

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета

Дата подписания: 27.05.2025 15:31:40

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

Колледж Пятигорского института (филиал) СКФУ

Методические указания

по выполнению практических работ

по дисциплине «**Основы финансовой грамотности**»

для студентов направления подготовки/специальности

08.02.01 СТРОИТЕЛЬСТВО И ЭКСПЛУАТАЦИЯ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

Методические указания для практических работ по дисциплине «Основы финансовой грамотности» составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО, предназначены для студентов, обучающихся по специальности СПО 08.02.01 Строительство и эксплуатация зданий и сооружений.

Пояснительная записка

Данные методические указания призваны оказывать помощь студентам в изучении основных понятий, идей, теорий и положений обществознания, изучаемых в ходе конкретного занятия, способствовать развитию их умений, навыков и компетенций.

Практические занятия относятся к основным видам учебных занятий и определены учебным планом и рабочей программой. Практические занятия являются формой учебной работы студентов по разностороннему изучению одной из актуальных проблем психологии делового общения. Практические занятия закрепляют теоретические знания и развивают практические навыки, полученные на теоретических занятиях, они составляют важную часть теоретической и профессиональной практической подготовки.

В результате освоения программы учебной дисциплины «Основы финансовой грамотности» обучающийся должен **знать:**

- экономические явления и процессы общественной жизни.
- структуру семейного бюджета и экономику семьи.
- основные элементы банковской системы. Депозит и кредит.
- накопления и инфляция, роль депозита в личном финансовом плане, понятия о кредите, его виды, основные характеристики кредита, роль кредита в личном финансовом плане.
- сферы применения различных форм денег.
- расчетно–кассовые операции. Хранение, обмен и перевод денег, различные виды платежных средств, формы дистанционного банковского обслуживания.
- виды платежных средств.
- пенсионное обеспечение: государственная пенсионная система, формирование личных пенсионных накоплений.
- виды ценных бумаг.
- страхование и его виды.
- налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты, налоговая декларация).
- правовые нормы для защиты прав потребителей финансовых услуг.
- признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц.

уметь:

- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;
- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;
- грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина;
- анализировать и извлекать информацию, касающуюся личных финансов, из источников различного типа и источников, созданных в различных знаковых системах (текст, таблица, график, диаграмма, аудиовизуальный ряд и др.);
- оценивать влияние инфляции на доходность финансовых активов;
- использовать приобретенные знания для выполнения практических заданий,

основанных на ситуациях, связанных с покупкой и продажей валюты;

- определять влияние факторов, воздействующих на валютный курс;
- применять полученные теоретические и практические знания для определения экономически рационального поведения;
- применять полученные знания о хранении, обмене и переводе денег; использовать банковские карты, электронные деньги;
- пользоваться банкоматом, мобильным банкингом, онлайн-банкингом;
- анализировать состояние финансовых рынков, используя различные источники информации;
- применять полученные знания о страховании в повседневной жизни;
- выбор страховой компании, сравнивать и выбирать наиболее выгодные условия личного страхования, страхования имущества и ответственности;
- применять знания о депозите, управления рисками при депозите;
- о кредите, сравнение кредитных предложений, учет кредита в личном финансовом плане, уменьшении стоимости кредита. определять назначение видов налогов, характеризовать права и обязанности налогоплательщиков, рассчитывать НДФЛ, применять налоговые вычеты, заполнять налоговую декларацию. оценивать и принимать ответственность за рациональные решения и их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом.

Практическое занятие №1

Тема 1. Банки: чем они могут быть вам полезны

Наименование занятия: «Расчет ожидаемого дохода от размещения сберегательного вклада без капитализации и с капитализацией процентов, стоимости кредита»

Цель работы: научиться правилам рассчитывать ожидаемый доход от размещения сберегательного вклада без капитализации и с капитализацией процентов, стоимости кредита.

Задание 1.

У вас имеется 200000 рублей, и вы хотите их вложить на депозит. Банки предлагают следующие условия, только простые проценты. Банк «Феникс» предлагает на 6 месяцев по ставке 12 % годовых. Банк «Авангард» предлагает вклад на 9 месяцев по ставке 9 % годовых. Банк «ОЛИМП» предлагает вклад на 1 год по ставке 8 % годовых.

В каком банке вы откроете депозит? Объясните свой ответ расчетами.

Задание 2.

Вы делаете 3-летний вклад в размере 100 тыс. руб. под 10 % годовых без капитализации вклада. Рассчитайте размер начисленных процентов за весь срок депозита.

Задание 3.

Вы делаете вклад на 1 год тоже в размере 100 тыс. руб., под 6 % годовых, с ежемесячной капитализацией.

Рассчитайте размер начисленных процентов за весь срок депозита.

Задание 4

Вы хотите сделать вклад в банке на 2 года. Менеджер предлагает вам три варианта:

- вклад «Проще простого», 24 месяца, 8,0 % годовых, без капитализации;
- вклад «Продвинутый», 24 месяца, 7,8 % годовых, с ежеквартальной капитализацией;
- вклад «Эксперт-Плюс», 24 месяца, 7,6 % годовых, с ежемесячной капитализацией.

Какой вклад самый выгодный? Объясните свой ответ.

Содержание отчета:

- 1 Номер и наименование занятия.
- 2 Последовательное выполнение заданий, оформленное письменно.
- 3 Дата выполнения занятия.

Практическое занятие № 2

Тема 2. Фондовый рынок: как его использовать для роста доходов

Наименование занятия: Кейс — «Куда вложить деньги»

Цель работы: Научиться грамотно распоряжаться денежными средствами.

Порядок выполнения практической работы

Задание 1.

Кейс. Один из способов вложения денег – это инвестирование их в ценные бумаги. Выясните насколько выгодно вкладывать свои средства в следующие ценные бумаги.

Пример 1. Пусть безопасный уровень прибыльности составляет 30%, величина бета-коэффициента 1,2, общерыночный средний уровень прибыльности ценных бумаг равен 40%.

Пример 2. Пусть сумма ежегодно получаемых дивидендов с одной акции акционерного общества составляет 200 руб., требуемый уровень прибыльности – 42% годовых, а текущая курсовая стоимость акции – 1000 руб.

Пример 3. Облигация с номинальной стоимостью 1000 руб. и купонной ставкой 20% приобретена по курсовой цене 800 руб. Срок обращения облигации 5 лет. Определить доходность облигации.

Задание 2.

Решить задачи.

1. Определите годовую доходность сделки с акциями компании ABC, купленными 25

августа по 45 руб. за акцию и проданных 3 ноября по цене 50 руб. за акцию.

2. Облигация номинальной стоимостью 1000 руб. имеет рыночную цену 1030 руб. без учёта дохода, выплачиваемого по купону. Купонный доход составляет 18 % годовых и выплачивается ежеквартально равными долями. Купонный период составляет 90 дней. Определить цену, по которой будет приобретена облигация на 20-й день купонного периода.

3. Номинал облигации 1000 руб., купон 16 %, выплата производится ежеквартально. На дату продажи облигации после последней выплаты прошло 54 дня. Для расчёта берётся 90 дней в квартале. Другие условия остаются неизменными. По какой цене будет продана облигация?

4. Облигация номиналом 1000 руб. и сроком один год была куплена по цене 888 руб. Годовой купон 13,8 % с выплатой при погашении. Доходность к погашению рассчитывается следующим образом.

5. Стоимость чистых активов открытого ПИФа «Илья Муромец» по состоянию на 31 декабря 2012 г. составила 1 202 959 тыс. руб. Количество паёв по состоянию на 29 октября 2012 г. — 188 082,55.

6. При покупке пая пайщиком к его стоимости прибавляется надбавка в размере не более 1,5 %, а при выкупе у пайщика пая ПИФом со стоимости пая делается скидка, размер которой не превышает 3 %.

7. Расчёт величины уставного капитала компании. В акционерном обществе выпущено 1,5 млн обыкновенных акций номиналом 1000 руб. и 100 тыс. привилегированных акций номиналом 3000 руб. На какую сумму можно дополнительно выпустить привилегированные акции, если обыкновенные акции дополнительно выпускать не планируется?

8. Уставный капитал акционерного общества состоит из 240 тыс. обыкновенных акций номиналом 100 руб., 10 тыс. привилегированных акций первого выпуска номиналом 100 руб. и 10 тыс. привилегированных акций второго выпуска номиналом 500 руб. На общем собрании принято решение о дополнительном выпуске обыкновенных акций в количестве 50 тыс. руб. и третьего выпуска привилегированных акций номиналом 200 руб. в объёме 5 тыс. штук. Рассчитать размер уставного капитала общества после завершения дополнительного выпуска обыкновенных и третьего выпуска привилегированных акций.

9. Уставный капитал акционерного общества 1 млрд руб. разделён на обыкновенные акции (80 %) и привилегированные (20 %) одинаковой номинальной стоимостью 1000 руб., т. е. всего 1 млн акций. По привилегированным акциям дивиденд установлен в размере 15 % номинальной стоимости. Номинальная стоимость обыкновенных и привилегированных акций — 1000 руб. Какие дивиденды могут быть объявлены по обыкновенным акциям, если на выплату всех дивидендов совет директоров рекомендует направить 110 млн руб. чистой прибыли?

10. Уставный капитал акционерного общества состоит из 750 тыс. простых акций номиналом 1000 руб. за штуку, 100 тыс. привилегированных акций номиналом 500 руб. за штуку и 200 тыс. привилегированных акций второго выпуска номиналом 1000 руб. за штуку. По привилегированным акциям первого выпуска дивиденды установлены в размере 10 % номинала. По привилегированным облигациям второго выпуска дивиденды установлены в размере 15 % прибыли акционерного общества после уплаты налогов, но в соответствии с уставом общества могут быть выплачены только после выплаты дивидендов по привилегированным акциям первого выпуска.

11. Как распределятся суммы дивидендов по отдельным видам акций, если прибыль, оставшаяся в акционерном обществе после уплаты налогов, составляет 185 млн руб.? Отчет по выполненной практической работе

Контрольные вопросы:

1. Что такое ценные бумаги?

2. Перечислите виды ценных бумаг и дайте им характеристику и описание.

Практическое занятие № 3

Тема 3. Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду

Наименование занятия: «Практикум: кейс — «Покупка машины»

Цель работы: Формирование социально-финансовой компетентности учащихся; обучение методам и анализу распределения личных и семейных доходов и достижения финансовых целей, через финансовое планирование.

Задачи:

1. Обучить методам и анализу распределения личных доходов и достижения финансовых целей через личное финансовое планирование.
2. Развивать экономическое мышление и логику.
3. Воспитывать ответственное отношение к финансовой деятельности.

Порядок выполнения практической работы

Задание 1.

Пример: покупка машины

Бюджет – 600 тыс. руб.

Определить круг решений (срок покупки, способ покупки, новая-старая и т.п.)

Критерии выбора (число мест, расход топлива, динамика, престиж и т.п.).

Если семейный бюджет таков: каждый месяц из 48 000 рублей примерно 20 тысяч уходит на питание и обязательные расходы (ЖКХ, телефоны, проезд на городском транспорте), 15 000 рублей - аренда квартиры, 5000 рублей резервный фонд, 8000 рублей покупка одежды, развлечения и т. д.

Отчет по выполненной практической работе

Контрольные вопросы:

1. Условия кредита для покупки автомобиля.
2. Документы для взятия автокредита.

Практическое занятие № 4

Тема 4. Налоги: почему их надо платить и чем грозит неуплата

Наименование занятия: «Расчет суммы налога на доходы физических лиц (НДФЛ)»

Цель работы: закрепление умений по расчету налога на доходы физических лиц

Задание 1.

Петров Н. А. за 2018 г. получил следующие виды доходов.

По месту основной работы ООО «Мастер» начислена заработная плата за 2018 г. в следующих размерах:

- январь - 25 000 руб.;
- февраль - 12 000 руб. и отпускные - 12 525,17 руб.;
- март 13 000 руб. и отпускные - 12 627,30 руб.;
- апрель - 25 000 руб.;
- май - 25 000руб.;
- июнь - 30 000 руб.;
- июль - 30 000 руб.;
- август - 30 000 руб.;
- сентябрь - 30 000 руб.;
- октябрь - 30 000 руб.;
- ноябрь - 30 000 руб.;
- декабрь - 30 000 руб. и подарок - 34 500 руб.

Сотрудник, имея ребенка в возрасте 5 лет, предоставил в бухгалтерию предприятия документы о его наличии.

В марте 2018 г. сотрудник продал 1/3 долю в квартире Сидорову П. П. Договорная стоимость квартиры составила 620 000 руб.

В мае 2018 г. продал автомобиль Иванову А. А. за 150 000 руб.

В июле приобрел квартиру за 2 100 000 руб.

Рассчитайте сумму налога на доходы физических лиц, подлежащую уплате (возврату) за 2018 г.

Задание 2.

Инженер-конструктор Артемов А. А. предоставил в бухгалтерию предприятия документы о наличии троих детей в возрасте 6, 10 и 15 лет. По месту его основной работы начислена заработная плата по месяцам в следующих размерах:

- январь - 26 000 руб.;
- февраль - 26 800 руб.;
- март - 26 750 руб.;
- апрель - 26 650 руб.;
- май - 26 900 руб.;
- июнь - 26000 руб.;
- июль - 27000 руб.;
- август - 26 500 руб.;
- сентябрь - 26 800 руб.;
- октябрь - 26 700руб.;
- ноябрь - 26 500 руб.;
- декабрь - 26 600 руб.

В текущем налоговом периоде инженер-конструктор оплатил за получение второго высшего образования 74 000 руб.

Определите НДФЛ за текущий год.

Задача 3.

Директору ООО «Строй-МИР» Чапаеву А. А. начислена заработная плата по основному месту работы по месяцам:

- январь - 17 200 руб.;
- февраль - 18 000 руб.;
- март - 18 300 руб.;
- апрель - 18700 руб.;
- май - 17 800 руб.;
- июнь - 18 200 руб.;
- июль - 18 500 руб.;
- август - 18 500 руб.;
- сентябрь - 18 100 руб.;
- октябрь - 18 000 руб.;
- ноябрь - 17 500 руб.;
- декабрь - 18 400 руб.

В июле директору начислены и выплачены дивиденды по результатам работы предприятия за прошлый год в сумме 88 000 руб., также директор предоставил в бухгалтерию организации документы о наличии двоих детей в возрасте 6 лет и 10 лет. Исчислите годовую сумму налога на доходы физических лиц.

Практическое занятие № 5

Тема 6. Финансовые механизмы работы фирмы

Наименование занятия: «Расчет основных показателей деятельности фирмы: выручки, себестоимости и финансового результата»

Цель работы: освоить методику расчета разных видов прибыли, рентабельности, критического объема продаж

Задача 1. При создании предприятия его владелец вложил сумму 200 тыс. руб. Процесс производства осуществляется в здании, которое до организации предприятия он сдавал в аренду. Арендная плата составляла 50 тыс. руб. в год. До организации предприятия его учредитель был

наемным менеджером с годовой заработной платой 100 тыс. руб.

Деятельность созданного предприятия характеризуется следующими показателями:

Показатели	Значение
Объем производства, ед	1000
Цена (без НДС), руб./ед.	1000
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	600
Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	200
Затраты на единицу продукции, тыс. руб.:	
Материальные	250
по оплате труда наемных работников	150
сумма начисленной амортизации	160
прочие	140
Доходы от реализации излишнего имущества, тыс. руб.	50
Проценты, уплаченные за кредит, тыс. руб.	10
Налоги, уплачиваемые из прибыли, %	24
Ставка по срочным депозитам, %	18

Рассчитайте: прибыль от реализации продукции, прибыль валовую (до налогообложения), чистую прибыль; рентабельность предприятия (производства); рентабельность продукции. Обоснуйте ответ на вопрос о целесообразности создания собственного предприятия (вычислите экономическую прибыль).

Порядок решения: Виды прибылей рассчитываются последовательно, начиная с прибыли от реализации продукции и заканчивая чистой прибылью, исходя из того, что она представляет собой разницу между выручкой и издержками.

Для расчета видов рентабельности используются формулы:

$$1) \quad P_{\text{п}} = P_{\text{в}} / (\text{ОФП} + \text{НОС}) * 100\%,$$

$$2) \quad P_{\text{пр}} = P_{\text{р}} / C_{\text{р}} * 100\%.$$

Прибыль экономическая рассчитывается как прибыль бухгалтерская за вычетом внутренних издержек, а именно: процентов по срочному депозиту, которые можно было бы получать на вложенные средства; арендной платы; неполученной заработной платы владельца предприятия.

Задача 2.

Рассчитайте годовую прибыль предприятия, если доход за год составил 2,5 млн. рублей, годовые переменные издержки составили 0,5 млн. рублей, постоянные издержки составили 1,2 млн. рублей. Рассчитайте рентабельность продаж.

Порядок решения:

1) Расчет прибыли производится исходя из того, что она представляет разницу между доходом и издержками.

2) Для расчета рентабельности продаж используется формула:

$$P_{\text{р}} = P_{\text{р}} / V_{\text{р}} * 100\%.$$

Задача 3.

Товарная продукция в оптовых ценах 7500 тыс.руб. Себестоимость товарной продукции 6800 тыс.руб. Прибыль от внереализованных операций – 150 тыс.руб.

Определить прибыль от реализации продукции основной деятельности предприятия, общую балансовую прибыль предприятия.

Порядок решения:

Виды прибылей рассчитываются последовательно, начиная с прибыли от реализации продукции и заканчивая финансовой прибылью, исходя из того, что она представляет собой

разницу между выручкой и издержками.

Задача 4.

Определить показатели рентабельности производства (общую, расчетную) при условии: величина балансовой прибыли 800 тыс.руб., среднегодовая стоимость основных производственных фондов – 9600 тыс.руб., среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств составляет 35 % от стоимости основных фондов; освобождаются от платы производственные фонды на сумму 450 тыс.руб., плата за проценты краткосрочного банковского кредита 200 тыс.руб.

Порядок решения:

Общая рентабельность определяется как отношение прибыли до налогообложения и выплаты процентов к стоимости основных и оборотных фондов. Расчетная рентабельность – это отношение чистой прибыли к стоимости основных и оборотных фондов.

Практическое занятие № 6

Тема 7. Собственный бизнес: как создать и не потерять

Наименование занятия: «Разработка бизнес – плана»

Цель работы: приобрести практические навыки разработки бизнес плана.

Порядок выполнения практических заданий:

1. Разделиться на группы.
2. Выбрать тему бизнес-плана.
3. Составить бизнес-план, выполняя предложенные практические задания.
4. Сделать вывод по проделанной работе.
5. Защитить бизнес-план.

Темы бизнес-планов:

1. Бизнес-план автомойки самообслуживания
2. Бизнес-план картинга
3. Бизнес-план проката автомобилей
4. Бизнес-план шиномонтажа
5. Бизнес план эконом-такси
6. 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.
- Заработная 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 потребуется 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

1. Поиск источников финансирования проекта
2. Подбор места дислокации организации
3. Регистрация бизнеса, создание правовой базы компании
4. Заключение договора аренды помещения и стоянки
5. Найм персонала
6. Приобретение автомобилей, страхование и постановка на учет
7. Открытие бизнеса
8. 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 корпоративным 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:

1. Не совершенная законодательная база в данной отрасли
2. Долгий срок возврата вложенных средств
3. Высокая капитализация инвестиций
4. 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:

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, длинна – 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:

1. Сезонность услуг
2. Высокая капитализация инвестиций
3. 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.

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.

Какую систему налогообложения выбрать для шиномонтажа

Организационно-правовой формой шиномонтажной мастерской будет индивидуальное предпринимательство. Считаем 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:

1. Произведена регистрация индивидуального предпринимательства в местной ИФНС;
2. Заключен договор аренды частного земельного участка площадью 120м². Участок находится в непосредственной близости к крупной автостоянке. Ежемесячная арендная плата за участок составит 18 тыс. рублей.
3. Найдена компания, осуществляющая изготовление и поставку готовых модульных зданий для шиномонтажа «под ключ».

Описание продукции и услуг

Шиномонтажной мастерской планируется оказание следующих услуг:

1. Шиномонтаж и балансировка колес диаметром от 13 до 20 дюймов. Цена за услугу от 600 до 1200 рублей за комплект в четыре колеса.
2. Снятие и установка колес литых и металлических. Цена за комплект в четыре колеса: от 40 до 120 рублей.
3. Демонтаж покрышки с диска. Цена услуги: от 40 до 70 рублей.
4. Монтаж покрышки на диск. Цена услуги: от 40 до 70 рублей.
5. Проверка, подкачка одного колеса. Цена услуги: 10 рублей.
6. Установка камеры в колесо. Цена услуги: от 10 до 40 рублей.
7. Ремонт камеры. Цена услуги: 50 рублей.
8. Герметизация одной стороны колеса уплотнителем бортов. Цена услуги: 50 рублей.
9. Ремонт колеса, латка/грибок. Цена услуги: 100 рублей.
10. 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:

1. Раздача листовок, флаеров, расклейка объявлений, информирующих об открытии нового шиномонтажа в нашем городе.
2. Активная реклама в сети интернет: регистрация на досках объявлений, на городских порталах в разделах услуг населению, публикации в блоках, контекстная реклама.
3. Обмен контактной информацией и визитками с действующими автосалонами, магазинами автозапчастей и прочими сервисами, оказывающими смежные услуги автовладельцам.

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.

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.

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

Функции администратора сервиса возьмет на себя лично владелец шиномонтажа.

Финансовый план

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

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.

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 Госпожнадзора 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.
- Заработная 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.

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

1. Изучение рынка, составление бизнес плана.
2. Аренда помещения под аудиторию.
3. Регистрация в налоговой инспекции.
4. Принятие штата сотрудников.
5. Приобретение автомобилей, оборудования, мебели.
6. 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 эконо-такси

Сколько нужно денег для открытия эконо-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 эконо-такси

Основные этапы открытия службы такси предполагают выполнение следующих последовательных действий:

1. Анализ рынка подобных услуг в городе, выявление сильных и слабых сторон конкурентов
2. Планирование бюджета, поиск источников финансирования проекта
3. Регистрация фирмы, брендинг
4. Разработка рекламной компании
5. Поиск сотрудников в офис (диспетчеров, бухгалтера и пр.)
6. Приобретение оборудования для офиса и авто
7. Поиск водителей, регистрация каждого как ИП
8. 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, безпроблемную 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.

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 эконом такси может работать по одной из 2-х часто используемых схем:

1. Взимать процент от стоимости выполненного водителем заказа.
2. 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.

Практическое занятие №7

Тема 8. Риски в мире денег: как защититься от разорения

Наименование занятия: «Составление личного финансового плана и бюджета»

Цель работы: Формирование социально-финансовой компетентности учащихся; обучение методам и анализу распределения личных и семейных доходов и достижения финансовых целей, через финансовое планирование.

Порядок выполнения практической работы

Задание 1.

Составить семейный финансовый план и бюджет.

Необходимо составить финансовый план, ответив на следующие вопросы:

1. Определить свои финансовые цели
2. Определить свои финансовые возможности
3. Сопоставить цели с возможностями и составить план

Как правильно определить цель? (обучающимся предоставляется возможность самостоятельно определить правильную цель)

Перед вами два примера:

1. Хочу базовую модель телефона стоимостью не более 12 000 рублей через 12 месяцев.

Вывод: это правильная постановка цели.

-она конкретна: хочу телефон

-она реалистична – хочу базовую модель (продвинутых много, но я не могу их себе позволить) - имеет чёткий горизонт –через 12 месяцев

2. Когда у меня будут деньги, я куплю себе самую последнюю модель телефона известной марки, чтобы мне все завидовали

Вывод: неправильная постановка цели.

- она не имеет срока

- она не конкретна и не реалистична

Финансовая цель должна быть конкретной, реалистичной и с определённым горизонтом, т.е. иметь чётко поставленный срок выполнения.

Необходимо представить список наиболее частных финансовых целей.

Группу делим на подгруппы по 6 человек.

Участники в группах самостоятельно распределяют игровые роли (мама, папа, бабушка, дети) + выбирается эксперт, который подводит итог и делает выводы в группе.

- Семья должна быть дружной.

- При принятии решения учитывается мнение каждого члена семьи.

- Все вопросы решаются с учетом большинства голосов

Учитывая данные, полученные каждой «семьей», необходимо составить бюджет семьи, т.е. планирование предстоящих расходов на 1 месяц, исходя из общей суммы предполагаемых доходов и заполнить таблицу.

Кейс для группы №1

Семья ИВАНОВЫХ

СОСТАВ СЕМЬИ: мама, папа, бабушка, 3 детей (студент, школьник, ребёнок д/сада)

Семья проживает в собственной квартире (выплаты коммунальных услуг составляют

8670 руб. в месяц). У семьи есть свой приусадебный участок, с которого они получают ежемесячный доход в размере 3900 руб. Мама и папа выплачивают потребительский кредит в размере 2500 рублей в месяц. Сын-студент учится на платной основе в университете. Оплата за обучение составляет 56 тысяч в год. Дочь учится в 11 классе и получает стипендию мэра – 1200 руб. в месяц за отличную учебу. Семья имеет в собственности гараж, которым никто не пользуется. Гараж можно сдавать в аренду за 3500 руб. в месяц. Маленький сын посещает детский сад (выплаты за детский сад составляют 3 760 руб. в месяц) и мечтает на день рождения получить скоростной велосипед стоимостью 85000 рублей.

Определяем доходы семьи:

Заработная плата папы 30 000 рублей

Заработная плата мамы 20 000 рублей

Пенсия бабушки 12 000 рублей

Пособие на младшего ребенка 1 500 рублей

Кроме этого семья тратит ежемесячно: на продукты – 16900 руб., транспортные расходы – 2300 руб., на лекарства – 1350 руб., траты на обслуживание автомобиля папы – 4200 руб.

Кейс для группы №2

Семья ПЕТРОВЫХ

СОСТАВ СЕМЬИ: мама, папа, бабушка, 3 детей (студент, студент, школьник)

Семья проживает в собственном доме с приусадебным участком. Бабушка – инвалид и нуждается в постоянном лечении, которое обходится в 4800 руб. ежемесячно. Старшая дочь учится бесплатно в университете в другом городе, живет в общежитии (оплата общежития 1200 рублей в месяц) и получает стипендию. Средняя дочь живет вместе с родителями, учится на заочном отделении и подрабатывает в магазине. Сын учится в 11 классе, посещает секцию бокса (оплата 2 000 рублей в месяц) и посещает уроки обучения игре на гитаре (оплата 1 400 рублей в месяц). У семьи в собственности есть гараж, который сдается в аренду. Каждый выходной мама, папа и двое детей посещают развлекательный центр, на который тратится 2800 руб. На продукты питания семья тратит ежемесячно – 11300 руб.

Семья мечтает отправить бабушку на курорт подлечиться (стоимость путевки с дорогой, проживанием в санатории и лечением составляет 135000 рублей).

ДОХОДЫ СЕМЬИ:

Заработная плата папы 27 000 рублей

Заработная плата мамы 22 000 рублей

Пенсия бабушки 11 000 рублей

Стипендия старшей дочери 1850 рублей

Зарплата средней дочери 3500 рублей

Плата за сданный в аренду гараж 1500 рублей

Ежемесячное пособие на детей – 1 500 руб. на одного несовершеннолетнего ребенка

2. Составить личный финансовый план.

А) определить свои финансовые цели. Для этого необходимо прописать свои цели, которые будут отвечать следующим требованиям:

- какая нужна сумма денег;

- к какому сроку.

Рекомендуно заполнить следующую табличку, которую приводит Владимир Авденин в книге «Азбука финансовой грамотности»:

Цель 1.

Хочу _____, на что необходимо _____ рублей через ____ лет.

Цель 2.

Хочу _____, на что необходимо _____ рублей через ____ лет.

Цель 3.

Хочу _____, на что необходимо _____ рублей через _____ лет.

Б) изучить текущую финансовую ситуацию. Для этого записываем все ваши доходы, расходы, имущество и долги, если таковые имеются. Посмотрите на свою структуру расходов, расставьте приоритеты, выберете, какие траты приближают вас к поставленным целям, а какие бесполезны.

Составьте структуру расходов:

На повседневные нужды (жильё, еда, одежда, транспорт и т.д.) _____ руб.

На достижение важных целей (инвестиции) _____ руб.

Бесполезные траты, покупка безделушек _____ руб.

В) Составьте бюджет расходов. При этом необходимо выделить отдельную статью под названием «инвестиции».

Инвестиции – это долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики с целью его сохранения и приумножения (шкатулка, открытый в банке регулярно пополняемый счет). Определите размер регулярных инвестиций. Именно от этой величины будет зависеть, насколько быстро можно достичь целей. Рекомендуется инвестировать не менее 10% от доходов.

Например:

- родители выдали вам на ваши нужды 1000руб.

- вы получили стипендию в размере 1 000руб.

ИТОГО: 2000рублей

Следовательно, отложить или положить на счет ежемесячно вы должны сумму 200рублей.

Г) определить резервный фонд на непредвиденные нужды, его величина должна быть равна 3-6 месячным расходом.

Д) произведите финансовые расчёты, которые позволят определить, достижимы ли поставленные цели и в какие сроки.

Отчет по выполненной практической работе

Контрольные вопросы:

1. Что такое финансовая грамотность?
2. Для чего нужна финансовая грамотность?
3. Что нужно сделать, чтобы деньги в бюджете не кончились?
4. На какой срок составляется личный и семейный финансовый план и бюджет?
5. Что же такое личный финансовый план?
6. Что нужно сделать, прежде чем составить финансовый план?
7. Доходы и расходы человека и семьи.
8. Финансовый план.
9. Резервный фонд семьи.

ЛИТЕРАТУРА

Основные печатные издания

1. Каджаева М.Р. Финансовая грамотность: учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования/ М.Р. Каджаева, С.В. Дубровская, А.Р. Елисеева. – М.: Издательский центр «Академия», 2019. – 288 с.;

2. Богдашевский А. Основы финансовой грамотности: Краткий курс [Электронный

ресурс]/ Богдашевский А. – Электрон. текстовые данные. – Москва: Альпина Паблишер, 2018. – 304 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82629.html>. – ЭБС «IPRbooks»;

3. Жданова А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: Материалы для обучающихся. Среднее профессиональное образование. – М.: ВАКО, 2020.- 400 с.

Основные электронные издания

1. Кэтрин Бейтман Юный инвестор [Электронный ресурс]: как быть финансово грамотным с детства/ Кэтрин Бейтман— Электрон. текстовые данные. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 181 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/39480.html>. – ЭБС «IPRbooks»;

2. Личные финансы и семейный бюджет: Как самим управлять деньгами и не позволять деньгам управлять вами [Электронный ресурс]/ А. Никитина [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – Москва: Альпина Паблишер, 2019. – 172 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82706.html>. – ЭБС «IPRbooks».

Дополнительные источники:

1. Экономико-правовая библиотека [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.vizlib.net>;

2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.cbr.ru>;

3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.nalog.ru>.