

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»
Федеральный методический центр по финансовой грамотности системы
общего и среднего профессионального образования

Методические рекомендации по применению контрольно-измерительных материалов, оценивающих формирование общей компетенции по использованию знаний о финансовой грамотности, планированию предпринимательской деятельности в профессиональной сфере в системе среднего профессионального образования

Авторский коллектив:
Азарова Лена Викторовна
Борисова Татьяна Иннокентьевна
Осипова Айлана Анатольевна
Прокопьева Марина Юрьевна
Солдатова Галина Федоровна
Уларов Ярослав Вячеславович

Москва, 2022

Оглавление

1. Общие положения	3
2. Методические рекомендации по организации занятий дисциплины «Основы финансовой грамотности и предпринимательства».....	4
Раздел 1. Основы финансовой грамотности	4
Тема 1.1 Финансовое планирование семьи	4
Тема 1.2 Банковская система	5
Тема 1.3. Кредит и его виды.....	7
Тема 1.4. Страхование.....	9
Тема 1.5 Инвестиции.....	16
Тема 1.6 Пенсионная система РФ.....	17
Тема 1.7 Налоги	19
Тема 1.8 Финансовое мошенничество	21
Раздел 2. Основы предпринимательства.....	24
Тема 2.1 Понятие и сущность предпринимательства.....	24
Тема 2.2 Бизнес-идея как основа проектируемого бизнеса	25
Тема 2.3 Виды предпринимательства и организационно-правовые формы хозяйственной деятельности	27
Тема 2.4 Целевой рынок	28
Тема 2.5 Планирование рабочего процесса	29
Тема 2.6 Маркетинговый план и стратегия продаж	31
Тема 2.7 Устойчивое развитие бизнеса.....	33
Тема 2.8 Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели	34
Список рекомендуемой литературы и интернет источников	39

1. Общие положения

Данные контрольно-измерительные материалы соответствуют примерной рабочей программе дисциплины «Основы финансовой грамотности и предпринимательства», которая включена в Методические рекомендации по формированию общей компетенции: «Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере» для профессиональных образовательных организаций.

Целью освоения студентами контрольно-измерительных материалов является формирование общей компетенции в области финансовой грамотности и предпринимательства у выпускников программ подготовки специалистов среднего звена/программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих (ППССЗ/ ППКРС).

Примерные контрольно-измерительные материалы могут быть применены как в рамках контактной работы студента с преподавателем, так и для самостоятельной работы студентов. Представленные задания можно использовать как в качестве текущего контроля, так и при проведении промежуточного контроля по изучаемой дисциплине «Основы финансовой грамотности и предпринимательства».

К каждой теме контрольно-измерительных материалов подготовлены тестовые вопросы с ответами. Для практических задач приведены разъяснения по их решению, по отдельным темам приведены сценарии проведения деловых игр с разъяснениями.

При обучении студентов различных специальностей и профессий рекомендуется учитывать специфику восприятия информации и способности к ее обработке, делать различные акценты при изложении тем, подбирая соответствующие задания.

Студентам гуманитарных специальностей легче осваивать исторические и юридические аспекты изучения тем, для них подойдут задания преимущественно с несложными расчетами с простейшими расчетами.

Для студентов технических и экономических специальностей в контрольно-измерительные материалы включены фрагменты с более сложными формулами, позволяющими наглядно проследить взаимосвязи между экономическими величинами, а также задачи для получения навыков работы с этими формулами.

Рекомендуется адаптировать задания с учетом специфики региона Российской Федерации. Например, в задачах на формирование личного бюджета целесообразно использовать данные об уровне доходов и стоимости товаров и услуг в регионе. В заданиях о выборе инструментов личного финансового планирования можно использовать предложения региональных финансовых организаций. Рассматривая вопросы о пенсионном обеспечении,

налоговых льготах и вычетах, поддержке предпринимательства учитывать в заданиях региональный компонент.

В связи с тем, что в сфере экономики и финансов происходят постоянные изменения, рекомендуется учитывать их при подготовке заданий.

2. Методические рекомендации по организации занятий дисциплины «Основы финансовой грамотности и предпринимательства»

Ответы и разъяснения по выполнению заданий контрольно-измерительных материалов

Раздел 1. Основы финансовой грамотности

Тема 1.1 Финансовое планирование семьи

Цель: освоить знания и навыки по разумному финансовому поведению в сфере личных финансов и семейного бюджета.

Базовые понятия: личный и семейный бюджет, распределение средств на сбережение, инвестирование и потребление, способы финансового планирования.

Планируемые результаты обучения:

- знать классификацию доходов и расходов при финансовом планировании личного и семейного бюджета;
- понимать основные направления увеличения доходов, снижения расходов, может объяснить эти направления другим лицам с приведением примеров;
- вести личный бюджет, формулировать финансовые цели и составлять план их достижения, включая формирование финансовой подушки безопасности, сбережений и инвестиций, страхование рисков;
- решать задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на разных этапах жизненного цикла.

Тесты

Вопрос	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Ответ	В	А	Б	АГ	В	А	В	В	А	В	Г	Б	Б	АГ	В

Решение практических задач

1. Общий доход семьи = зарплата папы + зарплата мамы + пенсия бабушки +

стипендия сына = $60000 + (60000 \cdot 2/3) + 12000 + (12000 \cdot 1/4) = 60000 + 40000 + 12000 + 3000 = 115000$ рублей

2. Расходы составили = $36800 + (36800/4) + ((36800/4) \cdot 1,5) = 60200$ рублей
 Отложили на отпуск = $85000 - 60200 = 24800$ рублей

3. Распределим доходы и расходы

Статьи дохода	Рубли	Статьи расходов	Рубли
Зарплата папы	$80000 - 13\% = 69600$	Коммунальные платежи	11150
Зарплата мамы	$42000 - 13\% = 36540$	Обеды на работе и учебе	14300
Стипендия	3200	Питание дома	22000
		На одежду	8600
		Проезд в общественном транспорте	3500
		Бытовые расходы	2900
		На развлечения	7000
		Платеж по кредиту	21600
		На автомобиль	7950
		Непредвиденные расходы	5000
Итого:	109340	Итого:	104000

Семейные накопления составили 5340 рублей.

4. Месячный доход семьи = зарплата папы + зарплата мамы + пенсия бабушки + пенсия бабушки + стипендия сестры = $(2300 \cdot 25) + (1900 \cdot 25) + 18200 + 17300 + 9650 = 57500 + 47500 + 18200 + 17300 + 9650 = 237000$ рублей

5. В месяц за проезд можно потратить всего: $35 \text{ рублей} \cdot 60 \text{ дней} = 2100$ рублей
 $2100 - 1800 = 300$ рублей сэкономил Ваня.

Тема 1.2 Банковская система

Цель: освоить базовые знания и навыки финансово грамотного поведения при использовании банковских продуктов в целях повышения финансового благосостояния семьи.

Базовые понятия: банки и организационная структура банковской системы, Центральный банк РФ, банки с базовой лицензией, банки с универсальной лицензией, банковские услуги, кредиты и вклады, текущие счета, заемщик, кредитор, кредитная история, интернет банкинг.

Планируемые результаты обучения

Уметь:

- оценивать финансовые возможности семьи по выполнению обязательств перед банком по погашению кредита;
- сравнивать и предложения банков по привлечению депозитов и предоставления кредитов, анализировать их условия;

- определять надежность банка;
- оценивать выгоды и уровни рисков при использовании банковских продуктов
- вычислять уровень доходности по банковским вкладам;
- приумножать семейные доходы с помощью банков;
- вычислять полную стоимость кредита;
- произвести расчеты с использованием дифференцированных и аннуитетных платежей;
- пользоваться пластиковыми картами банка;
- использовать интернет - банкинг.

Тесты

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Б	Б	Г	В	А	Б	Б	А	АБ	Г	Б	А	А	В	Б	110034 руб.	Д	А

Решение практических задач

1. $S_5 = 10\,000 \times (1 + 0,088)^5 = 10\,000 \times 1,52456 = 15\,245,6$ долларов.

Ответ: 15 245,6 долларов США.

Комментарий. Задача на применение формулы сложных процентов для определения суммы депозита с ежемесячной капитализацией процента в конце срока. Обращаем внимание обучающихся на особенности депозита с капитализацией процента.

2.

1) $S_2 = S_0 + 83\,200$, или $S_2 = S_0 \times (1 + 0,08)^2$. Тогда: $S_0 + 83\,200 = S_0 \times (1 + 0,08)^2$

$S_0 + 83\,200 = S_0 \times 1,1664$, $S_0 = 83\,200 : 0,1664 \approx 500\,000$ рублей – положила гражданка.

2) $S_2 = 500\,000 \times 1,1664 = 583\,200$ руб. – получила гражданка в банке «Продвижение».

Ответ: 500 000 рублей, поступила правильно, так как в другом банке получила бы меньше.

Комментарий. Задача на применение формулы сложных процентов для определения суммы депозита с ежемесячной капитализацией процента в конце срока.

3. $n = 2$; $p = 7\%$; $S_2 = 14\,490$; $S_0 = ?$
Находим S_0 по формуле: $S_0 = S_n \cdot (1 + 0,01p)^n$

$S_2 = S_0 \cdot (1 + 0,07)^2$

$14\,490 = S_0 \cdot (1,07)^2$, $S_0 = 14\,490 : 1,1449 = 100\,000$ рублей – первоначально.
Прибыль: $14\,490 - 100\,000 = 14\,490$ рублей.

Ответ: 100 000 рублей, 14 490 рублей.

Комментарий. Задача на применение формулы сложных процентов для определения суммы депозита с ежемесячной капитализацией процента в конце срока. Определение первоначальной величины вклада и его доходности.

4. $S_n = S_0 (1 + 0,01p / 4)^q$ – при ежеквартальной капитализации процентов, где q – всего кварталов существования соглашения.

$S_n = S_0 (1 + 0,01p / 12)^s$ – при ежемесячной капитализации процентов, где s – количество месяцев существования соглашения.

3 года = 12 кварталов = 36 месяцев.

1) Сумма вклада, полученного одной сестрой через 3 года.

$$S_{12} = 12\,000 \times (1 + 0,08:4)^{12} = 15\,218,90 \text{ рублей.}$$

2) Сумма вклада, полученного второй сестрой через 3 года.

$$S_{36} = 12\,000 \times (1 + 0,08:12)^{36} = 15\,242,84 \text{ рублей.}$$

Ответ: 1 – 15 218,90 рублей, 2 – 15 242,84 рубля.

Комментарий. Задача на применение формулы сложных процентов для определения суммы депозита с ежемесячной капитализацией процента в конце срока. Показать, как влияет количество циклов капитализации в год на сумму вклада по окончании срока депозита.

Тема 1.3. Кредит и его виды

Цель: освоить базовые знания и навыки финансово грамотного поведения при использовании банковских кредитов.

Базовые понятия: банковский кредит, заемщик, виды кредита, принципы кредитования, номинальная процентная ставка по кредиту, полная стоимость кредита (ПСК), виды кредитов по целевому назначению (потребительский кредит, автокредит, ипотечный кредит, кредит на образование), схемы погашения кредитов (дифференцированные и аннуитетные платежи), финансовые риски заемщика, защита прав заемщика, микрофинансовые организации, кредитная история, коллекторы, бюро кредитных историй, минимальный платеж по кредиту.

Планируемые результаты обучения

Уметь:

- сравнивать кредитные предложения;
- определять назначение и виды кредитов;
- характеризовать права и обязанности, ответственность заемщика;
- оценивать и принимать взвешенные решения при получении кредита;
- применять знания уменьшения стоимости кредита;
- отличать кредит от займа;
- учитывать кредит в личном финансовом плане;
- избегать кредитных рисков;
- правильно и целесообразно пользоваться кредитной картой.

Тесты

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Г	БВ	А	Б	БВ	БВ	А	В	В	В	А	В	В	А	Б	А	А	В

Решение практических задач

1. По формуле расчета сложного процента с ежегодной капитализацией сумма кредита по его завершению (V_t) определяется по формуле: $V_t = V \times (1 + r)^t$ где: V – сумма полученного кредита; r – процентная ставка по кредиту в долях; t – время кредита в годах.

У Олега она составит: $V_t = V \times (1 + r)^t = 5\,000\,000 \times (1 + 0,07)^{15} = 5\,000\,000 \times 2,759 = 13\,795\,000$ рублей.

У Даши она составит: $V_t = V \times (1 + r)^t = 5\,000\,000 \times (1 + 0,065)^{15} = 5\,000\,000 \times 2,572 = 12\,860\,000$ рублей.

Определяем, на сколько у Олега сумма процентов будет выше, чем у Даши.

$$13\,795\,000 - 12\,860\,000 = 935\,000 \text{ рублей.}$$

Ответ: 935 000 рублей.

Комментарий. Определение величины возвращаемого кредита по заданным условиям. Влияние кредитной истории на процентную ставку по кредиту.

2 Платежи вносятся ежемесячно в конце периода, следовательно, аннуитет постнумерандо с начислением рентных платежей 12 раз в год и начислением процентов один раз в год, тогда рассчитаем текущую стоимость аннуитета по формуле: $A = R/p * [1 - (1 + i)^{-n}] / [(1 + i)^{1/p} - 1]$ à $A' = 10\,250 * [1 - 1,09^{-6}] / [1,09^{1/12} - 1] = 10\,250 * 0,404/0,007 = 591\,571$ руб.

Ответ: 591 571 руб.

3. Варианты решений:

- Если взнос составит 25% от стоимости квартиры: $3\,258\,000 \times 0,25 = 814\,500$ руб.;
- Если взнос составит 55% от стоимости квартиры: $3\,258\,000 \times 0,55 = 1\,791\,900$ руб.

Ответ: 814 500 руб. или 1 791 900 руб.

4.

1) Поскольку все покупки сделаны по безналичному расчету, а кредит возвращен в течение льготного периода, то его выплаты будут равны стоимости совершенных им покупок за месяц:

$$32\,000 + 17\,000 + 3\,800 = 52\,800 \text{ рублей.}$$

2) Поскольку он обналичил некоторую сумму в банкомате, по условию задачи он аннулировал льготный период карты и на его операции с картой будут начислены проценты. А. Основной долг по кредиту:

$5\,000 + 5\,000 \times 0,03$ (но не менее 300 рублей) = 5 300 рублей.

$5\,300 + 32\,000 + 10\,000 = 47\,300$ рублей.

Для кредитов при начислении процентов день взятия кредита не учитывается (если в договоре не указано иначе).

По обналиченным деньгам: $5300 \times 0,24 \times 20/365 = 69,70$ рублей.

По стиральной машине: $32\,000 \times 0,24 \times 10/365 = 210,41$ рублей.

По купленным продуктам: $10\,000 \times 0,24 \times 5/365 = 32,88$ рублей.

Итого проценты за апрель:

$69,70 + 210,41 + 32,88 = 312,99$ рублей.

Долг перед банком за апрель составит $47\,300 + 312,99 = 47\,612,99$ рублей.

Ответ: 1. 52 800 рублей. 2. 47 612,99 рублей.

Обсуждение. Особенности использования кредитной карты в разных условиях.

Тема 1.4. Страхование

Цель: освоить знания по вопросам страхования и использовать их для личной практики

Базовые понятия: страховщик, страхователь, выгодоприобретатель, страховой договор, страховой риск, страховая сумма, страховая выплата, франшиза, виды и формы страхования.

Планируемые результаты обучения:

- применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве страхователя;
- уметь составлять договор страхования;
- знать основные виды и формы страхования;
- уметь подбирать информацию о страховых компаниях;
- уметь выбирать страховщика;
- решать задачи по личному, имущественному страхованию и страхованию ответственности.

Тесты

Вопрос	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Ответ	Б	В	Б	В	Б	В	Б	В	Б	В	Г	А	В	Б	Б

Решение практических задач

1. Удельный вес пострадавших объектов в общем числе заключенных договоров страхования $(87/25000)*100 = 0,348\% \approx 0,35\%$.

- Удельный вес страховой суммы застрахованных объектов в стоимости имущества семей $(18,5/200)*100 = 9,25\%$
- Средняя страховая сумма застрахованных объектов $18500000000/25000 = 740000$ руб.
- Средняя страховая сумма пострадавших объектов $55000000/87 = 632183,908$ руб. ≈ 632184 руб.
- Средний размер страхового взноса $350/25000 = 0,014$ млн. руб. или 14 тыс. руб.
- Среднее страховое возмещение $68000000/87 = 781609$ руб. или 781,6 тыс. руб.
- Размер выплат страхового возмещения к поступившим страховым взносам $(68/350)*100 = 19,43\%$

2. Нужно знать, что страхование по системе пропорциональной ответственности означает неполное, частичное страхование объекта.

Определим процентное соотношение страховой суммы к стоимостной оценке объекта: $(500000/2000000)*100 = 25,00\%$

Значит при наступлении страхового случая страховое возмещение составит 25% от суммы ущерба.

Определим сумму страхового возмещения:

$1,2*25\% = 0,3$ млн. руб. или 300 тыс. руб.

3. Определяем размер страхового тарифа с учетом скидки:

$0,4*(100-5\%) = 0,4 * 95\% = 0,38\%$

С учетом скидки размер страхового взноса составит:

$400*0,38\% = 1,52$ тыс. руб.

4. Чтобы правильно рассчитать размер страхового возмещения нужно знать понятие франшизы и различать условную и безусловную франшизу.

Франшиза – это специальная оговорка (кlausула) в страховом полисе, которая означает льготу страховщика при выплате страхового возмещения. Она может быть установлена по договору страхования в абсолютных и относительных величинах к страховой сумме и оценке объекта страхования. Также может быть выражена в процентах к ущербу.

Безусловная (вычитаемая) франшиза означает, что страховое возмещение равно ущербу за вычетом безусловной франшизы.

Определяем размер страхового возмещения: $30000 - 3000 = 27000$ руб.

Значит при краже организации будет произведена выплата за ущерб в размере 27000 руб.

5. Страхование по системе первого риска предусматривает выплату страхового возмещения в размере ущерба, но в пределах страховой суммы.

При этой системе ущерб в пределах страховой суммы – это *первый риск*, который компенсируется полностью. Ущерб сверх страховой суммы – это *второй риск*, который не подлежит возмещению.

Следовательно, по условиям нашей задачи, ущерб в размере 350 тыс. руб. будет возмещен АО «Теремок» полностью, т.к. он лежит в пределах страховой суммы (1 млн. руб.).

Сценарий деловой игры с элементами квеста «Страховые агентства» и ответы к заданиям игры

Организационный момент: Приветствие. Разделение обучающихся на команды (не более 4-х человек), выбор капитана. Из числа обучающихся выбираются члены жюри.

Вступительное слово преподавателя: о роли страхования и объяснение правила проведения игры. В ходе игры командам следует последовательно выполнять задания, которые носят как командный, так и индивидуальный характер.

Жюри оценивает качество выполнения заданий каждым обучающимся по степени самостоятельности при выполнении индивидуальных заданий и личном участии при выполнении командных заданий.

Игра состоит из 3 этапов-заданий.

1 этап: Тестирование – максимум 10 баллов (10 минут). Каждый участник команды получает индивидуальный тест. Задание в виде теста 5 вопросов – каждый правильный ответ – 2 балла.

Задание 1 команды:

Вопрос	Ответ
1. Какие формы страхования Вам известны?	1) обязательное, ОСАГО, ДМС 2) добровольное, ОМС, КАСКО 3) обязательное, добровольное 4) ДМС, ОМС, ОСАГО, КАСКО
2. Как расшифровывается аббревиатура ОСАГО?	1) Обязательное системное ассигнование государственных организаций 2) Отечественная система автогражданской ответственности 3) Обязательное страхование автогражданской ответственности 4) Отечественное страхование автогражданской ответственности
3. К участникам страхового рынка относятся ...	1) страховщики, общества взаимного страхования, страховые брокеры и страховые агенты 2) страховщики, общества взаимного страхования, страховые брокеры, страхователи 3) страховщики, страховые брокеры и страховые агенты, страхователи

	4) страховые брокеры, страховые агенты, страхователи
4. Как страховая сумма влияет на страховой взнос?	1) чем меньше страховая сумма, тем больше страховой взнос 2) чем выше страховая сумма, тем меньше страховой взнос 3) страховой взнос равен страховой сумме 4) чем выше страховая сумма, тем больше страховой взнос
5. Страховая премия представляет собой...	1) сумму денежных средств, оплачиваемую страхователем страховщику за приобретение услуги по страхованию 2) максимально возможный размер страховой выплаты 3) рыночную стоимость объекта страхования 4) скидку, предоставляемую страховщиком страхователю за продление договора

Ответ – 1-3, 2-3, 3–1, 4–4, 5-1

Задание 2 команды:

вопрос	ответ
1. Назовите виды страхования	1) имущественное, личное, ответственности 2) обязательное, имущественное, личное 3) добровольное, имущественное, личное 4) обязательное, добровольное
2. Кто может оформить полис ОСАГО?	1) Медицинское учреждение 2) Страховая компания, имеющая на это государственную лицензию 3) Центральный Банк РФ 4) ГИБДД
3. Возможное неприятное событие в будущем	1) страховой риск 2) страховое возмещение 3) страховая ответственность 4) страховой случай
4. Кто контролирует деятельность страховых компаний?	1) Росгосстрах 2) Роспотребнадзор 3) Центральный Банк РФ 4) Прокуратура
5. Критерии выбора надежной страховой компании	1) наличие лицензии, средний рейтинг, страховой портфель 2) наличие лицензии, высокий рейтинг, положительные отзывы потребителей 3) высокий рейтинг, страховой портфель, объем выплат 4) средний рейтинг, положительные отзывы потребителей, страховой портфель

Ответ – 1-1, 2-2, 3–4, 4–3, 5-2

Задание 3 команды:

вопрос	ответ
--------	-------

1. Назовите объекты личного страхования	1) здоровье, ответственность, жизнь 2) жизнь, здоровье, трудоспособность 3) трудоспособность, здоровье, транспорт 4) транспорт, ответственность, жизнь
2. Как расшифровывается аббревиатура ДСАГО?	1) Добровольное страхование автогражданской ответственности 2) Добровольная система автогражданской ответственности 3) Добровольное системное ассигнование государственных организаций 4) Денежное страхование автогражданской ответственности
3. Актом предстрахового осмотра называется документ, который...	1) составляет страховщик или его представитель с подробным описанием страхового случая 2) составляет страхователь или его представитель с подробным описанием страхового случая 3) оформляется страховщиком при заключении договора страхования 4) прилагается к договору страхования и содержит перечень застрахованных рисков
4. Как стоимость имущества влияет на страховой взнос?	1) чем меньше стоимость имущества, тем больше страховой взнос 2) чем больше стоимость имущества, тем больше страховой взнос 3) страховой взнос равен стоимости имущества 4) чем больше стоимость имущества, тем меньше страховой взнос
5. Страховым случаем при заключении договора страхования жизни не является...	1) дожитие застрахованного лица до определённого возраста 2) ответственность за причинение вреда здоровью третьих лиц 3) утрата трудоспособности застрахованного лица 4) смерть застрахованного лица

Ответ – 1-2, 2-1, 3–3, 4–2, 5-2

Задание 4 команды:

вопрос	ответ
1. Назовите объекты имущественного страхования	1) здоровье, грузы, жизнь 2) транспорт, строения, грузы 3) трудоспособность, здоровье, транспорт 4) транспорт, ответственность, грузы
2. Страховая компания отказала в оформлении полиса ОСАГО. Что делать?	1) невозможно ничего сделать 2) жаловаться в ГИБДД 3) пойти в другую компанию 4) жаловаться в Банк России и прокуратуру
3. Застрахованный, выгодоприобретатель и страхователь в личном страховании — это...	1) всегда одно и то же лицо 2) всегда три разных лица 3) могут быть как одним лицом, так и разными 4) одним лицом могут быть только застрахованный и страхователь

4. Как срок страхования влияет на страховой взнос?	1) чем больше период страхования, тем меньше страховой взнос 2) страховой взнос не зависит от срока страхования 3) чем больше период страхования, тем больше страховой взнос 4) чем меньше период страхования, тем больше страховой взнос
5. Вид страхования, не относящийся к страхованию ответственности — это...	1) ОСАГО 2) страхование финансовых рисков 3) страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам 4) страхование каско

Ответ – 1-2, 2-4, 3–3, 4–3, 5-2

Задание 5 команды:

вопрос	ответ
1. К видам страхования имущества относят страхование...	1) на дожитие 2) гражданской ответственности владельцев транспортных средств 3) от несчастного случая 4) автомобиля
2. Назовите разделы полиса АВТОКАСКО?	1) Ущерб и хищение 2) Ущерб и кража 3) Ущерб, хищение, угон 4) ничего из перечисленного
3. Размер максимально возможной страховой выплаты по договору ОСАГО устанавливается	1) страховой компанией для каждого отдельного договора 2) страхователем при заключении договора страхования 3) «третьим лицом» при наступлении страхового случая 4) федеральным законодательством
4. Страховой портфель представляет собой	1) фактическое количество заключённых страховщиком договоров страхования 2) фактический размер страховых выплат за год 3) перечень видов страхования, включённых в лицензию страховщика 4) совокупность видов страхования, по которым были осуществлены страховые выплаты за год
5. В договоре имущественного страхования под страховой суммой понимается...	1) стоимость имущества, определённая действующим законодательством 2) сумма, в пределах которой страховщик обязуется выплатить страховое возмещение по договору 3) размер ущерба, причинённого имуществу страхователя при страховом случае 4) стоимость имущества, определённая на момент подписания договора страхования

Ответ – 1-4, 2-3, 3–4, 4–1, 5-2

2 этап: Ситуационные задачи – максимум 15 баллов (20 мин.) – каждая задача 5 баллов. Допускается решение 5 задач. Каждый участник команды получает индивидуальное задание.

1. 08 марта Иван заключил договор страхования квартиры. Страховая сумма, указанная в договоре, составила 1 млн.руб., реальная стоимость квартиры — 3 млн.руб., страховая премия оплачена полностью, дополнительных условий и оговорок договором не предусмотрено. 20 мая в квартире произошёл пожар. Какой максимальный размер страховой выплаты может быть выплачен страховой компанией? Почему?

Ответ: Максимальный размер страховой выплаты составит 1 млн.руб., так как страховая выплата не может превышать размер установленной договором страховой суммы.

2. Георгий, возвращаясь с работы на скутере, попал в аварию и теперь лежит в больнице. Эта неприятность выбила его из обычного ритма жизни на длительный срок, лишила заработков и потребовала дополнительных финансовых расходов на лечение и восстановление. Подскажите, каким образом можно уменьшить финансовые потери в результате подобных ситуаций с помощью страхования.

Ответ: Георгию следовало заключить договор страхования от несчастного случая. Основной целью такой программы является компенсация ущерба застрахованному лицу при наступлении страхового случая.

3. К страховому агенту обратился Петр Петрович с намерением заключить договор добровольного медицинского страхования. На момент обращения ему исполнилось 70 лет, он имеет I группу инвалидности. Какой ответ даст страховой агент Петру Петровичу? Почему?

Ответ: Страховой агент откажет Петру Петровичу в заключении договора ДМС, т.к. он пожилой и имеет инвалидность. Отказ будет обоснован высоким риском страховщика.

4. Николай заключил договор страхования имущества и застраховал свой 2-этажный коттедж стоимостью 5 млн. руб. на 2,5 млн. руб. по системе первого риска. Согласно договору, страховой тариф составил 1% от страховой суммы, т.е. 25 тыс. руб. Спустя месяц имуществу был нанесён ущерб в размере 80 тыс. руб. Определите размер страховой выплаты (возмещения), которое получит Николай Николаевич.

Ответ: По системе первого риска Николаю Николаевичу ущерб в размере 80 тыс. руб. будет возмещен полностью, т.к. он не превышает страховую сумму.

5. Частная фирма застраховала свое имущество сроком на 1 год на сумму 1 млн. руб. Размер условной франшизы составил 100 тыс. руб. В результате

наступления страхового случая фактический ущерб составил 75 тыс. руб. Определите размер страхового возмещения с учетом условной франшизы.
 Ответ: В данном случае страховой компанией ущерб не будет возмещен, т.к. его размер находится в пределах размера условной франшизы.

3 этап: Игра “Слова” – максимум 5 баллов (20 мин.) Члены команды в течение 5 минут индивидуально записывают слова по терминологии страхования. Затем команды по цепочке называют по 1 профессиональному термину. За каждый термин присваивается 0,5 баллов каждому участнику команды. Выигрывает команда, последней назвавшая термин и зарабатывает 5 баллов.

Подведение итогов игры. (5 мин.) Члены жюри объявляют результаты. Игроки делятся своими эмоциями, делается самооценка.

Тема 1.5 Инвестиции

Цель: понимать, как можно применять инвестиционные инструменты научиться анализировать доходность инвестиций, оценивать риски инвестирования.

Базовые понятия: инвестиции, инвестиционный портфель, диверсификация инвестиций, финансовый риск, ценная бумага, акция, облигация, вексель, пай, паевой инвестиционный фонд, купонная доходность, брокер, валюта, валютный курс, рынок FOREX, биржевой индекс.

Планируемые результаты обучения:

- различать виды ценных бумаг, знать их характеристику;
- осуществлять поиск и интерпретировать информацию о способах сбережений денежных средств, фондовом рынке;
- выявлять риски, сопутствующие инвестированию денег на рынке ценных бумаг;
- понимать преимущества и недостатки по использованию услуг брокера, доверительного управляющего;
- рассчитывать уровень доходности по инвестициям, анализировать информацию для принятия решений на фондовом рынке.

Тесты

Вопрос	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ответ	Б	А	Г	ВГ	А	В	БВГ	А	Б	АГ	В	А	А	В	А

Решение практических задач

1. В случае ежеквартального начисления наращение происходит 8 раз по ставке 3%, а наращенная сумма составит: $120 * (1,03)^8 = 152,01$ тыс. руб.

При полугодовом начислении процентов наращение происходит 4 раза по ставке 6%, а наращенная сумма составит: $120 * (1,06)^4 = 151,5$ тыс. руб.

Таким образом, чем чаще идет начисление по схеме сложных процентов, тем больше накопленная сумма. Ответ: 152,01 тыс. руб. и 151,5 тыс. руб.

2. Доходность портфеля в процентах = $0,25 * 9,2\% + 0,4 * 11,8\% + 0,35 * 14,4\% = 12,06\%$

3. Прирост курсовой стоимости составил = $(2000 - 1500) * 100 = 50000$ руб.
Сумма выплаченных дивидендов составила = $100 * 40 = 4000$ руб.
Доходность = $(4000 + 50000) / 150000 * 100\% = 36\%$

4. Купонная доходность = $(65 * 2) / 1000 = 0,13$ (13% в год).
Текущая доходность = $(65 * 2) / 800 = 0,1625$ (16,25% в год)

5. Рассчитаем чистую приведенную стоимость проекта
 $NPV = -4\,000\,000 - 850\,000 / 1,11 + 1\,200\,000 / (1,11)^2 + 1\,630\,000 / (1,11)^3 + 1\,950\,000 / (1,11)^4 = 216\,080,05$ руб.
Ответ: 216 080,05 руб.

Тема 1.6 Пенсионная система РФ

Базовые понятия и знания:

- пенсия, пенсионная система, пенсионный фонд, страховой взнос, страховой стаж, страховая пенсия по старости, индивидуальный пенсионный коэффициент, накопительная пенсия;
- накопительная пенсия, негосударственный пенсионный фонд, управляющая компания, инвестирование пенсионных накоплений;
- негосударственный пенсионный фонд, надёжность фонда, доходность от инвестирования пенсионных накоплений, срок функционирования негосударственного пенсионного фонда;
- знание основ функционирования пенсионной системы в России, видов пенсий и условий их получения, способов формирования будущей пенсии, факторов, определяющих размер будущей пенсии гражданина; знание основ функционирования негосударственных пенсионных фондов, критериев выбора в пользу одного из них;
- знание основ формирования будущей пенсии гражданина посредством управления накопительной пенсией, представление о существующих программах пенсионного обеспечения.

Личностные характеристики и установки:

- понимание личной ответственности в пенсионном обеспечении;
- понимание важности пенсионных накоплений в России;

- понимание факторов, влияющих на размер будущей пенсии индивидуума;
- понимание механизма формирования страховой пенсии по старости и накопительной пенсии;
- понимание способов увеличения будущей собственной пенсии и сопряжённых с ними рисков;
- осознание рисков, сопряжённых с выбором негосударственного пенсионного фонда;
- понимание критериев выбора негосударственного пенсионного фонда;
- понимание последствий выбора негосударственного пенсионного фонда.

Умения:

- находить актуальную информацию на сайте Пенсионного фонда Российской Федерации;
- осуществлять условный расчёт будущей пенсии;
- осуществлять самостоятельный поиск информации о деятельности негосударственных пенсионных фондов;
- применять критерии выбора негосударственного пенсионного фонда;
- различать способы управления накопительной пенсией.

Компетенции:

- находить способы увеличения своей будущей пенсии;
- сопоставлять различные предложения пенсионных накоплений и находить наиболее оптимальный вариант;
- осуществлять выбор негосударственного пенсионного фонда;
- критически относиться к рекламным предложениям по увеличению будущей пенсии;
- анализировать информацию о деятельности негосударственных пенсионных фондов;
- осуществлять выбор негосударственного пенсионного фонда;
- управлять собственными пенсионными накоплениями;
- ориентироваться в критериях выбора негосударственного пенсионного фонда;
- анализировать информацию о деятельности негосударственных пенсионных фондов.

Тесты

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Ответ	БГ	В	А	А	Б	Б	А	А	В	Б	АБ	В	Г	В	Б

Решение практических задач

1. Среднедневной заработок

$300000+(330000+50000)/(365+366)=680000/731=930,23$ руб.

Пособие= $930,23$ руб.* 70 к.д.= $65116,10$ руб. (до родов)

Пособие= $930,23$ руб.* 86 к.д.= $79999,78$ руб. (после родов, осложненные)

Итого пособие: $65116,10+79999,78=145115,88$ руб.

2.

Месяц 2021 г.	Начисления		Облагаемая база			Начислено страховых взносов		
	за месяц	нарастающим итогом с начала расчетного периода	ПФ РФ	ФСС РФ	ФОМС РФ	ПФ РФ	ФСС РФ	ФОМС РФ
Январь	74156	74156	74156	74156	74156	16314,32	2150,52	3781,96
Февраль	74156	148312	148312	148312	148312	32628,64	4301,05	7563,91
Март	74156	222468	222468	222468	222468	48942,96	6451,57	11345,87
Апрель	74156	296624	296624	296624	296624	65257,28	8602,10	15127,82
Май	74156	370780	370780	370780	370780	81571,6	10752,62	18909,78
Июнь	74156	444936	444936	444936	444936	97885,92	12903,14	22691,74
Июль	74156	519092	519092	519092	519092	114200,24	15053,67	26473,69
Август	74156	593248	593248	593248	593248	130514,56	17204,19	30255,65
Сентябрь	74156	667404	667404	667404	667404	146828,88	19354,72	34037,60
Октябрь	67000	734404	708604	708604	708604	155892,88	20549,52	36138,80
Ноябрь	74156	808560	782760	782760	782760	172207,2	22700,04	39920,76
Декабрь	74156	882716	856916	856916	856916	188521,52	24850,56	43702,72

Тема 1.7 Налоги

Цель: освоить знания и навыки в сфере налогов, свободно ориентироваться в действующем налоговом законодательстве РФ.

Базовые знания: понятие налогов и налогообложения, расчет налогов, применение льгот и вычетов.

Планируемые результаты обучения

Уметь:

- ориентироваться в действующем налоговом законодательстве Российской Федерации;
- пользоваться нормативными документами налогового законодательства, разъяснениями Министерства финансов и Федеральной налоговой службы РФ, поясняющими механизм и порядок налогообложения;
- понимать сущность и порядок расчетов налогов;
- систематизировать информацию в целях определения налоговой базы по основным налогам, взимаемым на территории Российской Федерации;
- практическими умениями и навыками расчета основных налогов, взимаемых на территории Российской Федерации.

Практические работы проводятся с целью усвоения и закрепления практических умений и знаний, овладения профессиональными компетенциями. В ходе практической работы студенты приобретают знания и умения по налогообложению, учатся применять методику расчета налоговой базы и суммы налога, подлежащей уплате в бюджет, опираясь на знания элементов налога.

Тесты

Вопрос	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ответ	В	Б	Б	Б	Б	В	В	А	А	В	В	В	А	Б	В

Решение практических задач

1. До момента регистрации повторного брака сотрудница имела право на двойной налоговый вычет на ребенка. С марта 2021 года это правило перестало действовать, т.к. сотрудница вышла замуж (подп. 4 п. 1 ст. 218 НК РФ), и вычет на ребенка Семеновой В.П. далее должен предоставляться в одинарном размере.

Сумму налога за период с января по май 2021 года следует рассчитывать так:

- НДФЛ за январь = $(20\,000 - (1\,400 \times 2)) \times 0,13 = 2\,236$ рублей.
- НДФЛ за февраль = $(20\,000 - (1\,400 \times 2)) \times 0,13 = 2\,236$ рублей.
- НДФЛ за март = $(20\,000 - 1\,400) \times 0,13 = 2\,418$ рублей.
- НДФЛ за апрель = $(20\,000 - 1\,400) \times 0,13 = 2\,418$ рублей.
- НДФЛ за май = $(20\,000 - 1\,400) \times 0,13 = 2\,418$ рублей.

Ответ: За указанный период сумма начисленного налога с дохода Семеновой В.П. составит $2\,236 + 2\,236 + 2\,418 + 2\,418 + 2\,418 = 11\,726$ рублей.

2. «ВАЗ2108» $150 \times 40 = 6000 / 12 = 500 \times 4 = 2000$

«Тойота Приус» $122 \times 40 = 4880$

«КамАЗ 7410» $210 \times 65 = 13650$

$2000 + 4880 + 13650 = 20530$

Ответ: Транспортный налог составляет 20530 рублей

3. Найдем прибыль налогоплательщика: 10 млн руб. - 6 млн руб. - 1,5 млн руб. - 1,5 млн руб. = 1 млн руб.

При ставке налога, равной 15%, сумма, подлежащая уплате в бюджет, составит: 1 млн руб. $\times 15\% = 150\,000$ руб.

Минимальный налог равен 1% от выручки, т.е. 10 000 руб.

Ответ: Минимальный налог меньше расчетного, поэтому налогоплательщик должен уплатить расчетный налог в сумме 150000 руб.

Ответы к вопросам для обсуждения

1. Необходимо оплатить налог по ноябрь месяц прошлого года так как вы

являлись собственников данного транспортного средства.

2. Необходимо предоставить в налоговый орган документ, подтверждающий льготу, на которую собственник имеет право. Перерасчет по льготе производится за три предыдущих года.

Разъяснения по решению кейсов

Кейс 1

1. Этот вариант подойдет людям, у которых:

- есть собственное дело;
- нет наемных сотрудников;
- профессиональный доход за год не превышает 2,4 млн рублей.

2. Есть два вида ставок для самозанятых. Какая именно будет использоваться в Вашем случае, зависит от того, кто покупает ваши товары или услуги.

- 4% - если деньги пришли от физического лица;
- 6% - если оплата поступила от юридического лица или индивидуального предпринимателя.

3. Только по доходам от частного извоза.

4. Нет.

5. Для того чтобы стать самозанятым, нужно пройти регистрацию. Есть три варианта, как это можно сделать:

- через мобильное приложение «Мой налог» (доступно в AppStore или GooglePlay, понадобится только паспорт);
- через личный кабинет самозанятого на сайте ФНС (для регистрации и входа нужны ИНН и пароль, который выдают в отделении налоговой, также доступна авторизация с помощью учетной записи Портала госуслуг);
- через мобильное приложение одного из уполномоченных банков (такие банки добавили в свои обычные приложения специальный раздел для самозанятых).

Кейс 2

Если вы индивидуальный предприниматель на упрощенной системе налогообложения или патенте и у вас есть ребёнок, то получить вычет не получится. Ваши доходы не облагаются НДФЛ по ставке 13%, поэтому к ним нельзя применить вычет.

Тема 1.8 Финансовое мошенничество

Цель: повысить уровень финансовой безопасности обучающихся, ознакомиться с различными формами финансового мошенничества.

Базовые понятия: правила личной финансовой безопасности, виды финансового мошенничества, риск мошенничества, финансовая пирамида, фишинг, фарминг.

Планируемые результаты обучения

- формирование практических навыков разумного и безопасного поведения в ситуациях, связанных с финансовым мошенничеством;
- осознание финансовых рисков и финансового мошенничества как угрозы личному материальному благополучию;
- распознавать различные виды финансового мошенничества (телефонное и интернет-мошенничество, финансовые пирамиды);
- выбирать модель поведения при возникновении угрозы финансового мошенничества;
- соблюдать правила безопасности при совершении покупок через Интернет;
- распознавать признаки финансовой пирамиды;
- уметь защитить себя от фарминга и фишинга.

Тесты

Вопрос	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ответ	А	А	В	А	В	БГ	А	А	В	Б	БВ	А	А	ВГ	А

Решение практических задач

1. Если финансовая пирамида действующая, составьте письменную претензию в адрес компании. Требуйте вернуть деньги и сообщите организаторам, что обратитесь в полицию и прокуратуру, если вам не вернут средства. Постарайтесь собрать документы, которые доказывают, что вы перечислили деньги мошенникам: договор, выписку по банковскому счету, приходный кассовый ордер, скриншоты переписки в чатах, СМС-сообщениях или мессенджерах. Напишите заявления в полицию и прокуратуру с требованием провести расследование. Приложите подготовленные документы. Подайте иск в суд с просьбой взыскать с обманщиков вложенные вами деньги, проценты за их использование и компенсацию морального вреда. Постарайтесь найти других пострадавших и составьте коллективный иск. Предупредите других людей, которые тоже могут попасться на удочку мошенников. Расскажите о своем опыте в социальных сетях. Чем больше огласка — тем меньше людей могут попасться на уловки мошенников. Обратитесь в общественные организации, которые помогают жертвам финансовых пирамид, например Федеральный общественно-государственный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров (Федеральный общественно-государственный фонд по защите

прав акционеров и вкладчиков); Союз защиты прав потребителей финансовых услуг.

Возврат вложений через суд можно гарантировать не всегда, но стоит попытаться. Бывают ситуации, когда компанию объявляют банкротом, распродают ее активы и возмещают деньги (полностью или частично) обманутым вкладчикам. Если организацию признают пирамидой и она попадет в реестр Федерального общественно-государственного фонда по защите прав акционеров и вкладчиков, можно рассчитывать на компенсацию.

Если пирамида есть в базе данных Федерального общественно-государственного фонда по защите прав акционеров и вкладчиков Вам выплатят лишь те деньги, которые вы внесли в финансовую пирамиду, — без учета процентов и за вычетом полученных доходов. Максимальная сумма возмещения — 35 000 рублей. Ветераны и инвалиды Великой Отечественной войны и их наследники могут рассчитывать на компенсацию в пределах 250 000 рублей. Чтобы получить выплаты, обязательно понадобится оригинал документа, подтверждающего, что вы отдали деньги этой организации. В нем должна быть четко прописана сумма, которую вы внесли.

2. Все предложения, описанные в задании, не заслуживают внимания и, с большой долей вероятности, являются мошенническими схемами. Предложение А предполагает предварительную оплату обучения соискателем до оформления трудовых отношений. С большой долей вероятности, после оплаты обучения соискатель останется и без денег, и без работы. Предложение Б недвусмысленно намекает на отношения, которые наказуемы в соответствии со статьей 173.1 УК РФ «Незаконное образование (создание, реорганизация) юридического лица», которая предполагает ответственность за представление в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, данных, повлекшее внесение в единый государственный реестр юридических лиц сведений о подставных лицах.

Предложение В похоже на первое и предполагает необходимость расходов на страхование членов своей семьи.

3. Объявление, размещенное на сайте о продаже велосипеда с большой долей вероятности, являются мошенническими схемами. Мошенники имитируют продавца прося предоплату за товар. Граждане могут понести ущерб и потерять денежные средства в размере предоплаты.

Действия мошенника: Подается объявление на востребованный товар, который не требует обязательного предосмотра перед покупкой (проверка товара не столь важна). Прилагаются лишь фотографии (естественно, не настоящие), на основании которых можно сделать вывод о приличном состоянии товара. Также указывается информация об отменном качестве и, конечно, очень привлекательная цена (иногда с пояснениями, например, срочная продажа). На просьбы покупателя о встрече поступает отказ ввиду

всяческих причин (нет времени, занятость на работе, удаленность расположения). Таким образом, покупателя подталкивают на покупку «вслепую». Предлагают оплатить наперед с гарантированной последующей доставкой через курьера. Криминальный успех в умении втереться в доверие. Для видимости сильно интересуются: в какой адрес доставить товар, в какое время для покупателя удобно, даже какой службой доставки. После получения денег, продавец-мошенник скрывается.

4. Предложение с которым столкнулась студентка Анна с высокой долей вероятности является мошеннической схемой. Если вам звонят и предлагают открыть брокерский счёт – не торопитесь. После звонка зайдите на сайт брокера, изучите его. Найдите компанию в реестре Центрального Банка РФ на официальном сайте. Если вы не увидели там компанию, с представителем которой говорили по телефону, значит, она не может предоставлять брокерские услуги на бирже. Не стоит открывать брокерский счёт по ссылкам, которые присылают по почте или в мессенджерах, устанавливать неизвестные приложения. Любые подозрительные предложения надо просто игнорировать.

5. Есть вероятность, что данная схема мошенническая. Если сообщение показалось Вам подозрительным, перепроверьте информацию в Интернете или через известные благотворительные организации.

Раздел 2. Основы предпринимательства

Тема 2.1 Понятие и сущность предпринимательства

Цель: освоение обучающимися теоретических знаний в области предпринимательской деятельности

Базовые понятия: предпринимательство, предпринимательская деятельность, функции предпринимательства, предпринимательская среда

Планируемые результаты:

В результате освоения данной темы обучающийся должен:

Знать

- Функции и факторы предпринимательства;
- Направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства;
- Факторы внешней и внутренней среды.

Уметь

- Свободно оперировать категориями и понятиями в сфере предпринимательства;

- Оценивать влияние макроэкономических факторов предпринимательской среды на деятельность предприятия.

Владеть

- Навыками обобщения и систематизации знаний в сфере предпринимательской деятельности;
- Аналитическими навыками, необходимыми для оценки факторов предпринимательской среды.

Тесты

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
А	А	Б	В	Б	В	Б	А	В	АБВГ	А	А	А	Г	В

Тема 2.2 Бизнес-идея как основа проектируемого бизнеса

Цель: овладеть навыками в области генерации бизнес-идей, бизнес-планирования, регистрации выбранного конкретного собственного дела.

Базовые понятия: бизнес-идея: понятие и классификация, источники инновационных бизнес-идей, методы выработки и адаптации бизнес-идей, бизнес-план: процесс планирования и типовое содержание бизнес-плана

Планируемые результаты:

В результате освоения данной темы обучающийся должен:

Знать

- Особенности различных способов начала осуществления предпринимательской деятельности и организационно-правовых форм вновь создаваемого предприятия;
- Этапы создания собственного дела «start-up»;
- Основные процедуры юридического оформления вновь создаваемого предприятия;
- Структуру бизнес-плана.

Уметь

- Формулировать цели создания собственного дела;
- Обосновывать выбор сферы предпринимательской деятельности.
- Рассчитывать потребность в финансовых средствах, необходимых для создания конкретного собственного дела в современных российских условиях, и срок его окупаемости;
- Разрабатывать проекты учредительных документов на примере АО и ООО;
- Оформлять документы, необходимые для государственной регистрации

Владеть

- Навыками в области генерации бизнес-идей;
- Механизмом регистрации предприятия;

- Инструментами расчета доходности;
- Умение применять полученные теоретические знания при обосновании бизнес-идеи.

Тесты

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Б	А	Б	А	В	Б	Б	А	А	В	Б	А	Б	А	В

Решение сквозной практической задачи

Задание:

Разработать бизнес-план. Выполнение бизнес-проекта допускает участие команды (2 человека).

Рекомендации:

В рамках данного раздела предстоит распределить функциональные обязанности авторов проекта, осмыслить наиболее выигрышные деловые и личностные качества каждого, укрепиться как единая, слаженно работающая команда.

А также, описать бизнес-идею (в составе бизнес- концепции) и общая логика ее развития (в бизнес-плане).

Покажите, каким образом вашей команде удалось выйти на конкретную бизнес-идею, обоснуйте свой выбор конкретного способа «выхода» на идею.

В разделе разрабатывается описание общей информации о фирме (предприятии) или компании, описание отрасли и перспективы ее развития.

Характеристика среды бизнеса: анализ отрасли компании, отраслевое окружение и концепция бизнеса.

Возможно наглядное представления продукции производимой вашим предприятием — это может быть фотография, рисунок или натуральный образец. Если вы производите не один вид продукции, то описание должно быть по каждому виду в отдельности.

Структура данной части:

- Наименование продукции
- Назначение и область применения
- Основные характеристики
- Конкурентоспособность
- Патентоспособность и авторские права
- Наличие или необходимость лицензирования
- Степень готовности к выпуску и реализации продукции

Приведите сильные стороны каждого из членов команды, значимые для реализации вашего проекта (не менее 3-х четко сформулированных качеств каждого из участников, которые используются в ходе реализации проекта) и аргументируйте их. Может быть представлена и другая значимая информация.

Определите четко роли каждого из участников в проекте (бизнесе). Приведите аргументы принятия командных решений.

Постарайтесь четко сформулировать не менее 3-х ключевых факторов успеха команды, которые могут быть применены в ходе реализации проекта. Приведите доводы, подтверждающие реалистичность и практическую значимость для проекта приведенных ключевых факторов.

Тема 2.3 Виды предпринимательства и организационно-правовые формы хозяйственной деятельности

Цель: сформировать у обучающихся общее представление о предпринимательской деятельности, а также о видах и формах бизнеса.

Базовые понятия: Виды предпринимательства. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности. Составление описания проектируемого бизнеса.

Планируемые результаты:

В результате освоения данной темы обучающийся должен:

Знать

- Виды предпринимательской деятельности
- Субъекты и объекты предпринимательств
- Организационно-правовые формы юридических лиц;

Уметь

- Правильно выбирать юридическую форму при организации предпринимательской деятельности;
- Организовывать предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;
- Использовать нормативные документы в своей профессиональной деятельности, соблюдать действующее законодательство, регулирующее организационно-правовые формы юридических лиц;
- Разрабатывать проекты учредительных документов на примере АО и ООО;
- Оформлять документы, необходимые для государственной регистрации

Владеть

- Компетенциями по выбору вида деятельности при организации собственного дела.

Тесты

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
В	Б	А	В	А	В	А	В	Б	Б	Б	В	А	Б	В

Решение сквозной практической задачи

Задание: осуществить выбор организационно-правовой формы (краткое описание проектируемого бизнеса/бизнес-идеи; характеристика продукта/услуги; наименование продукции/услуги: назначение и область применения).

Тема 2.4 Целевой рынок

Цель: научить методике выбора целевого рынка, приобрести и закрепить знания и навыки по доступности, потенциалу, возможностям освоения сегмента рынка и разработке программы маркетинга.

Базовые понятия: Принципы, цели и задачи рыночной сегментации. Содержание понятий «рыночное окно», «рыночная ниша», «целевой рынок (сегмент)». Основные критерии сегментации. Выбор целевого рынка (сегмента) и оптимальной рыночной ниши. Сегментация рынка и позиционирование товара.

Планируемые результаты:

В результате освоения данной темы обучающийся должен:

Знать

- Понятие и основные виды рынков;
- Сущность сегментирования рынка и его этапов;
- Процедуру позиционирования товара;

Уметь

- Сегментировать рынок по разным группам критериев;
- Построить карту восприятия и определить позицию товара/предприятия на рынке относительно конкурентов;

Владеть

- Навыками сегментирования потребительских рынков;
- Навыками выбора целевых сегментов рынка;
- Навыками разработки комплекса маркетинга для выбранных сегментов рынка.

Тесты

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Б	Б	Г	Б	Г	Б	Г	Г	Г	Б	Б	Б	Б	В	А

Решение сквозной практической задачи

Задание:

Изучить целевой рынок, определить целевых потребителей продукта/услуги, проанализировать рынки сбыта (оценка размера рынка и возможных тенденций его развития, оценка доли рынка и объема продаж, сегментация рынка и определение ниши продукта бизнеса).

Рекомендации:

В данной разделе бизнес-плана разрабатываются целевая аудитория и образ клиента:

- Анализ рынка и отрасли;
- Целевые рынки (целевые потребители);
- Анализ рынков сбыта (оценка размера рынка и возможных тенденций его развития, оценка доли рынка и объема продаж, сегментация рынка и определение ниши продукта бизнеса).

Определяются и детально описываются целевые группы (приводятся качественные характеристики), на которые будет нацелен продукт/услуга компании. Должны быть представлены основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые включены в бизнес-концепцию.

Определено и продемонстрировано отношение целевой группы к определенной сфере коммерческого взаимодействия, к определенному товару/услуге.

Составитель бизнес-плана должен, с использованием методов и инструментов, максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой группы, на которую нацелены производимые компанией продукт/услуга. Также, необходимо оценить размер прогнозируемой доли от общей величины целевой группы, которую планирует занять ваша компания в процессе своей деятельности.

Важно использовать официальные и фактические данные для расчета численности целевых групп, доли и ниши рынка. Анализ фактической и прогнозируемой ситуации по работе с целевой аудиторией (воронки продаж*).

Тема 2.5 Планирование рабочего процесса

Цель: сформировать навыки по составлению организационного и производственного плана.

Базовые понятия: Организационный план: основные участники проекта, их роль и порядок взаимодействия. Производственный план: формирование производственной базы предприятия и планирование его производственной деятельности.

Планируемые результаты:

В результате освоения данной темы обучающийся должен:

Знать

- Организационную структуру управления предприятием;
- Сущность, принципы, функции процесса управления;
- Показатели, определяющие эффективность деятельности предприятия;

Уметь

- Разрабатывать эффективную организационную структуру и производственную программу предприятия;

- Осуществлять подбор и расстановку кадров для вновь созданного предприятия;
- Владеть
- Навыками обоснования производственной программы производственными мощностями и ресурсным обеспечением;
- Компетенциями в области управления собственным предпринимательским делом.

Тесты

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
А	А	В	Б	В	Б	А	В	А	А	Б	В	А	А	А

Решение сквозной практической задачи

Задание:

Составление организационного и производственного планов. Организационная структура, экономическое обоснование и оценка эффективности. Управленческая команда и персонал.

Рекомендации:

В этом разделе бизнес-плана описывается организация руководящего состава и основных специалистов, организационная структура предприятия* и сроки реализации проекта, способы мотивации руководящего состава. Расчет постоянных и переменных издержек на производство, объемов производства и сбыта, расчет себестоимости продукции и общие сведения о возможностях предприятия.

Структура данной части:

- географическое положение предприятия, транспортные пути, наличие коммуникаций;
- технология и уровень квалификации кадров;
- потребность в площадях (торговых или производственных помещениях);
- объем производства;
- заработная плата и другие расходы на персонал;
- затраты на сырье и материалы;
- текущие затраты на производство;
- переменные издержки;
- постоянные издержки.

Этот раздел направлен на визуализацию бизнес-процессов, производственных процессов и организации деятельности организации (визуализация предполагает предварительную разработку самих бизнес-процессов - в необходимой и достаточной полноте, логике и последовательности, на каждом этапе развития проекта).

Модель бизнес-процессов, должна быть обоснована представленном методом/концепцией структурирования и управления. Должны быть отражены используемые в работе средства планирования и контроля.

Цель состоит в том, чтобы подробно показать полный цикл бизнес-процесса «шаг за шагом», - от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи его клиенту.

Еще одним аспектом является постоянное развитие проекта с учетом его прибыльности. На этом этапе развития деятельности должны быть проработаны как позитивный, так и негативный варианты развития бизнеса, для которых должен быть составлен антикризисный план, продумайте возможные варианты выхода из проекта. Проанализируйте потребность в ресурсах.

На основании схемы бизнес-процессов, должны быть представлены антикризисный и перспективный план, для бизнеса и каждого участника команды. Определите бизнес-процессы (управляющие, операционные и поддерживающие).

В числе прочего, должны быть представлены описание производственного процесса, или схема предоставления соответствующей услуги.

В разделе оцениваются планирование реализации проекта, производства и бизнес-процессов. Организационно-управленческая структура и структура развития проекта. Фактически примененные методы и средства управления и структурирования проекта.

Тема 2.6 Маркетинговый план и стратегия продаж

Цель: разработка детального маркетингового плана, который отражает выбранную маркетинговую стратегию; разработка и обоснование выбора рекламных моделей.

Базовые понятия: Общая стратегия маркетинга: рыночная стратегия бизнеса, описание и анализ особенностей потребительского рынка, влияние внешних факторов на объем и структуру сбыта. Анализ продаж за предшествующий период. Определение емкости рынка. Планирование ассортимента. Оценка конкурентоспособности товара. Планирование цены. Реклама и продвижение товара на рынок

Планируемые результаты:

В результате освоения данной темы обучающийся должен:

Знать

- Сущность товародвижения и сбытовой политики организации;
- Виды каналов распределения и стратегию их построения
- Основные виды посредников;
- Элементы товарной и ценовой политики
- Методы ценообразования;

Уметь

- Разрабатывать стратегии сбыта товаров;
- Оценивать конкурентоспособность товара/предприятия
- Определять емкость рынка;
- Планировать ассортимент;

Владеть

- Навыками построения каналов распределения;
- Навыками формирования товарной и ценовой политики фирмы;
- Навыками разработки рекламной кампании.

Тесты

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
А	А	В	В	А	Б	Б	Г	Г	А	А	Б	А	Б	А	Б

Решение сквозной практической задачи

Задание:

Проведение маркетингового анализа бизнес-среды. Составление плана продаж.

Рекомендации:

Прежде всего, для вашего товара должен существовать рынок сбыта. В данном разделе вы должны показать, что этот рынок есть. Потенциальные покупатели делятся на конечных потребителей и оптовых покупателей. Если потребителем выступает предприятие, то оно характеризуется месторасположением и отраслью, в которой вы работаете. Также, стоит описать потребительские свойства товаров - цена, срок службы изделия, внешний вид и другие:

- требования, которые потребитель предъявляет к продукции данного вида и ваши возможности им соответствовать
- анализ и описание конкурентов, какие сильные и слабые стороны вы будете иметь
- маркетинговые исследования, описание рынка и его перспективы развития
- сбыт — начиная от упаковки и хранения и заканчивая непосредственно сбытом в местах продаж и гарантийным обслуживанием
- привлечение потребителей — какими способами (маркетинговыми инструментами), анализ эластичности спроса по цене, стратегии ценообразования.

Проведен анализ взаимовлияния методикой для анализа отраслей и выработки стратегии бизнеса.

Компания разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения,

обосновывает применение моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций). А также компания разрабатывает и обосновывает выбор рекламных моделей.

При разработке маркетинговой стратегии необходимо показать ее практическую ориентированность, оценить внешние и внутренние факторы при выборе маркетинговой стратегии, продемонстрировать владение различными видами анализа.

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, обосновать выбор стратегии ценообразования, описать каналы сбыта продукта или услуги.

Кроме того, важно правильно распределить функциональные обязанности членов команды в области маркетинга, возможность передачи некоторых функций на аутсорсинг* или обосновать отсутствие такой необходимости.

При демонстрации результатов маркетинговых исследований оценивается, выбранный метод исследования, соответствие метода исследования и задач маркетинга. Показатели квотности и репрезентативности выборки исследования при анализе результатов. Желательно наличие анкеты и ссылки на базу данных исследования в google форме.

Фактически реализованная рекламная компания представляется, в виде анализа результатов запланированной стоимости на привлечение 1 клиента и фактических затрат.

Тема 2.7 Устойчивое развитие бизнеса

Цель: разработка бизнес-плана, который сосредоточен на этических соображениях и учитывает экологическую, социальную и коммерческую устойчивость.

Базовые понятия: Разработка и реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам. Оценка устойчивости спроса на продукцию и меры по поддержанию его на высоком уровне. Экономический аспект устойчивого развития, в том числе, расчет точки безубыточности. Кадровая политика предприятия, создание благоприятных условий для труда и отдыха сотрудников, их профессионального развития

Планируемые результаты:

В результате освоения данной темы обучающийся должен:

Знать

- концепцию устойчивого развития принципы устойчивого развития в деятельности предприятия;
- методы оценки экологической деятельности предприятия;

Уметь

- Формулировать миссию фирмы;
- Разрабатывать стратегии развития бизнеса;
- Оценивать устойчивость спроса на продукцию;
- Разрабатывать кадровую политику предприятия;

Владеть

- Навыками разработки стратегии устойчивого развития предприятия.

Тесты

1	2	3	4	5	6
А	Б	В	Б	Г	В

Решение сквозной практической задачи

Задание:

Разработка кадровой политики по проектируемому бизнесу. Оценка устойчивости спроса на продукцию/услуги.

Рекомендации:

В данном разделе бизнес-плана необходимо исследовать возможности применения принципов устойчивого развития в деятельности, необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса.

В этом контексте необходима разработка и реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам.

Необходимо оценить воздействие проекта на окружающую среду, предусмотреть меры по защите от негативного воздействия, определить класс производственных и бытовых отходов, потребность в переработке и утилизации сырья или отходов.

Кроме этого, необходимо выяснить, является ли предлагаемый продукт или услуга, подходящими с точки зрения устойчивости спроса, оценить устойчивость и выработать меры по поддержанию её на высоком уровне.

Важным является также экономический аспект устойчивого развития, в том числе, расчет точки безубыточности.

Необходимо продумать кадровую политику своего предприятия, создание благоприятных условий для труда и отдыха сотрудников, их профессионального развития.

Кроме того, будет оцениваться наличие всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса, его реалистичность, подробное описание действий и фактические примеры, реализованные при организации бизнеса.

Тема 2.8 Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели

Цель: разработка бюджета инвестиций, отдельно выделяя расходы стартового этапа, приобретение объектов основных средств, формирование оборотного капитала, а также определить источники финансирования – собственные средств и внешние источники.

Базовые понятия: Способы финансирования проекта. Бюджет проекта. Эффективность проекта, расчет калькуляции продукции/услуг

Планируемые результаты:

В результате освоения данной темы обучающийся должен:

Знать

- использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж;
- модели калькуляции расходов (direct-costing*, absorption costing*, standard-costing*, activity based costing* и пр.);
- методы ценообразования (затратные, рыночные, параметрические и пр. методы);

Уметь

- определять источники финансирования – собственные средств и внешние источники;
- обосновывать и аргументировать способы финансирования проекта на стартовом этапе;

Владеть

- методикой расчета значимых экономических показателей проекта.

Тесты

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
В	Г	В	В	В	В	В	В	В	Б	Б	В	Г	Б	В	В	Б	В	Б	Г	Б	В	Г

Решение практической задачи (сквозная)

Задание:

Составление бюджета проекта. Определение прогнозных объемов продаж. Расчет стоимости продукции/услуги. Расчет эффективности проекта.

Рекомендации:

В этом разделе компания должна провести точные расчеты на период не менее 2 лет, доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль.

Необходимо обосновать и аргументировать способы финансирования вашего проекта на стартовом этапе. Следует составить бюджет инвестиций, отдельно выделяя расходы стартового этапа, приобретение объектов основных средств, формирование оборотного капитала, а также определить источники финансирования – собственные средств и внешние источники. В отношении заемного капитала следует учесть его стоимость и условия возврата.

В этом модуле необходимо использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж.

При расчете стоимости продукции желательно воспользоваться как минимум одной из известных моделей калькуляции расходов (direct-costing*, absorption costing*, standard-costing*, activity based costing* и пр.), а при обосновании ценообразования – моделями или методами ценообразования (затратные, рыночные, параметрические и пр. методы).

В рамках данного модуля участники должны составить бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс, а также рассчитать и интерпретировать значимые экономические показатели (PP*, DPP*, NPV*, IRR*, PI* и другие).

Расчеты должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны.

Общие рекомендации к оформлению бизнес-плана

Бизнес-план, должен содержать краткую, но понятную информацию и давать ответы на волнующие инвесторов вопросы — каков объем инвестиций, сроки кредитования, гарантии возврата, объем собственных средств. Разделы документа должны давать расширенную информацию о проекте и доказывать правильность расчетов.

Размер страниц бизнес-плана должен быть 21 x 29,7 см (стандарт А4) и, за исключением титульного листа, все листы должны быть пронумерованы. Бизнес-план должен быть не более 24 страниц, включая титульный лист, формы с примерами, маркетинговые материалы и другие сопроводительные документы. Письменный вариант Бизнес-плана должен быть прошит в папку-скоросшиватель. Все что представлено является частью бизнес-плана. Вводится сквозная нумерация страниц и таблиц.

1. Текст бизнес-плана должен быть набран шрифтом 12 пп, Times New Roman, интервал 1,5 строки. Допускается применение диаграмм как построенных на компьютере, так и вручную. Неприемлемо использовать профессионально сделанные графики и диаграммы (перепечатка из книг, учебников и пр.).

2. На титульном листе должно быть указано название компании/проекта и даты представления.

3. Вторая страница – Оглавление.

4. Третья страница размещается «визитка» команды участвующей в проекте, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой бизнеса, а также описание опыта и навыков каждого члена команды, позволяющих добиться успеха.

5. Бизнес-план выполняется, как минимум, в соответствии с разделами, перечисленными ниже:

- Резюме бизнес-идеи

- Описание компании
- Целевой рынок
- Планирование рабочего процесса
- Маркетинговый план
- Устойчивое развитие
- Техничко-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план)

Все представляемые материалы заверяются исполнителями.

Формат расчетов Excel (рекомендуемый период 2 года):

Лист 1 Данные для расчетов: % займа, натуральные величины, налоговые ставки региона, ставки дисконтирования и другие показатели необходимые для обоснования расчета.

Лист 2 Расчеты инвестиционного капитала (первоначальных затрат).

Лист 3 План на будущие периоды Доходов и расходов.

Лист 4 Расчеты себестоимости продукции.

Лист 5 Факт прошлых периодов Доходов и расходов.

Лист 6 Фактический баланс на предыдущую отчетную дату.

Лист 7 Прогнозный баланс.

Лист 8 План ДДС* будущих периодов Доходов и расходов с указанием необходимого оборотного капитала.

Лист 9 Факт ДДС за прошлые периоды.

Лист 10 Показатели деятельности (ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ: полные инвестиции в проект (стартовые + оборотный), Простой период окупаемости, NPV*, IRR*, PI*, Рентабельность продаж по проекту.)

Финансовые (математические) расчеты следует приводить в таблицах, схемах, в т. ч. с использованием Excel. Динамику показывать наглядно – схемы, графики, диаграммы.

Таблицу в зависимости от ее размера обычно помещают под текстом, в котором впервые дана на нее ссылка. Если размер таблицы превышает одну страницу, то таблицу следует размещать в Приложении. Каждая таблица должна иметь заголовок, точно и кратко отражающий ее содержание.

В качестве иллюстраций в работах могут быть представлены чертежи, схемы, диаграммы, рисунки и т.п. Все иллюстрации обозначают в тексте словом «рисунок». Иллюстрации могут быть выполнены на компьютере, как в черно-белом, так и в цветном варианте.

Рисунки в зависимости от их размера располагают в тексте непосредственно после того абзаца, в котором данный рисунок был впервые упомянут, или на следующей странице, а при необходимости – в приложении. Все рисунки должны иметь наименование, которое помещают под иллюстрацией.

Словарь терминов

DPP* - **Дисконтированный срок окупаемости** (дисконтированный метод расчета периода окупаемости, англ. *Discounted payback period*, DPBP, DPP) — срок окупаемости, учитывающий разную ценность денег при поступлении и выплат во времени.

NPV* - **Чистая приведённая стоимость** (ЧПС, чистый приведённый эффект, чистая текущая стоимость, чистый дисконтированный доход, ЧДД, англ. *Net present value, NPV*) — это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведённых к сегодняшнему дню. Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведёнными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учётом их временной стоимости и рисков, NPV можно интерпретировать как стоимость, добавляемую проектом. Её также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора.

IRR* - **Внутренняя норма доходности** (внутренняя норма рентабельности, внутренняя ставка доходности англ. *internal rate of return, IRR*) — процентная ставка, при которой уравнивается приведённая стоимость будущих денежных поступлений и стоимость исходных инвестиций, чистая приведённая стоимость (NPV) равна 0. NPV рассчитывается на основании потока платежей, дисконтированного к сегодняшнему дню.

PI* – **Индекс рентабельности** инвестиций (показатель рентабельности, индекс доходности англ. *Profitability Index, PI*) — показатель метода чистой приведённой стоимости, который рассчитывается как отношение суммы дисконтированных денежных потоков к первоначальным инвестициям.

Рентабельность* (от нем. *rentabel*[1]) — доходный, полезный, прибыльный), относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим. Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несёт в себе каждая полученная денежная единица. Показатели рентабельности часто выражают в процентах.

Direct-costing* (директ-кост, англ. *Direct Costs*) — метод учёта затрат, введённый американским экономистом Д. Харрисом в 1936 году, означает учёт прямых затрат. Сущность системы директ-костинга заключается в разделении затрат на постоянные и переменные.

Absortion costing*- учет калькулирование себестоимости методом полного поглощения затрат (с полным распределением затрат) калькулирование полной себестоимости (метод калькулирования себестоимости, при котором все виды производственных затрат, в том числе постоянные накладные производственные расходы, относятся на себестоимость произведенной продукции; общепринятый метод в США и Великобритании для составления финансовой отчетности.

Standard-costing* - Система калькуляции себестоимости по нормативным издержкам. Применяется на предприятиях с повторяющимися операциями, или когда производственный процесс состоит из серии общих операций

Activity based costing* - специальная модель описания затрат, которая идентифицирует работы фирмы и назначает затраты каждой такой работы в соответствии с настоящей стоимостью каждой отдельно взятой работы. Эта модель также переводит накладные расходы в прямые затраты, в отличие от обычной модели описания затрат.

Список рекомендуемой литературы и интернет источников

Литература:

1. Баринов, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Баринов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. — 272 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-082-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1052230>.
2. Волков, А. С. Бизнес-планирование: учебное пособие / А.С. Волков, А.А. Марченко. - Москва: РИОР : ИНФРА-М, 2020. - 81 с. - (СПО). - ISBN 978-5-369-01764-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1099263>.
3. Голубева, Т. М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Т. М. Голубева. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Форум : НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 256 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-857-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043215>.
4. Жданова А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. Среднее профессиональное образование. – М.: ВАКО, 2020. – 400 с.
5. Кокорев Р. А. Финансовая грамотность: практикум для студентов вузов / науч. ред. — Москва: Издательство Московского университета, 2021. — 79 с. : ил.
6. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для среднего профессионального образования/ Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 435 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11053-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476085>.
7. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 288 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-012223-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/945177>
8. Попадюк Т.Г. и др. Бизнес-планирование: учебник — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2020. — 296 с. — (Среднее профессиональное образование)

образование). - ISBN 978-5-9558-0617-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1054014>

9. Флицлер А.В. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для среднего профессионального образования / А.В. Флицлер, Е.А. Тарханова. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 154 с. – (Профессиональное образование). – Текст: непосредственный: <https://urait.ru/viewer/osnovy-finansovoy-gramotnosti-496684#page/136>

10. Чумаченко В. В., Горяев А. П. Основы финансовой грамотности. Учебное пособие. – М. Просвещение, 2017. – 272 с.

11. Яковлев, Г. А. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие — 2-е изд. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 313 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015386-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093094>

Интернет-ресурсы:

1. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.cbr.ru

2. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.minfin.gov.ru

3. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.nalog.ru

4. Пенсионный фонд РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.pfrf.ru

5. Роспотребнадзор [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.rospotrebnadzor.ru

6. Электронный ученик по финансовой грамотности. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://школа.вашифинансы.рф/>

7. Мои финансы.рф [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://xn--80apaohbc3aw9e.xn--p1ai/>

8. Федеральный методический центр по финансовой грамотности [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.fmc.hse.ru

9. Fincult.info [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.fincult.info

10. Образовательные проекты ПАКК [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.edu.pacc.ru

11. Данные по финансовым рынкам России [Электронный ресурс] – <https://ru.investing.com/markets/russia>.

12. Система страхования вкладов – www.banki.ru/wikibank/sistema_strahovaniya_vkladov.

13. Справочная правовая система Консультант плюс <http://www.consultant.ru/>

14. Информационно-правовой портал Гарант <http://www.garant.ru/>

15. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства <https://rcsme.ru/ru>