключение к электросети, так как проводка и остальные коммуникации уже встроены в модуль.

Покупка модульного здания обойдется в несколько раз ниже строительства капитального объекта, то есть вложения на открытие бизнеса будут ниже, а значит будут ниже и сроки окупаемости инвестиций.

Модульное здание для шиномонтажа будет оснащено всем необходимым оборудованием для оказания качественных и своевременных услуг:

Балансировочный станок «Мастер» СБМК-60

Шиномонтажный стенд/станок

Вулканизатор

Емкость для воды

Компрессор СБ4/С-100

Домкрат подкатной 2,5 т

Рабочий инструмент

Предполагается, что общие расходы на приобретение оборудования составят порядка 150 тыс рублей.

В планируемое штатное расписание шиномонтажного комплекса будут входить:

№	Должность	Количество, чел.	Оклад, руб.	Фонд оплаты в месяц, руб.	Оплата в год, руб.
1	Мастер	3	25 600 (6000 руб. + 30% от выручки)	76 800	921 600
ИТОГО				76 800	921 600

Таким образом, годовой фонд оплаты труда составит 921 600 рублей.

Функции администратора сервиса возьмет на себя лично владелец шиномонтажа.

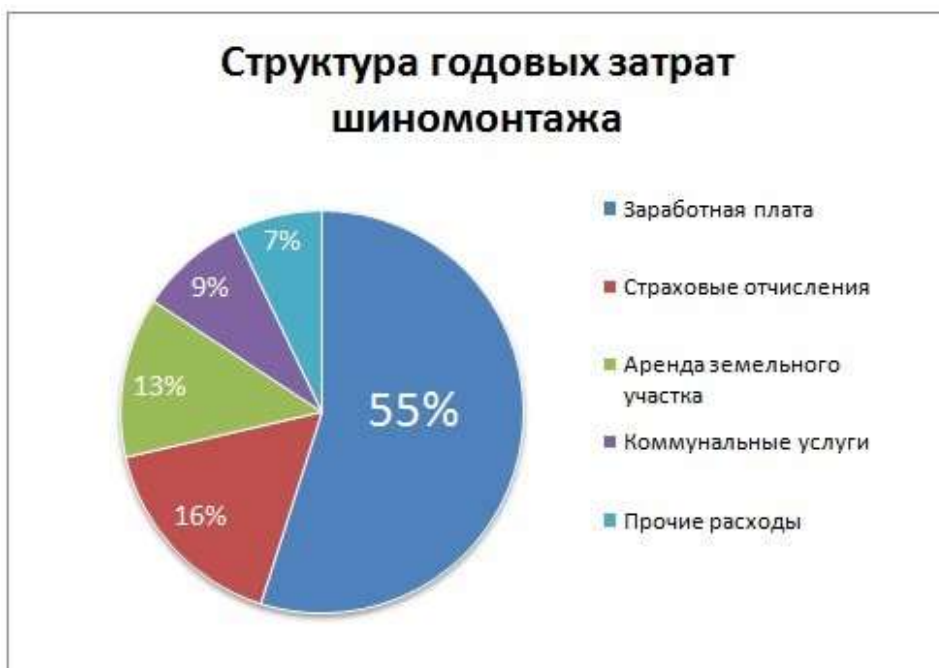
Финансовый план

Постоянные расходы шиномонтажной мастерской представлены в следующей таблице:

№ п.п.	Наименование статьи расходов	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
1.	Заработная плата	76 800	921 600
2.	Страховые отчисления за раб.	23 040	276 480
3.	Аренда земельного участка	18 000	216 000
4.	Коммунальные услуги	12 000	144 000
5.	Прочие расходы	10 000	120 000
ИТОГО		139 840	1 678 080

Итого постоянные расходы шиномонтажа составят в месяц – 139 840 рублей, в год – 1 678 080 рублей.

Структура годовых затрат шиномонтажа представлена в виде диаграммы:



Основными годовыми расходами шиномонтажа будет выплата заработной платы работникам – 55% в общей структуре затрат сервиса. На втором месте идут расходы по страховым отчислениям за работников – 16% от общих годовых затрат, на третьем – расходы связанные с уплатой аренды за пользование земельным участком – 13% от общих расходов.

Расчет экономических показателей шиномонтажа представлен в таблице – прогноз доходов и расходов шиномонтажа:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий год деятельности, руб.
1.	Выручка	2 304 000
2.	Себестоимость (сумма строк 2.1 - 2.5)	1 678 080
2.1	Заработная плата	921 600
2.2	Страховые отчисления за раб.	276 480
2.3	Аренда земельного участка	216 000
2.4	Коммунальные услуги	144 000
2.5	Прочие расходы	120 000
3.	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	625 920
4.	Налоговые платежи (патент)	32 000
5	Фиксированный страховой платеж за ИП.	23 000
6.	Чистая прибыль	570 920

Сколько можно заработать, открыв шиномонтаж

Чистая прибыль шиномонтажа по итогам годовой работы составит 570 920 рублей. Рентабельность сервиса, по расчетам бизнес плана, составит 34%, что является хорошим показателем для подобного бизнеса. При таких показателях проект окупается за 12 месяцев.

5.Рекомендации для бизнес-плана автошколы

Сколько денег нужно для старта бизнеса

По предварительным расчетам, на открытие собственной автошколы потребуется инвестировать порядка 1 730 000 рублей:

Оборудование учебного класса – 150 000 руб.

Приобретение автомобилей (3 ед.) – 1 150 000 руб.

Переоборудование авто – 50 000 руб.

Регистрация НКО, получение образовательной лицензии – 30 000 руб.

Рекламный бюджет (в т. ч. создание сайта) – 100 000 руб.

Прочие расходы – 50 000 руб.

Резервный фонд – 200 000 руб.

Описание продукции и услуг

В нашей автошколе курсантам будут предлагаться следующие услуги:

Обучение в составе организованной группы (обучение ПДД 134 часа, обучение вождению 56 часов);

Занятия на мультимедийном автотренажере;

Занятия с инструктором на автомобилях, оборудованных АКПП;

Контраварийное вождение;

Вождение по городу;

Разбор действий при ДТП;

Безопасное вождение;

Движение задним ходом во дворах и отработка действий при парковке в условиях ограниченного пространства.

Также будут предлагаться услуги по выездным занятиям на базе фирм (корпоративные клиенты).

Стоимость обучения в общей группе составит 19 000 рублей. За использование автодрома будет браться плата в 150 руб. в час. По предварительным расчетам, за два месяца в нашей школе будет обучаться порядка 30 человек. За год, соответственно будет обучено не менее 180 человек. Потенциальная выручка за данный период составит порядка 4 000 000 руб. (основное обучение + дополнительные услуги).

Нужно ли разрешение для открытия данного бизнеса

Открытие бизнеса мы начнем с регистрации некоммерческой организации (юридическое лицо) в министерстве юстиций региона. По завершению процесса регистрации будут получены зарегистрированные в установленном законодательном порядке учредительные документы (учредительный договор, устав) и свидетельство о государственной регистрации юридического лица. В качестве системы налогообложения планируется применять УСН, 15% от прибыли организации.

Затем необходимо арендовать помещение под автошколу. В этих целях уже подобрано одно из помещений на базе ПТУ, соответствующее всем требованиям Роспотребнадзора и Госпотребнадзора и не нуждающееся в ремонте. Размер арендуемого класса составит 56 кв. м. Такая площадь позволит одновременно обучать до 30 человек. Арендная плата составит 18 тыс. руб. в месяц. Большой плюс размещения при ПТУ в том, что на их базе имеется специализированная площадка для обучения навыкам вождения.

Какое оборудование выбрать для организации автошколы

Кабинет будет оборудован партами, стульями, учебной доской и необходимыми учебными материалами. Также будут закуплены детали машин для наглядного изучения курсантами: двигатель, задний мост, коробка передач и другие составляющие автомобиля. На оборудование класса будет потрачено порядка 150 тыс. руб.

Основные вложения будут связаны с приобретением автомобилей для обучения навыкам вождения. Нами будут куплены три автомобиля: ВАЗ «Приора» (400 тыс. руб.), Daewoo Matiz (350 тыс. руб.) и Renault Logan (400 тыс. руб.). Машины будут переоборудованы

под учебные – на этой уйдет еще порядка 50 тыс. рублей (на все машины). Затем потребуется получить свидетельство в ГИБДД о переоборудовании машины и поставить авто на учет с пометкой «Учебный автомобиль».

Затем мы планируем нанять персонал в автошколу. В штат персонала будут входить: инструкторы (3 чел.), медицинский работник (1 чел.) осматривающий инструкторов перед выездом и преподаватель (1 чел.). Ежемесячный фонд оплаты труда, включая премии, составит 90 тыс. рублей.

Далее потребуется получить образовательную лицензию в Министерстве образования региона. Лицензирование образовательной деятельности осуществляется в соответствии с Положением о лицензировании образовательной деятельности, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 18.10.2000 г. № 796. Для подачи заявления на получение лицензии потребуется составить следующие документы:

Договор об аренде учебного класса (или свидетельства о праве собственности);

Договор об аренде специально оборудованной площадки для проведения обучения первичным навыкам вождения;

Трудовые договора с работниками.

Затраты на получение лицензии составят 10 тыс. рублей.

Маркетинг и реклама

Услуги обучения водительским навыкам оказывают десятки организаций нашего города. Однако не все они обладают соответствующими условиями и качеством предоставляемых услуг. Наиболее типичные недостатки автошкол-конкурентов: непосильно высокие цены, отсутствие квалифицированных инструкторов (и договоров с ними), слабо оснащенные учебные классы, проблемы с практическими занятиями, отсутствие должной рекламы услуг и пр. Это говорит о том, что в данном бизнесе можно успешно конкурировать, если организовать все на достойном уровне.

В качестве рекламы услуг автошколы будут использованы печатные СМИ, наружная реклама (баннеры на трассе, билборды), объявления в общественном транспорте и реклама в интернете. Продвижению в интернете будет уделяться особое внимание. Согласно статистике поисковых запросов Яндекс, словосочетание «Автошколы Новосибирска» ищут порядка 6 400 раз в месяц (только в «Яндексе», есть еще и «Гугл»):

Это говорит о большой потенциальной аудитории клиентов, поэтому представительство автошколы в интернете должно быть максимальным. Нами будет создан сайт (60 тыс. руб.) и группы в соц. сетях. Примерно 20 тыс. руб. в месяц будет уходить на контекстную рекламу Яндекс-Директ (достаточно эффективный рекламный инструмент).

Финансовый план автошколы

. Для начала представим постоянные ежемесячные расходы организации:

Аренда – 18 000 руб.

Зарботная плата + страховые отчисления – 120 000 руб.

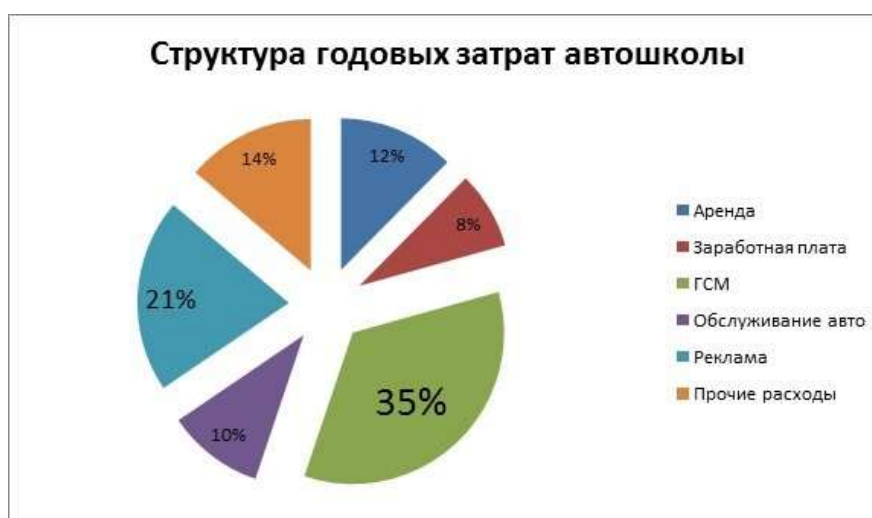
ГСМ – 50 000 руб.

Амортизация и обслуживание авто – 15 000 руб.

Реклама – 30 000 руб.

Прочие расходы – 20 000 руб.

Итого расходы составляют 253 000 руб. в месяц. Таким образом, годовые расходы на содержание автошколы составят 3 036 000 рублей. Структура годовых расходов выглядит следующим образом:



Расчет валовой и чистой прибыли представлен в таблице – прогноз доходов и расходов автошколы:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий год, руб.
1	Выручка	4 000 000
2	Себестоимость (сумма строк 2.1-2.6)	3 036 000
2.1	Аренда	216 000
2.2	Зарботная плата + страховые отчисления	1 440 000
2.3	ГСМ	600 000
2.4	Амортизация и обслуживание авто	180 000
2.5	Реклама	360 000
2.6	Прочие расходы	240 000
3.	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	964 000
4.	Налоги (УСН, 15% от прибыли)	144 600
5.	Чистая прибыль	819 400

Сколько можно заработать на данном бизнесе

Чистая прибыль по итогам года работы, согласно расчетам бизнес плана, составит 819 400 рублей. Рентабельность автошколы составляет 27%. Окупаемость первоначальных затрат, с учетом периода на раскрутку бизнеса (4-6 мес.), наступит через 29 – 35 месяцев.

Пошаговый план открытия автошколы

Изучение рынка, составление бизнес плана.

Аренда помещения под аудиторию.

Регистрация в налоговой инспекции.

Принятие штата сотрудников.

Приобретение автомобилей, оборудования, мебели.

Проведение рекламной кампании.

Какой ОКВЭД указать при регистрации бизнеса

При регистрации следует указать ОКВЭД:

42.1 – деятельность школ подготовки водителей;

42.2 – деятельность школ обучения вождения.

Какие документы нужны для открытия

Для открытия автошколы необходимо:

Зарегистрировать ООО или негосударственное образовательное учреждение дополнительного образования;

Получить лицензию в Федеральном органе.

Обучение ведется по «Программе по обучению водителей категории В».

Также потребуется получить разрешение у СЭС и пожарной инспекции, заключение у ГИБДД о соответствии обучающей базы.

Только после получения лицензии автошкола приобретает легальность.

Какую систему налогообложения выбрать при регистрации

При открытии автошколы можно использовать УСН. Данная система избавляет от уплаты НДС, налога на прибыль и существенно упрощает ведение отчетности. Также можно выбрать при регистрации и уплату единого налога со ставкой 6% или 15%.

Технология ведения бизнеса

Срок открытия автошколы может достигать до 1 года. Но усилия того стоят. Автошкола – это весьма выгодное и востребованное учреждения. Технология открытия простая, но длительная процедура: оформление разрешений и получение лицензии, аренда помещения, приобретение авто для обучения, наем профессиональных инструкторов. При предоставлении образовательных услуг не стоит забывать и о качестве преподавания.

Профессионализм работников автошколы сделают заведение популярным и вызовут доверие к нему на начальном этапе.

6. Рекомендации для бизнес-плана эконом-такси

Сколько нужно денег для открытия эконом-такси

По предварительным расчетам, на открытие службы такси с автопарком в 30 автомобилей будет потрачено не менее 1 080 000 рублей:

Оборудование таксопарка – 500 000 р.

Затраты на обустройство офиса – 150 000 р.

Рекламный бюджет – 200 000 р.

Затраты на регистрацию фирмы – 30 000 р.

Прочие расходы – 50 000 р.

Резервный фонд – 150 000 р.

Пошаговый план открытия эконом-такси

Основные этапы открытия службы такси предполагают выполнение следующих последовательных действий:

Анализ рынка подобных услуг в городе, выявление сильных и слабых сторон конкурентов

Планирование бюджета, поиск источников финансирования проекта

Регистрация фирмы, брендинг.

Разработка рекламной компании

Поиск сотрудников в офис (диспетчеров, бухгалтера и пр.)

Приобретение оборудования для офиса и авто

Поиск водителей, регистрация каждого как ИП

Запуск рекламной компании и начало деятельности

Описание услуг

Уровень цен на наши услуги планируется установить на уровне среднерыночных.

Прайс по бизнес плану будет выглядеть следующим образом:

Поездка по городу до 1 км – 80 р.

Поездка по городу до 2 км – 90 р.

Поездка по городу до 3 км – 100 р

Поездка свыше 3 км – 10 р. за каждый доп. километр.

Ожидание клиента – бесплатно до 10 мин.

Ожидание сверх норматива- 4 р. за каждую минуту простоя.

Организация провоза животного – 50 р.

Производственный план

На данном этапе планируется приобретение целого ряда необходимого оборудования, включающего:

Систему связи с водителем и клиентами

Серверы и терминал оператора

Устройства для контроля водителей

Оборудование для таксопарка

Для связи с водителем мы планируем применять телефон с сенсорным экраном и установленным на него приложением для водителей, которое располагает функциями GPS-навигации, таксометра и возможность дистанционного принятия заказов одной кнопкой. Такой комплект обойдется дешевле, чем оборудование таксопарка рациями. Также к преимуществам можно отнести надежность, бесперебойную связь в городах (в отличие от раций, сигнал которых можно перехватить) и отсутствие постоянных шумов в салоне.

Непосредственно автопарк нашей службы мы планируем оборудовать магнитными шашками, световыми коробами и самоклеящейся пленкой с изображением бренда фирмы. Это позволит не только соблюсти закон, но и повысит авторитет организации в глазах клиента.

Какое оборудование выбрать для таксопарка

Оборудование таксопарка на 30 машин, по предварительным подсчетам потребует не менее 500 000 р. первоначальных вложений. Для размещения диспетчерской службы будет арендовано офисное помещение площадью 45 кв. м. Офис будет оборудован компьютерами с программным обеспечением, а также качественной телефонной связью с легко запоминающимся номером.

Условия приема на работу водителей в такси

Отдельное внимание будет уделено вопросу полной легализации деятельности. Но при этом с максимально возможной экономией на старте. Так, наша служба будет выступать только лишь посредником в перевозках. Штат водителей будет формироваться путем оформления каждого водителя как индивидуального предпринимателя и заключения с ним соответствующего договора. Условиями «приема на работу» будет водительский стаж не менее 7 лет, отсутствие судимости и личный легковой автомобиль рыночной стоимостью не менее 250 000 р.

Какую систему налогообложения выбрать

Каждый водитель (индивидуальный предприниматель) будет поставлен на налоговый учет по системе налогообложения ЕНВД (единый налог на вмененный доход). По такой

системе водитель будет уплачивать ежеквартально фиксированную сумму в местный бюджет. На каждую машину будет оформлено разрешение на перевозку пассажиров, которое будет находиться в салоне автомобиля (выдается комитетом по транспорту в местной администрации). Срок действия разрешения – 5 лет.

Непосредственно сама фирма будет зарегистрирована как юридическое лицо (ООО) с системой налогообложения УСН, 6% от выручки в месяц.

Маркетинг и продвижение услуг эконом-такси

В виду высокой насыщенности рынка услуг перевозок такси, продвижению и рекламе фирмы будет уделено особое внимание. Для этого планируется:

Сотрудничество с ночными клубами, кафе, барами и ресторанами – обмен визитками и контактной информацией.

Размещение обширной рекламной информации в интернете, в том числе в социальных сетях. С помощью акций и конкурсов, которые сегодня проводятся в социальных сетях, можно в считанные недели наработать приличную клиентскую базу.

Наружная реклама – размещение баннеров на билбордах, рекламных стойках в ТЦ и рекламных щитах на высоко-проходимых улицах города.

Расклейка объявлений по городу, по остановочным павильонам и подъездам домов.

Всего на рекламные мероприятия планируется потратить не менее 200 000 р. впервые 2 месяца работы фирмы. В последующем ежемесячные затраты на рекламу будут составлять не более 50 000 р.

Финансовый план

Постоянные ежемесячные расходы:

Аренда и содержание офиса – 30 000 р.

Заработная плата офисного персонала (3 диспетчера, 1 бухгалтер) – 80 000 р.

Страховые отчисления за офис. персонал – 28 000 р.

Налоги за водителей (ЕНВД) – 90 000 р.

Страховые отчисления за ИП (30 водителей) – 55 000 р.

Реклама – 50 000 р.

Прочие расходы – 30 000 р.

Итого – 363 000 р.

Сколько можно заработать, став владельцем службы эконом-такси

Всего в нашем автопарке в первый год будет работать в среднем 30 автомобилей. По предварительным расчетам, ежедневный доход с одной машины будет составлять в среднем

1000 р. (уже за вычетом процента водителю), в месяц – 22 000 р. Общая выручка от 30 машин составит порядка 660 000 р.

Расчет валовой и чистой прибыли представлен в следующей таблице:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий месяц, руб.
1	Выручка	660 000
2	Себестоимость (сумма строк 2.1 – 2.7)	363 000
2.1	Аренда	30 000
2.2	Заработная плата	80 000
2.3	Страховые отчисления за офис, раб.	28 000
2.4	Налоги за водителей (ЕНВД)	90 000
2.5	Страховые отчисления за ИП	55 000
2.6	Реклама	50 000
2.7	Прочие расходы	30 000
3	Валовая прибыль	297 000
4	Налоги (УСН, 6%)	39 600
5	Чистая прибыль	257 400

Чистая прибыль компании, после соответствующей раскрутки услуг (2 – 3 месяца) составит 257 400 р. в месяц. Рентабельность по плану равна 70%. При таких показателях окупаемость вложений в службу такси наступает уже через 6 – 8 месяцев работы фирмы.

Какой ОКВЭД указать при регистрации

В редакции классификатора, которая действовала ранее, деятельность такси соответствовала коду под № 60.22. Согласно новой редакции бизнесмену, который решил организовать подобные пассажирские перевозки, следует выбирать другую кодировку:

49.32 «Деятельность такси», входящая в раздел 49 (Деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта).

Документы необходимые для открытия

Сначала необходимо получить свидетельство о регистрации либо индивидуального предпринимателя, либо общества с ограниченной ответственностью. Полученное свидетельство предъявляется в налоговую инспекцию по месту регистрации. В течение месяца с даты регистрации в налоговой, нужно стать на учет в Пенсионный Фонд. Из документов начинающему бизнесмену потребуется предоставить:

- копию паспорта с полным указанием ФИО;
- копию индивидуального плательщика налогов;
- нотариально заверенное свидетельство о регистрации;
- заявление о переходе на выбранную схему налогообложения;
- квитанция, подтверждающая оплату гос пошлины.

После регистрации необходимо открыть счет в банке и заказать изготовление печати.

Какую выбрать систему налогообложения

Большинство бизнесов в сфере такси и подобных перевозок работают на едином налоге ЕНВД либо используют упрощенную систему. При выборе единого налога на вмененный доход сумма налога для предпринимателя будет зависеть от числа посадочных мест в автопарке. Однако ЕНВД для сферы такси может быть доступна не во всех регионах страны. В этих случаях есть смысл приобрести патент, который может стать достойной альтернативой.

Необходимые разрешения для открытия

Кроме регистрации в налоговой службе и Пенсионном фонде, потребуется получение лицензии на осуществление пассажирских перевозок. Выдает лицензию специальный орган, который является подразделением Министерства транспорта и связи. Для получения лицензии ему нужно предоставить:

заверенная нотариально копия свидетельства о регистрации индивидуального предпринимателя или предприятия;

заявление по форме на получение лицензии для сферы осуществления такси-перевозок;

заполненные бланки сведений об используемых транспортных средствах и водителях;

сведения о дополнительном специальном оборудовании.

Лицензия выдается на срок до 5 лет, а на каждое транспортное средство заполняется собственная лицензионная карточка.

Технология организации бизнеса

Служба экономотакси может работать по одной из 2-х часто используемых схем:

Взимать процент от стоимости выполненного водителем заказа.

Предоставлять минимальный лимит, который должен сдать каждый водитель за каждый заказ (смену).

Как правило, таксопарки заключают договора с диспетчерскими службами, либо открывают собственную, но это чревато дополнительными капиталовложениями. Компания может приобретать автомобили самостоятельно, организовывая свой автопарк, либо заключать договора с водителями с собственными машинами.

Для старта достаточно обойтись небольшим на первых порах помещением, где будут трудиться диспетчеры. Из оборудования потребуется выделенная телефонная линия, персональный компьютер с выходом в интернет, комплект мебели, радиосвязь. Количество водителей соответствует численности работающих на линиях автомобилей.

Наименование: Расчет прибыльности и ликвидности предприятия.

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, калькулятор.

Задания:

Задание № 1.

В организации, применяющей УСН, по смете запланированы доходы в сумме 3000 тыс. руб., а расходы — 2100 тыс. руб. Рентабельность исчислена 30 % $((3000 - 2100) / 3000 \times 100 \%)$.

Взносы в Пенсионный фонд запланированы в сумме 60 тыс. руб., а выплата пособий по временной нетрудоспособности составит 45 тыс. руб.

Определите более выгодный показатель по исчислению объекта налогообложения по двум вариантам: «доходы» и «доходы, уменьшенные на величину расходов».

Задание № 2

Рассмотрите и запишите пример самостоятельно:

Имеются следующие данные: денежные средства – 70 тыс. руб.; краткосрочные финансовые вложения – 28 тыс. руб.; дебиторская задолженность – 130 тыс. руб.; основные средства – 265 тыс. руб.; нематериальные активы – 34 тыс. руб.; производственные запасы – 155 тыс. руб., кредиторская задолженность – 106 тыс. руб., краткосрочные кредит банка – 95 тыс. руб.; долгосрочные кредиты – 180 тыс. руб. Определите коэффициент абсолютной ликвидности.

Решение задачи:

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) рассчитывается как отношение наиболее ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Краткосрочные обязательства представлены кредиторской задолженностью и краткосрочным кредитом банка:

$$\text{Кал} = (\text{ДС} + \text{КФВ}) / (\text{КЗ} + \text{КК}),$$

где ДС – денежные средства,

КФВ – краткосрочные финансовые вложения,

КЗ – кредиторская задолженность,

КК – краткосрочный кредит.

$$\text{Кал} = (70 + 28) / (106 + 95) = 0,488.$$

Рекомендуемое ограничение – не менее 0,2. Нормативное значение означает требование, что предприятие должно быть в состоянии оплатить не менее 20% срочных обязательств. Анализируемое предприятие в состоянии — это сделать.

Решите задачу:

Имеются следующие данные: денежные средства – 50 тыс. руб.; краткосрочные финансовые вложения – 14 тыс. руб.; дебиторская задолженность – 100 тыс. руб.; основные средства – 265 тыс. руб.; нематериальные активы – 28 тыс. руб.; производственные запасы – 150 тыс. руб., кредиторская задолженность – 150 тыс. руб., краткосрочные кредит банка – 110 тыс. руб.; долгосрочные кредиты – 180 тыс. руб. Определите коэффициент абсолютной ликвидности. Запишите вывод.

Практическая работа № 17

Наименование: «Особенности предпринимательства в области внедрения инновационных проектов.»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, конспект лекции, учебник.

Задания:

Задание № 1.

Используя теорию из учебника, письменно ответьте на вопросы:

1. Что такое «инновации»?
2. Из каких этапов состоит процедура создания инноваций?
3. Как инновации влияют на предпринимательскую деятельность?
4. Какими составляющими элементами характеризуется научно-технический потенциал?
5. В чём заключается роль малого бизнеса в развитии инновационной деятельности?

Задание № 2

Многие революционные инновации рождались и стремительно становились частью нашей повседневной жизни буквально у нас на глазах. Вот лишь несколько примеров:

- телефон → радиотелефон → спутниковый телефон → мобильный телефон → коммуникатор;
- виниловые пластинки → магнитофонные кассеты → CD-диски → DVD-диски → Blu-ray-диски;
- книжный магазин → книжный интернет-магазин → книжный интернет-гипермаркет.

Задание. На примере представленных инновационных цепочек разработайте инновационные идеи для бизнеса. Это могут быть: инновации продукции; инновации процессов (технологические); инновации персонала (человеческого фактора); инновации управленческой деятельности.

Практическая работа №18

Наименование: «Планирование и организация работы подразделений.»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, конспект лекции, линейка, карандаш.

Задания:

Задание № 1.

Составить организационную структуру управления согласно условий, определить тип структуры

Условия:

Главный инженер -1; начальник отдела кадров- 1; начальник цеха -2; бухгалтер-2; главный бухгалтер-1; начальник отдела снабжения и сбыта-1; сотрудники отделов-3; рабочие – 20; бригадир-?; начальник смены-2; завхоз; кладовщик; директор- 1.

Задание № 2

Диаграмма Гантта — это инструмент планирования, управления задачами, осуществления контроля, который придумал американский инженер Генри Гантт (Henry Gantt).

Шаблон диаграммы Гантта:

Задача/дата (период выполнения)	1-15 января	16-31 января	1-14 февр.	15-28 февр.	1-15 марта	16-31 марта	1-15 апр.	16-30 апр.	1-15 мая
Задача 1									

Задача 2									
Задача 3									
Задача 4									
Задача 5									
Задача 6									

Задание:

Составить диаграмму Гантта по следующим задачам:

25.01-15.02 – разработка плана проекта;

16.02-20.02 – выбор и назначение руководителя;

21.02-1.03- определение целей проекта;

21.02-10.03 – подбор команды проектировщиков;

11.03-15.03 – определяется дата начала работы и планируемый объем проекта;

15.03-19.03 – определяются возможные риски и последствия;

20.03-30.05 – выполнение проекта;

31.05-06.06 – анализ конечного результата;

07.06- представление проекта руководству.

Примечание: этапы в диаграмме можно обозначать различными видами штриховки; периоды, различные по длительности должны отражаться промежутками, разными по длине.

Практическая работа № 19

Наименование: «Групповой проект по теоретическому материалу темы «Культура предпринимательства».

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, учебник, ватман, цветные карандаши.

Задание.

Распределиться на группы по 3-4 человека.

Получить материалы для оформления проекта в виде стенда.

Группы разрабатывают макет стенда, оформляют демонстрационный вариант по теме «культура предпринимательства», используя теоретический материал темы из учебника.

Требования к стендовому оформлению: крупно, ярко, кратко, понятно.

Практическая работа №20

Наименование: «Круглый стол на тему «Конкуренция».

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, подготовленные заранее сообщения на тему круглого стола.

Задание.

В рамках круглого стола обсудите проблемы конкуренции на современном этапе развития экономики России и мира.

Выступите с заранее подготовленными сообщениями по теме круглого стола.

Вопросы для дискуссии:

1. Чем отличается ценовая конкуренция от неценовой?
2. Какие условия-признаки характеризуют свободную, монополистическую и олигополистическую конкуренцию?
3. Какие факторы оказывают влияние на конкурентоспособность предприятия?
4. Как определить состояние конкуренции на рынке?
5. Что такое «потребительские свойства товара»?
6. Почему фирмы-монополисты не обеспечивают должного уровня сопутствующих услуг потребителям?
7. Какие факторы влияют на конкурентоспособность предприятия?
8. Какие методы используются при определении конкурентоспособности предприятия?
9. Что относится к недобросовестной конкуренции?

Практическая работа № 21

Наименование: «Анализ конкурентной среды.»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, конспект лекции, линейка, карандаш.

Матрица формирования конкурентной карты рынка

Классификация групп по темпу роста рыночной доли	Классификация группы по доле рынка (по состоянию на начало периода)			
	лидеры рынка	претендент на лидерство	последователь	занявший рыночную нишу
Фирмы с улучшающейся конкурентной позицией	А-1	В-1	С-1	Д-1
Фирмы с не изменившейся конкурентной позицией	А-2	В-2	С-2	Д-2
Фирмы с быстро ухудшающейся конкурентной позицией	А-3	В-3	С-3	Д-3

Лидер в позиции А-1 при наличии ресурсов будет разрабатывать наступательную стратегию, в позиции А-2 постарается сохранить лидирующее положение, а в позиции А-3 намечается переход во вторую группу.

Предприятие с позициями В-1, 2 будет стараться занять место лидера и проводить достаточно агрессивную политику, в позиции В-3 выберет оборонительную стратегию.

Предприятия с позициями С-1, 2 вероятно выберут активную оборону, С-3 — поиск ниши.

Предприятия-аутсайдеры в позициях Д-1, 2 вероятно будут использовать стратегию обороны, Д-3 покинут рынок.

Задания:

Задание № 1.

Население города X обслуживают пять фирм по пошиву одежды с объемами реализации: 250 тыс. руб.; 730 тыс. руб.; 125 тыс. руб.; 573 тыс. руб.; 330 тыс. руб.

Сделайте вывод об уровне монополизации рынка. Заполните таблицу.

Задание № 2

Используя пример оформления таблицы, проведите анализ цен минимум трех разных компаний, работающих в одной и той же товарно-продуктовой нише. Расчет средней цены выполняется по формуле: (самая низкая цена + самая высокая цена)/2

Конкуренты	Самая низкая цена	Самая высокая цена	Средняя цена
Ваша Компания	51	69	55
Конкурент А	40	90	53
Конкурент Б	68	73	71
Конкурент В	65	70	67
Конкурент Г	25	36	28
Конкурент Д	44	89	54
Конкурент Е	150	155	151

Практическая работа № 22

Наименование: Составление интеллект-карты по теме «Сущность и классификация предпринимательских рисков. Методы оценки предпринимательского риска»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, конспект лекции, лист А4, цветные карандаши, учебник

Методические рекомендации:

См. практическую работу № 5.

Задание:

Используя информацию из учебника, разработайте интеллект-карту на тему «Сущность и классификация предпринимательских рисков. Методы оценки предпринимательского риска.» на листе формата А4.

Практическая работа № 23

Наименование: «Прекращение предпринимательской деятельности индивидуального предпринимателя и юридического лица.»

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, тетрадь, конспект лекции, линейка, карандаш, учебник

Задания:

Задание № 1.

Используя информацию из учебника, составьте перечень причин прекращения предпринимательской деятельности без образования юридического лица(ИП)

Задание № 2

Используя информацию из учебника, составьте перечень документов, необходимых для прекращения деятельности физическим лицом.

Задание № 3

Используя информацию из учебника, составьте схему форм прекращения предпринимательской деятельности юридического лица.

Задание № 4

Используя информацию из учебника, составьте схему этапов ликвидации юридического лица на добровольной основе с кратким пояснением каждого.

Наименование: Решение заданий дифференцированного зачета.

Продолжительность: 2 часа

Цель работы: осуществить контроль обучения, продолжить систематизацию знаний, выявить уровень усвоения материала, сформированности умений и навыков.

Материально-техническое обеспечение: методические рекомендации, ручка, задания контрольного теста.

Задание.

Решите тест.

1. Выберите не существующую функцию денег:
 - a. Мера стоимости
 - b. Средство обращения
 - c. Средство дарения
 - d. Средство платежа
 - e. Средство сбережения и накопления
 - f. Мировые деньги
2. В современном мире используют
 - a. Действительные деньги
 - b. Знаки стоимости
3. Какой из векселей называют «тратта»?
 - a. Переводной
 - b. Простой
4. Верно ли, что банковский кредит является активом?
 - a. Да
 - b. Нет
5. Трапезит- это
 - a. Человек, который пробует различные блюда
 - b. Человек, принимающий пищу
 - c. Человек, владеющий меняльным делом
 - b. Определите форму кредита, предоставляемого банками и другими кредитно-финансовыми институтами юридическим лицам, населению, государству, иностранным клиентам в виде денежных ссуд.
 - a. Банковская
 - b. Коммерческая

- c. Государственная
 - d. Международная
 - e. Гражданская
7. Овердрафт – кредитный продукт, используемый в
- a. Кредитных картах
 - b. Дебетовых картах
8. Кредитный кооператив является
- a. Коммерческой организацией
 - b. Некоммерческой организацией
9. Максимально допустимая кредитная нагрузка
- a. 20%
 - b. 40%
 - c. 50%
 - d. 70%
10. Наиболее ликвидные сбережения
- a. Наличные сбережения
 - b. Сбережения на текущих срочных счетах
 - c. Сбережения на срочны банковских счетах
 - d. Вложения в акции
11. Выберите направления инвестирования, имеющие низкие риск и потенциал доходности
- a. Иностранная валюта
 - b. Недвижимость
 - c. Банковский депозит
 - d. ПИФ
 - e. Государственные облигации
 - f. Корпоративные облигации
 - g. Акции
 - h. Драгоценные металлы
12. Способ снижения рисков инвестирования, при котором вложение денежных средств осуществляется в различные виды активов называется
- a. Страхование
 - b. Диверсификация
 - c. Хеджирование

13. Какая сумма вклада гарантированно застрахована государством?
- a. До 700 000 тысяч
 - b. Не более 1 400 000 тысяч
 - c. Не более 1 000 000 тысяч
14. Владельца «неконтролирующего» пакета акций называют
- a. Единственным
 - b. Мажоритарным
 - c. Миноритарным
 - d. Розничным
15. У владельца каких акций есть право голоса?
- a. Обыкновенных
 - b. Привилегированных
16. Функция налогов, с помощью которой осуществляется формирование государственного денежного фонда называется
- a. Стимулирующая
 - b. Фискальная
 - c. Регулирующая
 - d. Распределительная
17. Способ уплаты, предполагающий использование реестра, который устанавливает типичный перечень объектов, классифицируемых по внешним признакам называется
- a. Кадастровый
 - b. Взимание налога у источника дохода
 - c. Взимание налога по декларации
 - d. Административный
18. Главный законодательный акт в области налогообложения в Российской Федерации
- a. УК РФ
 - b. НК РФ
 - c. Конституция РФ
 - d. КоАП РФ
19. Выберите налоги, которые относятся к местным
- a. Налог на добавленную стоимость
 - b. Налог на доходы физических лиц

- c. Налог на имущество организаций
 - d. Транспортный налог
 - e. Земельный налог
 - f. Налог на имущество физических лиц
20. Выберите налоги, которые являются косвенными
- a. Налог на добавленную стоимость
 - b. Налог на доходы физических лиц
 - c. Налог на имущество организаций
 - d. Транспортный налог
 - e. Земельный налог
 - f. Налог на имущество физических лиц
 - g. Акцизы
21. Основная ставка налога на доходы физических лиц
- a. 35 %
 - b. 13 %
 - c. 30 %
 - d. 15 %
 - e. 9 %
22. Верно ли, что если физическое лицо продало квартиру, которой оно владеет менее трех лет, оно должно подать декларацию –3 НДФЛ в налоговую инспекцию?
- a. Да
 - b. Нет
23. Имущественный вычет при покупке недвижимости можно использовать, пока не будет превышен максимальный размер суммы.
- a. Верно
 - b. Неверно
24. Что из нижеперечисленного относится только к добровольному страхованию?
- a. медицинское страхование
 - b. Социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством
 - c. Пенсионное страхование
 - d. Страхование недвижимости
 - e. Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств

- f. Личное страхование пассажиров от несчастных случаев
25. Кража данных с банковской карты путем установления на банкомат специального считывающего устройства с накладной клавиатурой и (или) миниатюрной камеры для записи ПИН-кода называется
- a. Траппинг
 - b. Скимминг
 - c. Фишинг
 - d. Вишинг
26. Технология обмана пользователей интернета, при котором мошенник получает доступ к конфиденциальной информации или к компьютеру пользователя называется
- a. Кликфорд
 - b. Кликджекинг
 - c. Хайп
27. Стоит ли вкладывать свои денежные средства, если у финансовой компании отсутствует лицензия?
- a. Да
 - b. Нет
28. Что является основной предпосылкой развития предпринимательства?
- a) экономическое разделение
 - б) экономическая демократия
 - в) экономическая свобода
 - г) экономические блага
 - д) экономических доход
29. Какой вид собственности предполагает, что имущество принадлежит на праве собственности городам, поселкам и иным образованиям?
- a) муниципальная собственность
 - б) государственная собственность
 - в) частная собственность
 - г) иные формы собственности
30. Основными чертами предпринимательства выступают:
- a) интересная деятельность
 - б) рисковая деятельность
 - в) инициативная деятельность
 - г) новаторская деятельность

31. Что не относится к признакам юридического лица?

а) наличие обособленного имущества

б) возможность приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права

в) обязательность получения лицензии

г) наличие самостоятельного баланса или сметы

д) выступает в качестве истца и ответчика в суде

32. Отличительной чертой индивидуального предпринимателя является:

а) ответственность по обязательствам всем принадлежащим имуществом

б) имущественная ответственность лишь в пределах внесенного пая

в) обязательное наличие контрольно-кассовой техники

г) обязательность представления устава предприятия

д) обязательность внесения вклада на расчетный счет

33. Общество с ограниченной ответственностью (ООО) может быть создано:

а) одним или несколькими участниками, но не более 50

б) одним или несколькими участниками, но не более 100

в) минимум одним участником, максимум-не ограничен

г) не менее чем пятью участниками

д) в законе не прописано количество участников

34. Как называется коммерческая организация с разделенными на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом?

а) унитарное предприятие

б) производственный кооператив

в) хозяйственное товарищество

г) публичное акционерное общество

д) общество с ограниченной ответственностью

35. Какой из перечисленных ниже элементов не относится к внутренней предпринимательской среде?

а) предприниматели (учредители, акционеры)

б) наемные работники (менеджеры, персонал, рабочие)

в) ресурсное обеспечение процессов, осуществляемых на предприятии

г) потребители

д) система управления бизнесом, применяемая на предприятии

36. Какое предельное значение выручки от реализации товаров (услуг) установлено для малых предприятий?

- а) 400 млн руб.
- б) 900 млн руб.
- в) 800 млн руб.
- г) 2 млрд руб.
- д) 60 млн руб.

37. Предприятие с какой численностью работников относится к субъектам малого предпринимательства?

- а) до 100 человек включительно
- б) от 250 чел. и выше
- в) от 1 чел.
- г) от 101 до 250 человек включительно
- д) до 15 человек включительно

38. Официальный бизнес-план составляется:

- а) для производителей
- б) для конкурентов
- в) для персонала
- г) для инвесторов
- д) для потребителей

39. Какой уровень производства и продаж позволяет определить анализ безубыточности предприятия?

- а) при котором финансовые поступления покрывают только постоянные расходы
- б) при котором финансовые поступления покрывают все расходы на производство
- в) при котором финансовые поступления не покрывают всех затрат, связанных с производством
- г) при котором финансовые поступления, покрывают только переменные издержки
финансовые поступления, не только покрывают все расходы на производство, но и содержат в своем составе запланированную прибыль

40. Кто может выступать в качестве учредителей предприятия?

- а) только физические лица
- б) только юридические лица
- в) только иностранные граждане
- г) физические и юридические лица

д) только государство

41. Рентабельность продукции (работ, услуг) – это процентное отношение прибыли:

- 1) к трудозатратам
- 2) к себестоимости
- 3) к выручке от реализации продукции
- 4) к собственному капиталу
- 5) к авансированному капиталу

42. Что можно назвать ликвидностью предприятия?

1) возможность погашения предприятием в срок и в полном объеме своих долговых обязательств

2) способность выполнять свои краткосрочные долговые обязательства, используя текущие активы

- 3) результативность текущих затрат предприятия
- 4) достаточность наличных денежных средств у предприятия
- 5) возможность эффективно использовать имущество предприятия

43. В каком случае обмен между продавцами и покупателями считается этичным?

- 1) если получает выгоду третья сторона
- 2) если обе стороны получают выгоду
- 3) если никто не получает выгоду
- 4) если покупатели получают выгоду
- 5) если продавцы получают выгоду

44. Отношения каких субъектов предпринимательской деятельности регулируются трудовым законодательством?

- 1) предприниматель - потребитель
- 2) предприниматель – партнеры
- 3) предприниматель – наемные работники
- 4) предприниматель – конкуренты
- 5) предприниматель – государство

45. Если одна компания контролирует от 50%, а иногда и до 100% рынка, то это:

- а) свободная конкуренция
- б) олигополистическая конкуренция
- в) монополистическая конкуренция
- г) монополия
- д) чистая монополия

46. Какая стратегия конкуренции используется, когда организация нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста в связи с необходимостью повышения эффективности при спадах на рынке и кардинальных изменениях в экономике?

- а) стратегия интегрированного роста
- б) стратегия концентрированного роста
- в) стратегия диверсифицированного роста
- г) стратегия целенаправленного сокращения

47. Какая из стратегий конкуренции М. Портера предполагает привлечение потребителей за счет максимизации отличий продукта компании от продуктов конкурентов?

- а) стратегия лидерства в минимизации издержек
- б) стратегия широкой дифференциации
- в) стратегия фокусирования на дифференциации
- г) стратегия фокусирования на издержках

48. Каким термином обозначается зона риска, при которой существует вероятность потерь, заведомо превышающих ожидаемую прибыль, и невозмещенной утраты всех средств, вложенных предпринимателем в дело?

- 1) зона минимального риска
- 2) зона критического риска
- 3) зона повышенного риска
- 4) безрисковая зона
- 5) зона недопустимого или катастрофического риска

49. Какой метод, используемый для оценки экономического риска, связан с интуицией и практическими знаниями специально подобранных людей?

- 1) метод финансовой устойчивости
- 2) аналитический метод
- 3) метод аналогий
- 4) метод экспертных оценок
- 5) статистический метод

50. В каком порядке можно признать банкротом субъекта предпринимательской деятельности?

- 1. только в судебном порядке
- 2. в судебном порядке или добровольно путем подачи заявления о банкротстве в суд
- 3. только добровольно

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Нормативные документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Налоговый кодекс Российской Федерации
3. Трудовой кодекс Российской Федерации
4. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ "О производственных кооперативах" (с изменениями от 14 мая 2001 г., 21 марта 2002 г., 18 декабря 2006 г.)
5. Федеральный закон от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 № 230-ФЗ, от 22.07.2008 № 159-ФЗ, от 23.07.2008 № 160-ФЗ, от 02.08.2009 № 217-ФЗ, от 27.12.2009 № 365-ФЗ)
6. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей"(в редакции Федеральных законов РФ от 23 июня 2003 г. N [76-ФЗ](#), от 8 декабря 2003г. N [169-ФЗ](#) от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 02.07.2005 N 83-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ, от 19.07.2007 N 140-ФЗ, от 01.12.2007 N 318-ФЗ; с изм., внесенными Федеральным законом от 27.10.2008 N 175-ФЗ)

Учебники:

1. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Профессиональное образование).
2. Фрицлер А. В. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 154 с.
3. Предпринимательство: Учебник /Под ред. М.Г. Лапусты. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 534 с.

Дополнительные источники:

1. Андреев А.Н., Дорофеев В.Д., Чернецов В.И. Основы бизнеса. – Пенза: Изд. Пензенского института экономического развития и антикризисного управления, 2015
2. Баринов В.А. Бизнес-планирование. Учебное пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2014

3. Барроу К. и др. Бизнес-планирование: полное руководство / Пер. с англ. М.Веселковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2015
4. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А. Предпринимательство. Учебник. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017
5. Наумов, В. Н. Основы предпринимательской деятельности: Уч. / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016-313с.(ВО)(п+Z) / В.Н. Наумов. - Москва: ИЛ, 2016.
6. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Под ред. А. С Пелиха, - М.: Издательский центр «МарТ», 2016
7. Предпринимательство / Под ред. В.Я.Горфинкеля-М.: ЮНИТИ, 2016
8. Ремонтова Т.И., Широкова Л.П. Как составить бизнес-план. Методическое пособие. – Пенза: ИПК и ПРО, 2016
9. Крутик А.Б. Предпринимательская деятельность: учеб. пособие / А.Б. Крутик, М.В. Решетова. – М.: Издательский центр «Академия», 2016. – 224 с.
10. Основы экономики и предпринимательства: учеб. для нач. проф. образования / Л.Н. Череданова. – 6-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2016. – 176 с.
11. Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства. Учебник для студентов учреждений СПО. Гриф УМО МО РФ Издательство: "Неизвестный", 2016. – 246 с.

Интернет-ресурсы:

<http://do.rksi.ru/library/courses/osnpred/book.dbk> Машерук Е.М. Основы предпринимательства. Дистанционный курс

http://www.petrograd.biz/business_manual/business_13.php Мельников М.М. Основы бизнеса – как начать своё дело. Пособие для начинающих предпринимателей

<http://www.mybiz.ru/> Свой бизнес/электронный журнал. [yseup.ru>static/files/posobie_\(1\).doc](http://yseup.ru/static/files/posobie_(1).doc) Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю.Буров. – Чита. 2015

<http://www.registriruisam.ru/index.html> Документы для регистрации и перерегистрации ООО (в соответствии с ФЗ-312) и ИП. Рекомендации по выбору банка и открытию расчетного счета.

Онлайн уроки финансовой грамотности <https://dni-fg.ru/list>

КРЕДИТ ЕСТЬ, А ДЕНЕГ НЕТ

Что делать, если нечем
платить долги?



Банк России

О ЧЕМ БУДЕМ ГОВОРИТЬ

- Что делать, если нет возможности платить кредит
- Как договариваться с банком и кто такой финансовый омбудсмен
- Есть ли смысл объявлять себя банкротом
- Правила заемщика
- Подводим итоги

2

ЕСЛИ ВДРУГ НЕЧЕМ ПЛАТИТЬ КРЕДИТ

Вы попали в сложную ситуацию и готовы выплатить остаток долга, но деньги появятся лишь через несколько месяцев. **Выход один — договариваться с банком.**



3

КАК ДОГОВАРИВАТЬСЯ С БАНКОМ?

1. Нужно обратиться в банк первым, не ждать, что долг исчезнет сам.
2. Банк не обязан идти вам навстречу, но нужно попробовать договориться с ним.
3. Важно понять, когда вы сможете платить, и объяснить это банку.

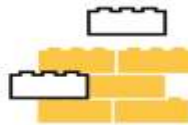


4

О ЧЕМ ДОГОВАРИВАТЬСЯ?



Об отсрочке платежа — кредитных каникулах на несколько месяцев.



О реструктуризации долга — пересмотре условий кредита.

Могут быть и другие варианты, все зависит от банка.

5

КАКИЕ СОБРАТЬ ДОКУМЕНТЫ?

Соберите все документы, которые могут быть основанием для пересмотра условий.

Например:

- приказ о сокращении и копия трудовой книжки
- выписка из медицинской карты, которая подтверждает болезнь
- документы о повреждении имущества, которое приносило доход



6

БРАТЬ ЛИ НОВЫЙ КРЕДИТ, ЧТОБЫ ПОГАСИТЬ СТАРЫЙ?

Чаще всего это неудачное решение.

Новый кредит могут не дать либо дать с очень высокой процентной ставкой.

Есть риск увязнуть в долговой яме.



7

НЕ ЗАЩИТИТ ЛИ МЕНЯ ЗАКОН?

В законе нет послаблений даже для самых страшных сценариев (потеря кормильца, нетрудоспособность).

Все риски всегда ложатся на заемщика.

Если банк не идет на уступки, можно обратиться к финансовому омбудсмену.



8

НЕ ПОСАДЯТ ЛИ В ТЮРЬМУ ЗА НЕУПЛАТУ?

Уголовная ответственность предусмотрена для мошенников или тех, кто злостно не платит долги:

статья 159.1 Уголовного кодекса — мошенничество в сфере кредитования

статья 177 Уголовного кодекса — злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности



ЕСЛИ КРЕДИТ ВЫПЛАТИТЬ НЕ ПОЛУЧИТСЯ, ЧЕГО ОЖИДАТЬ?

1. Банк потребует деньги через суд. На заемщика лягут еще и судебные издержки.
2. Если не платить и после решения суда, судебные приставы наложат взыскание на банковские счета и ценное имущество.

Если долг превышает 10 000 рублей, по решению суда вас не выпустят за границу, пока вы не расплатитесь.



А ЕСЛИ ОБЪЯВИТЬ СЕБЯ БАНКРОТОМ?

Это не волшебный способ списать долги, а суровая процедура в случае тупиковой ситуации.

Банкроту могут запретить выезжать из страны, занимать управленческие позиции и брать новые кредиты.



ПРАВИЛА ЗАЕМЩИКА

- Рассчитывайте свои силы — сумма платежей по кредитам не должна превышать 30% дохода.
- Подготовьте подушку безопасности — как минимум три месячных дохода.
- Не пренебрегайте страховкой.
- Помните, что долг придется отдать в любом случае — рано или поздно, добровольно или принудительно.

КАК ЕЩЕ МОЖНО УПРОСТИТЬ СЕБЕ ЖИЗНЬ С КРЕДИТОМ?



Рефинансировать кредит —
взять кредит с более низкой
процентной ставкой.



Консолидировать кредиты —
собрать несколько кредитов
в один.

13


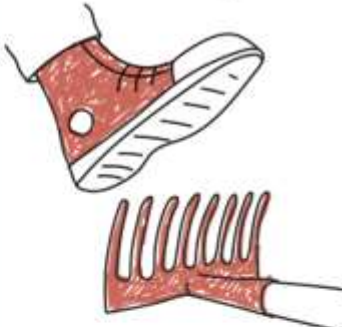
ПОДВЕДЕМ ИТОГИ

- Банк не обязан идти вам навстречу, но нужно попытаться договориться с ним.
- Банкротство — суровая мера, а не волшебный способ уйти от долгов.
- Все риски всегда ложатся на заемщика, поэтому важно рассчитывать свои силы.
- Долг придется отдать в любом случае.

14

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ЗАЕМЩИКА

Как не наступать
на одни и те же грабли

КРЕДИТ — УДОБНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, НО ОН ТРЕБУЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ДИСЦИПЛИНЫ

- Если вы не уверены, что сможете выплачивать кредит, — не берите его
- Если вы берете большой кредит надолго, есть смысл застраховаться от потери трудоспособности и работы

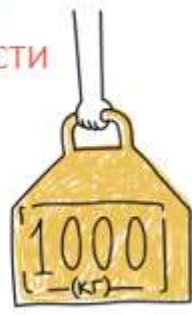
2

ШЕСТЬ ПРАВИЛ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ЗАЕМЩИКУ ИЗБЕЖАТЬ ПРОБЛЕМ, ДОЛГОВ И ГОЛОВНОЙ БОЛИ

3

1 НЕ ПЕРЕОЦЕНИВАЙТЕ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

- Составьте финансовый план, чтобы прогнозировать доходы и расходы
- Посчитайте, сможете ли вы обойтись без кредита и накопить деньги
- Учитывайте не только доход, но и возможные сложности: увольнение, болезнь или кризис
- Ежемесячный платеж по кредиту не должен превышать 35% ежемесячного дохода



4

2 НЕ БЕРИТЕ КРЕДИТ В ПЕРВОМ ЖЕ БАНКЕ

- Сравните условия кредита в разных банках
- Наведите справки о репутации банка
- Проверьте, есть ли у банка лицензия Банка России
- Если вы студент или пенсионер, возможно, для вас есть особые предложения



3 НЕ СВЯЗЫВАЙТЕСЬ С МОШЕННИКАМИ И ПОМНИТЕ О СВОИХ ПРАВАХ

- Берите кредит только в банке, у которого есть лицензия Банка России
- Не обращайтесь к сомнительным кредиторам
- Даже если вы не можете выплачивать кредит, никто не имеет права угрожать вам
- Кредитор должен действовать в рамках закона. Если он вам угрожает — обращайтесь в полицию



4 НЕ ПОДПИСЫВАЙТЕ ДОГОВОР, ЕСЛИ НЕ ПОНИМАЕТЕ ЕГО УСЛОВИЙ

- Изучите все условия выдачи и погашения кредита
- Обращайте внимание на комиссии, штрафы за просрочку платежей, страхование
- Подписывайте договор, только когда вы точно поняли все условия



5 НЕ ТЯНИТЕ С ПОГАШЕНИЕМ КРЕДИТА

- Вносите платеж за несколько рабочих дней до последнего срока выплаты
- Если вы забыли суммы или срок, уточните их по телефону горячей линии банка
- Поставьте напоминание о дате платежа в смартфоне или повесьте яркий стикер на видное место
- Если появилась возможность погасить кредит заранее, воспользуйтесь ею



6

НЕ ЗАБУДЬТЕ ЗАКРЫТЬ КРЕДИТ

- Закрыв кредит, позвоните на горячую линию банка и еще раз подтвердите закрытие кредита
- Если вы погашаете кредит досрочно, уточните, как это сделать правильно
- Возьмите в банке справку, что кредит закрыт



ПОДВЕДЕМ ИТОГИ

- Если вы не уверены, что сможете выплачивать кредит, — не берите его
- Берите кредит только в банке, у которого есть лицензия Банка России
- Не подписывайте договор, если не понимаете его условий
- Не твните с погашением кредита
- Не забудьте закрыть кредит



10