

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по выполнению практических работ
по дисциплине «Управление личными финансами и бизнес-проектами»
для студентов направления подготовки 08.03.01 Строительство
направленности (профиля) Проектирование зданий

Методические указания по дисциплине «Управление личными финансами и бизнес-проектами» содержат задания для обучающихся, необходимые для проведения практических занятий.

Проработка практических заданий позволит приобрести необходимые знания в управлении личными финансами и бизнес-проектами, знания структуры современного законодательства в области финансов, инструменты, механизмы и методы финансового регулирования и управления, бизнес-проектирования.

Предназначены для обучающихся направления 08.03.01 Строительство

Оглавление

Введение	4
Тема 1. Основы бизнес-проектирования	5
Тема 2. Создание инновационного бизнеса. Формирование и развитие команды	10
Тема 3. Проектная деятельность домохозяйства. Частное предпринимательство	14

Введение

Целью освоения дисциплины является формирование универсальных (УК-2, УК-3) компетенций будущего бакалавра по направлению подготовки 08.03.01 «Строительство».

Задачами освоения дисциплины являются:

- изучение основ бизнес-проектирования и особенностей формирования команды проектов в сфере управления личными финансами;
- приобретение навыков управления личными финансами, составления семейного бюджета и повышения его эффективности;
- освоение методов и способов принятия и реализации финансовых и инвестиционных решений;
- освоение слушателями необходимых базовых знаний в области финансовой математики и вычислений, необходимых для самостоятельного расчета доходности, надежности и срока вложений в различные финансовые инструменты;
- приобретение навыков организации предпринимательской деятельности.

Тема 1. Основы бизнес проектирования.

Цель: уметь формулировать совокупность задач, решение которых напрямую связано с достижением цели проекта и определяет связи между поставленными задачами и ожидаемыми результатами их решения. Выбрать направление семейного бизнес-проекта.

В результате освоения темы студент должен:

Знать: технологии целеполагания и тематизации проекта, методов определения проблемы и генерации проектных идей

Уметь: формулировать цель проекта, детализировать структуру разбиения работ по проекту, оценивать ресурсы и ограничения проекта и планировать задачи в соответствии с этим.

Владеть: навыками постановки целей проекта с учетом соответствующих требований и критериев, генерации и анализа проектных идей с целью выбора наилучшего решения.

В результате освоения темы студент должен:

Знать: технологии целеполагания и тематизации проекта, методов определения проблемы и генерации проектных идей.

Уметь: формулировать цель проекта, детализировать структуру разбиения работ по проекту, оценивать ресурсы и ограничения проекта и планировать задачи в соответствии с этим.

Владеть: навыками постановки целей проекта с учетом соответствующих требований и критериев, генерации и анализа проектных идей с целью выбора наилучшего решения.

Теоретическая часть:

Бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Он описывает процесс функционирования предприятия, показывает, каким образом его руководители собираются достичь своих целей и задач. Хорошо разработанный бизнес-план помогает предприятию расти, завоевывать новые позиции на рынке, где оно функционирует, составлять перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбирать рациональные способы их реализации, то есть в нем описываются основные аспекты будущего предприятия, с достаточной полнотой анализируются проблемы, с которыми оно столкнется (или не исключено, что столкнется) и самыми современными методами определяются способы решения этих проблем. Таким образом, бизнес-план – одновременно поисковая, научно-исследовательская и проектная (пред - проектная) работа.

В бизнес-плане обосновываются:

- общие и специфические детали функционирования предприятия в условиях конкретного рынка;
- выбор стратегии и тактики (методов) конкуренции;
- оценка финансовых, материальных, трудовых ресурсов, необходимых для достижения целей предприятия.

Бизнес-план помогает дать ответы предпринимателю на следующие вопросы:

1. Какой вид продукции или какое новое дело выбрать для выхода на отечественный и зарубежный рынок;
2. Каков будет рыночный спрос на предлагаемые товары и услуги и как он будет изменяться;
3. Какие ресурсы и в каких количествах потребуются для организации бизнес-проекта;
4. Сколько будут стоить необходимые ресурсы и где найти надежных поставщиков;

5. Каковы будут издержки на организацию производства и реализацию продукции и услуг на соответствующих рынках;

6. Какой может быть рыночная цена на данную продукцию и как на нее повлияют конкуренты;

7. Какими могут быть общие доходы и как их следует распределять между всеми участниками бизнес-проекта;

8. Каковы будут показатели эффективности производства и как их можно повысить
Бизнес-план может иметь следующую структуру:

1. Аннотация;

2. Резюме;

3. Описание предприятия и отрасли;

4. Описание продукции;

5. План маркетинга;

6. Производственный план;

7. Организационный план;

8. Финансовый план;

9. График выполнения работ (календарный план);

10. Анализ рисков (анализ чувствительности) проекта;

11. Приложения.

Задание 1

1. Необходимо сформулировать свою бизнес-идею, обозначив чем является идея - инновационный продукт или технология/процесс

2. Определить под влиянием какой гипотезы (push-модель или pull-модель) возникла модель инновационного процесса. Обосновать свой ответ.

3. Можно ли вашу инновацию отнести к «подрывным инновациям». Обосновать ответ

4. Запишите, какие основные функции вы будете выполнять как предприниматель

5. Перечислите основные особенности вашего инновационного продукта/технологии

6. В чем вы видите сложность реализации вашей инновационной идеи

Задание 2

Попробуйте ответить на следующий простой тест (табл. 1). Поставьте галочки в каждой строке в соответствии с вашим ответом на вопрос. Если вы ответили «да» хотя бы на пять вопросов, вы вполне готовы формировать команду в удаленном режиме. Сделайте акцент на тех вариантах ответов, где вы указали «нет» или «не знаю», — возможно, вы обнаружите те проблемы и «узкие места», над которыми вам стоит поработать.

Тест на способность формирования команды в удаленном режиме

Вопрос	Да	Нет	Не знаю
Вы умеете четко формулировать свои мысли и стараетесь всегда понять мнение других?			
В процессе онлайн общения вы всегда остаетесь самим собой, не пытаясь изобразить из себя кого-то другого?			
Вы готовы сотрудничать с людьми, даже если знаете их не очень хорошо?			
Вы способны выслушать критику от малознакомых людей без встречных претензий и упреков, но и не впадая в отчаянье?			
Вы умеете сопереживать людям, которых никогда лично не видели?			
Вы выполните любое задание в срок, даже если никто вас не будет контролировать?			

Задание 3

Выберите два-три лозунга для своей команды, которые, на ваш взгляд, помогут сформировать командный дух. Дайте обоснование выбору.

Победа любой ценой!
Порядок прежде всего!
Один за всех и все за одного!
Пленных не брать!
Каждый имеет право на ошибку!
Не боги горшки обжигают!
Все или ничего!
Свобода или смерть!
Без борьбы нет победы!
Через тернии к звездам!
Ни шагу назад!
Нет предела совершенству!
Лучшее — враг хорошего!
Здесь и сейчас!
Тише едешь, дальше будешь!

Задание 4

Кейс:

Один из наиболее опытных разработчиков в вашей команде проекта, где вы – проектный менеджер, постоянно возмущается техническими решениями, которые принимает технический контакт на стороне клиента. Он считает их неверными и пророчит в будущем проблемы, которые будут вызваны последствиями этих решений. Вы начинаете замечать, что эффективность этого разработчика заметно снизилась. Что бы вы могли сделать в такой ситуации, чтобы не допустить негативного влияния на проект?

Задание 5

Кейс:

Открылся стартап с очень амбициозной задачей — за несколько месяцев разработать уникальный ИТ-продукт. Основателям удалось собрать команду профессионалов, но ясно, что будет непросто. Работа очень интенсивная и напряженная. К тому же стоит ждать проблем и неожиданностей, которые всегда случаются в стартапе. Если бы это была давно сложившаяся, проверенная «в боях» команда, то предстоящие испытания точно оказались бы ей по плечу. Но тут люди еще не сдружились, а некоторые и вовсе работают удаленно, и общаются с новыми коллегами только в мессенджерах.

Предложите мероприятия, позволяющие сплотить абсолютно новый, незнакомый коллектив.

Задание 6

Изучив Теорию Белбина о командных ролях (представленную по ссылкам <https://ht-lab.ru/knowledge/articles/komandnye-roli-po-r-belbinu/>), необходимо, в соответствии с бизнес-идеей, сформировать команду и распределить в ней командные роли по участникам, обосновав свое решение.

Задание 7. Выбрать направление семейного бизнес-проекта:

Предприятия в сфере услуг

- Компания по организации мероприятий, встреч и праздников;
- Отель или гостиница;
- Компания по предоставлению юридических и адвокатских услуг;
- Агентство с услугами дошкольного образования;
- Частный детский сад;
- Маркетинговое агентство;

- Аутсорсинговое агентство;
- Компания с услугами ремонтных работ;
- Парикмахерская/салон красоты.

Предприятия в сфере торговли

- Продажа продуктов питания;
- Продажа бытовой химии;
- Продажа одежды и обуви;
- Секонд-хенд.

Предприятия в сфере общественного питания

- Пиццерия;
- Бар;
- Суши-кафе;
- Пекарня;
- Кондитерская;
- Столовая/пельменная;

Предприятия в сфере производства

- Изготовление мебели;
- Изготовление пластиковых окон;
- Изготовление дверей;
- Изготовление предметов интерьера;
- Изготовление натяжных потолков.

Предприятия в сфере сельского хозяйства

- Разведение рыб;
- Птицефабрика;
- Разведение скота;
- Выращивание овощей и/или фруктов;
- Выращивание цветов.

Другие варианты по желанию студентов.

Задание 8.

Составить титульный лист и резюме бизнес-плана семейного предприятия.

Задание 9.

В соответствии с бизнес-идеей необходимо выбрать и обосновать организационно-правовую форму ведения будущего бизнеса.

Задание 10.

Изучив информацию, представленную на сайте ФНС России <https://service.nalog.ru/gosreg/index.html#ip>, подготовить список документов, необходимых для открытия бизнеса в соответствии с выбранной организационно-правовой формой.

Тестовые задания

1. Бизнес-план - это:
 - а) совокупность нормативных документов, регламентирующих деятельность фирмы;
 - б) рабочий документ, представляющий собой общую стратегию деятельности фирмы на определенном рынке
2. Бизнес-план необходим:
 - а) при разработке проектов создания организации;

- б) при ликвидации фирмы;
 - в) при смене организационно-правовой формы фирмы
3. На какой срок разрабатывается бизнес-план:
- а) более пяти лет;
 - б) три-пять лет;
 - в) более десяти лет
4. Каким должен быть объем титульного листа:
- а) одна страница;
 - б) две-три страницы;
 - в) не ограничен
5. Какое из приведенных данных не указывается на титульном листе:
- а) сущность и цель предлагаемого проекта;
 - б) плановый период, на который рассчитан бизнес-план;
 - в) наименование предприятия;
 - г) список исполнителей;
 - д) организационная структура предприятия
6. Для характеристики организационной структуры предприятию необходимо рассмотреть:
- а) основные подразделения и их функции;
 - б) техническую обеспеченность подразделений;
 - в) применяемую систему оплаты труда работников
7. При описании продукции фирмы в бизнес-плане основное внимание уделяется:
- а) изменение цен на топливно-энергетические и другие ресурсы;
 - б) видам реализуемой продукции и оказываемым услугам и их доходности;
8. Тенденции развития рынка характеризуются следующим показателем:
- а) реализация (производство) новых видов продукции на рынке;
 - б) прогнозируемым ростом объемов реализации в ближайшие 10 лет;
 - в) прогнозируемыми ценами на продукцию (работы и услуги);
9. Сегментирование рынка - это:
- а) деятельность по классификации потенциальных потребителей продукции в соответствии с количественной и качественной структурой спроса или их признаками, влияющими на спрос;
 - б) деятельность по обслуживанию потребителей продукции;
10. При исследовании рынков потребительских товаров не учитывают этот признак:
- а) географический или территориальный;
 - б) демографический;
 - в) социологический;
11. Маркетинг - это:
- а) это процесс определения спроса покупателя на продукцию или услуги, мотивация их продаж и распределение конечному потребителю ради получения прибыли;
 - б) это результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий
12. Какой из перечисленных вопросов описания стратегии маркетинга является лишним:
- а) какая группа заказчиков будет планироваться для первоначальной реализации продукции, работ и услуг и для дальнейших действий по сбыту;
 - б) как будут определяться потенциальные инвесторы и устанавливаться контакт с ними;
 - в) какие характерные свойства продукции, работ и услуг следует подчеркнуть, чтобы заказчик решил приобретать их
13. Что из перечисленного не относится к элементам стратегии маркетинга:

- а) методы стимулирования сбыта и рекламу;
 - б) формирование общественного мнения о фирме и её продукции;
 - в) планирование объемов производства;
14. К коммерческому виду риска не относится:
- а) низкие объёмы реализации продукции;
 - б) предварительная оценка рентабельности работ;
 - в) неплатежи за продукцию
15. Внутрифирменный риск не включает в себя:
- а) падение спроса на продукцию;
 - б) ошибки менеджеров;
 - в) утечка коммерческой информации
16. Определите лишний раздел финансового плана:
- а) план доходов и расходов;
 - б) план материально-технического снабжения;
 - в) инвестиционный план
17. Какой из показателей оценки коммерческой деятельности, отражающиеся в финансовом плане:
- а) производительность труда;
 - б) рентабельность;
 - в) мотивация.

Вопросы

1. Роль предпринимательской идеи в повышении эффективности деятельности фирмы.
2. Особенности бизнес-плана для малого предприятия.
3. Этапы и сущность планирования бизнеса.
4. Цели и планы в бизнес организации. Их уровни и значение.
5. Предмет и объект планирования.
6. Цели и планы в бизнесе организации.
7. Роль бизнес-планирования при организации нового предприятия.
8. Функции бизнес-плана при управлении бизнесом.
9. Ключевые компоненты типового бизнес-плана.
10. Виды разделов типового бизнес-плана.

Список литературы [1-6]

Тема 2. Создание инновационного бизнеса. Формирование и развитие команды

Цель: закрепить и конкретизировать теоретические знания по теме бизнес-планирования; научиться проводить маркетинговые исследования в сфере инноваций, изучить методы и подходы к оценке рынка в разных отраслях.

В результате освоения темы обучающийся должен:

источники и методы поиска бизнес-идей, понятие бизнес-модели, основные шаблоны, используемые для построения бизнес-моделей

уметь: формулировать бизнес-идеи, строить бизнес-модели

владеть: методами активного и пассивного поиска бизнес-идей, навыками построения бизнес-моделей

Теоретическая часть

Бизнес-модель — это представление о том, как компания/стартап делает (или намеревается сделать) деньги.

Сформировать её помогут ответы на следующие вопросы:

- Что продаёте?
- Кому продаёте?
- Почему вам будут за это платить?
- Как вы донесёте эту ценность до клиента?

Методики построения бизнес-модели, как и методики построения стартапа, реализуются двумя основными способами:

- **От ваших компетенций (или продукта)** — вы отталкиваетесь от тех компетенций, которые у вас есть, или продукта, который сделали. Это Продукт-ориентированный подход, т.е. «Сделайте классный продукт, а покупатель найдётся»

- **От потребителя** — отталкиваетесь от запросов и желаний клиента и разработки продукта под конкретные пожелания. Это клиент-ориентированный подход «Customer development».

Существует два основных канваса (холста) для бизнес-моделей: Шаблон бизнес-модели Александра Остервальдера и **«бережливый шаблон» Эша Маурья**.

Для технологических стартапов больше подходит бизнес-канвас Александра Остервальдера, который состоит из трёх основных блоков: левый говорит про ресурсы, необходимые стартапу для создания потребительской ценности (ценностного предложения), расположенного посередине. Справа написано всё о клиенте.

Рекомендации по описанию бизнес-модели:

- Сформулируйте ключевую рыночную ценность
- Опишите механизмы коммерциализации (монетизации) проекта
- Определить целевые рыночные сегменты и способы взаимодействия с ними
- Определить ключевые ресурсы (финансовые, организационные и материальные)
- Опишите способы формирования денежных потоков и скорость их поступления

Бизнес-модель является "скелетом" компании. Все процессы внутри компании описываются её бизнес-моделью и подчиняются ей. На начальном этапе жизнедеятельности компании необходимо запустить эти процессы и удостовериться, что они не конфликтуют между собой, а ведут компанию к получению прибыли. Возникает потребность в некотором универсальном алгоритме по проверке бизнес-моделей, но для того, чтобы бизнес-модель можно было быстро проверить и описать её необходимо шаблонизировать.

Маркетинговые исследования позволяют предприятию избежать принятия решений в условиях абсолютного отсутствия информации. Результатом проводимых маркетинговых исследований является маркетинговая информация или данные о рынке и окружающей среде компании.

Основные виды маркетинговых исследований представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные виды маркетинговых исследований

Вид	Суть	Результат
Исследование рынка	Подразумевает определение его масштабов, географии, структуры спроса и предложения, а также факторов, которые влияют	Понимаем, насколько велик рынок, насколько он доступен, насколько привлекателен
Изучение сбыта	Определяются каналы продаж, изменения показателей в зависимости от географического	Понимаем, каким образом лучше доводить товар/услугу до покупателя, что влияет на его

	признака	конечную стоимость
Маркетинговое исследование товара и конкурентов	Изучение свойств изделий как отдельно, так и в сравнении с аналогичными продуктами конкурентов	Понимаем, в чем заключаются наши конкурентные преимущества. Предполагает исследование конкурентов и их предложения
Маркетинговые исследования потребителей ²	Подразумевают их количественный и качественный состав (пол, возраст, профессия, семейное положение и т. д.)	Можем понимать, в чем именно потребность потребителей, как ее удовлетворить и сформировать лояльность

Информация, используемая для маркетинговых исследований, бывает первичной и вторичной, количественной и качественной и собирается различными методами маркетинговых исследований.

Особенность высокотехнологичных стартапов и предприятий заключается в основном в том, что предлагаемые ими товары или услуги представляют собой, как правило, новые, неизвестные рынку технологии. В случае если предлагаемая разработка действительно инновационная и не имеет аналогов, руководство высокотехнологичных компаний и стартапов сталкивается с ситуацией, что рынок и даже отрасль еще не существуют.

Конкуренты — группы лиц или организаций, поставляющих на рынок аналогичные товары и услуги. В любом бизнесе мы можем найти разные виды конкурентов: прямые, косвенные и потенциальные конкуренты.

Исследование конкурентов в высокотехнологичном предпринимательстве нередко приводит к ситуации, что прямые конкуренты отсутствуют. Если разработка действительно инновационна, то данная ситуация логична. И она же и становится типичной ошибкой начинающих руководителей стартапа, которые смело заявляют, что конкуренция отсутствует вообще!

Задания

Задание 1.

Компания X-prank (численность — пять человек) выводит на рынок услугу, связанную с поиском пропавших вещей. Уникальность услуги заключается в специальном программном обеспечении, позволяющем со смартфона или планшета устанавливать связь с потерянной вещью без специальных устройств. Суть технологии заключается в создании базы данных физических свойств объекта (материал, температура, размер, масса и т. п.). Посредством специально установленного приложения любое мобильное устройство может сканировать внешнюю среду по заданным параметрам и находить утерянную вещь.

Заполните таблицу в соответствии с концепцией М. Джонсона, К. Кристенсена и Х. Кагерманна:

Элемент бизнес-модели	Описание элемента (пример ответа)
Ценностное предложение	
Формула прибыли	
Ключевые ресурсы	
Ключевые процессы	

Задание 2.

Кейс «Построение бизнес-модели по шаблону А. Остервальдера для компании «Цветочный рай»».

Компания «Цветочный рай» — это стартап, представляющий собой интернет-платформу по продаже цветов, цветочных композиций, фруктовых букетов и т. п. Платформа работает с сегментами B2C (покупатели, частные производители/дизайнеры/флористы) и B2B (организации).

Численность стартапа — три человека, находится в Санкт-Петербурге.

Бизнес-идея стартапа — предоставление сервиса для покупки уникальных дизайнерских композиций из цветов и фруктов. Для частных заказов сервис будет бесплатным, для мастеров-изготовителей — платным.

Опираясь на вопросы и описания девяти блоков, представленные в лекциях, сформируйте шаблон бизнеса, ответив в том числе на следующие вопросы:

В чем состоит ценностное предложение вашего проекта?

Кто является потребителем вашего проекта?

Какая работа должна быть сделана

Для решения ключевых проблем или удовлетворения ключевых потребностей целевых потребителей?

Каким образом ваш проект может удовлетворить потребности или решить проблемы потребителя?

Какие преимущества получит потребитель, воспользовавшись вашим проектом?

Задание 3 (самостоятельная работа студента)

Используя данные таблицы 1 - Девять структурных блоков шаблона бизнес-модели А. Остервальдера необходимо заполнить таблицу по своей бизнес – идее в сфере инновационного/технологического предпринимательства, или в сфере традиционного (торговля, производство, оказание услуг и прочее)

Элемент бизнес-модели	Описание элемента
1. Потребительские сегменты	
2. Ценностное предложение	
3. Каналы сбыта	
4. Взаимоотношения с клиентами	
5. Потоки поступления дохода	
6. Ключевые ресурсы	
7. Ключевые виды деятельности	
8. Ключевые партнеры	
9. Структура издержек	

Вопросы к практическому занятию:

1. Дайте определение понятию Бизнес-модель
2. Назовите отличительные черты концепции бизнес-моделирования
3. Какими параметрами определяется эффективная бизнес-модель
4. Какие блоки содержит шаблон бизнес-модели А.Остервальдера
5. Особенности трансформации бизнес-модели в бизнес-план.
6. Виды маркетинговых исследований
7. Макро- и микросреда компании
8. Особенность маркетинговых исследований для высокотехнологичных стартапов
9. Типы информации, получаемой во время маркетингового исследования

Список литературы: [1-6]

Тема 3. Проектная деятельность домохозяйства. Частное предпринимательство

Цель: создать бизнес-проект семейного бизнеса.

В результате освоения темы студент должен:

Знать: основные понятия, категории и инструменты современного предпринимательства. Этапы открытия юридического лица и индивидуального предпринимателя, порядок лицензирования отдельных видов деятельности

Уметь: осознанно выбирать наиболее эффективные способы решения финансовых задач; соотносить свои действия с планируемыми результатами, осуществлять контроль своей деятельности в процессе достижения результата, определять способы действий в рамках предложенных условий и требований, корректировать свои действия в соответствии с изменяющейся ситуацией.

Владеть: методикой самостоятельного изучения технологий создания и регистрации семейного предприятия.

Вопросы и задания

1. Основные понятия собственности: экономические и правовые аспекты.
2. Содержание и современные формы предпринимательства.
3. Предприятие в рыночных условиях.
4. Организация и развитие собственного дела.
5. Меры государственной поддержки предпринимательской деятельности
6. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну.
7. Виды предпринимательской тайны
8. Характеристика уголовной ответственности предпринимателей.
9. Этапы создания нового предприятия.
10. Государственная регистрация и постановка юридических лиц на налоговый учет.
11. Получение кодов экономической деятельности.
12. Постановка на учет во внебюджетных фондах.

Задание 1 Придумайте и представьте в виде таблицы штата семейного предпринимательского проекта по следующим пунктам. По полученным данным составьте схему «Организационная структура семейного предпринимательского проекта».

Штат проекта: (кто нужен для реализации проекта – директор, маркетолог, производственные работники и др.)

Должность	Количество сотрудников	Заработная плата, сумма в месяц, руб.	Отчисления во внебюджетные фонды, руб.	Затраты на ФОТ, всего в год, руб.

--	--	--	--	--

Задание 2

Выстройте этапы работы над проектом с учетом последовательности их реализации.

Календарный план реализации проекта

Период	Мероприятие (задача, которая решается в этот период)

Задание 3

Проведите анализ и представьте в виде таблицы описание бюджета семейного предпринимательского проекта по следующим пунктам:

Первоначальные затраты, тыс. руб.

Наименование затрат	Стоимость, тыс. руб.

Текущие затраты, тыс. руб.

Наименование затрат	Стоимость, тыс. руб. в месяц	Стоимость, тыс. руб. в год
Итого		

Задание 4

Определите оптимальные источники финансовых ресурсов семейного предпринимательского проекта.

Источники финансовых ресурсов, тыс. руб.

Наименование источника финансовых ресурсов	Сумма, тыс. руб.
Собственные средства, в том числе:	

Заемные средства, в том числе:	

Привлеченные средства, в том числе:	

Итого	

Задание 5

Спрогнозируйте доходы семейного предпримательского проекта за первый год реализации, рассчитайте показатели: срок окупаемости, индекс доходности.

Доходы от реализации проекта, тыс. руб.

Наименование товара (товарной группы)	Цена, руб.	Количество в месяц, ед.	Сумма в месяц, руб.	Сумма за год, тыс. руб.
Итого				

Задание 6

Проведите анализ потенциальных рисков (минимально 4 вида риска), связанных с реализацией вашего проекта, представьте в табличной форме.

Риск	Причины возникновения	Возможные негативные последствия	Способы минимизации риска

Список литературы: [1-6]

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по организации самостоятельной работы
по дисциплине «Управление личными финансами и бизнес-проектами»
для студентов направления подготовки 08.03.01 Строительство

Ставрополь, 2024

Методические указания по дисциплине «Управление личными финансами и бизнес-проектами» содержат задания для обучающихся, необходимые для организации самостоятельной работы.

Проработка предложенных заданий позволит обучающимся приобрести необходимые навыки и умения в области управления личными финансами и бизнес-проектированием.

Предназначены для обучающихся направления 08.03.01 Строительство

Оглавление

Введение	20
Тема 1. Основы бизнес-проектирования	21
Тема 2. Создание инновационного бизнеса. Формирование и развитие команды	21
Тема 3. Проектная деятельность домохозяйства. Частное предпринимательство	22
Тема 4. Инструменты управления личными финансами. Финансовое поведение и поведенческие финансы	22
Тема 5. Сбережения	23
Тема 6. Кредиты и займы	26
Тема 7. Пенсионный портфель	26
Тема 8. Фондовый рынок	28
Тестовые задания	29
Список рекомендуемой литературы и интернет	31

Введение

В современном образовании наметилась устойчивая тенденция перехода от «знаниевой» парадигмы к системно-деятельностной. В условиях глобализации рынка труда квалификации специалиста, понимаемой как совокупности знаний, умений и навыков, становится недостаточно для решения задач развития современной экономики. Будущий специалист должен быть готовым к решению нестандартных профессиональных задач, а, следовательно, обладать способностью приобретать и развивать необходимые профессиональные компетенции в течение жизни.

Таким образом, формирование внутренней потребности к самообучению становится ведущим условием реализации личностного потенциала специалиста высокого социального статуса, что выводит самостоятельную работу студента (СРС) в ранг основной образовательной деятельности студента и выдвигает перед вузом качественно новые требования по ее регламентации и организации.

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины «Управление личными финансами и бизнес-проектами» базируется на систематизации знаний, полученных на лекциях, практических занятиях и рекомендованной литературы.

Цель курса – освоение специалистами комплекса современных знаний в области учета личных финансов и возможностей бизнес-планирования, актуальные проблемы сегодняшнего времени.

Тема 1. Основы бизнес-планирования

Вопросы для собеседования

Понятие и классификация ограничений проекта.

2. Жизненный цикл экономического проекта.

3. Жизненный цикл организационного проекта.

4. Жизненный цикл инвестиционного проекта.

5. Жизненный цикл социального проекта.

6. Командные и функциональные роли.

7. Общие требования к проектной команде и формализация ее деятельности.

8. Типы руководителей проекта и способы руководства.

9. Особенности мотивации участников проектной деятельности.

10. Формирование авторитета руководителя, способы его повышения. Действия, подрывающие авторитет.

11. Влияние на членов команды и манипулирование.

12. Способы сплочения команды.

13. Области эффективного применения различных организационных структур в проектном управлении.

14. Организационные формы проектов, применяемые в различных отраслях хозяйственной деятельности организаций.

Практическое задание

Выбрать направление бизнес-проекта (из предложенных ниже, либо предложить свой) и обосновать свой выбор:

- Личные доходы и проблемы их распределения.
- Мой пенсионный план
- Эффективные пути распределения семейного бюджета.
- Проблемы выгодных сбережений.
- Проблемы распределения личных доходов граждан.
- Составление семейного бюджета и повышение его эффективности.
- Влияние инфляции на семейную экономику.
- Решение проблем неравенства благосостояния граждан.
- Создание семейного бизнеса как путь решения проблемы занятости населения.
- Пути роста благосостояния граждан.
- Роль малого бизнеса в развитии экономики РФ (региона, муниципального образования).
- Организация предпринимательской деятельности. Проблемы ее реализации на современном этапе развития.

Литература: [1 - 6]

Тема 2. Создание инновационного бизнеса. Формирование и развитие команды

Задание:

1. Необходимо обосновать выбор вида маркетингового исследования, которое необходимо провести в первую очередь для своей бизнес-идеи, указав цель и задачи его проведения

2. С какой информацией вы будете работать при проведении маркетингового исследования, указанного в п. 1 (первичная или вторичная, количественная или качественная).

Приведите примеры информации.

3. Назовите прямых и косвенных конкурентов вашей бизнес-идеи (товара/услуги)

Список литературы: [1-6]

Тема 3. Проектная деятельность домохозяйства. Частное предпринимательство Проектная деятельность домохозяйства. Частное предпринимательство

Вопросы для собеседования

1. Основные понятия собственности: экономические и правовые аспекты.
2. Содержание и современные формы предпринимательства.
3. Предприятие в рыночных условиях.
4. Организация и развитие собственного дела.
5. Меры государственной поддержки предпринимательской деятельности
6. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну.
7. Виды предпринимательской тайны
8. Характеристика уголовной ответственности предпринимателей.

Список литературы: [1-6]

Тема 4. Инструменты управления личными финансами. Финансовое поведение и поведенческие финансы

Рассмотрим практические ситуации проявления поведенческих финансов и психологию принятия финансовых решений.

Ситуация 1. Анна Николаевна, чтобы быстрее завершить ремонт в загородном доме решила взять потребительский кредит в коммерческом банке. Она работает в крупной компании, получает заработную плату выше средней в городе, берет первый в своей жизни кредит и уверена в том, что любой банк одобрит ее заявку. Чтобы сопоставить условия и выбрать наиболее выгодные, Анна Николаевна оставила заявку на кредит в семи банках. В каждом банке ей сказали, что ее финансовое положение кажется им стабильным, однако на всякий случай они проверят ее кредитную историю. Каково же было удивление Анны Николаевны, когда шесть банков отказали ей в получении кредита, а один банка предложил ей кредит по верхней границе ставки.

Как вы думаете, какую ошибку совершила Анна Николаевна? Какими - формально рациональными или поведенческими - соображениями руководствовались банки, по вашему мнению? Была их стратегия оптимальной в данном случае? Рекомендовали ли бы вы ее поменять?

Ситуация 2. Очень часто создатели мошеннических финансовых компаний обещают выплату вознаграждения ее первым вкладчикам, отдавшим компании деньги, если они приведут новых вкладчиков, которые вложат свои деньги.

Какие эвристики мышления и поведенческие эффекты эксплуатирует этот механизм? Почему он со временем перестает работать?

Кейс «Повышение тарифов».

Компания, занимающаяся предоставлением услуг мобильной связи, столкнулась с необходимостью повысить тарифы. Боясь вызвать негативную реакцию клиентов, она вначале распустила в СМИ слухи о готовящемся повышении цен на услуги на 100 рублей. Рынок пару месяцев будоражило, после чего появилась реклама с новыми тарифами, которые выросли лишь на 20 рублей, и соответствующим слоганом: «Вы можете

расслабиться. Для наших абонентов расценки повысятся незначительно». Многие после этого вздохнули с облегчением, а компания добилась своего.

Вопрос: Какую поведенческую особенность использовала компания? Почему абоненты восприняли итоговый рост цен положительно?

Задание 1. На основе рассмотрения предложенной ситуации сделайте вывод и обоснуйте его.

Виктория отправилась вместе с друзьями в торговый центр. Она не планировала покупок, однако, увидев, что подруга покупает красивое платье с сезонной скидкой, выбрала себе такое же, но другого цвета. В обувном отделе Виктория увидела туфли, идеально подходившие к цвету нового платья, и не смогла устоять. Правда, мужу цвет покупок не понравился, и он рекомендовала Виктории их сдать, но что он понимает в моде! Через месяц Виктория увидела подругу в новом платье и поняла, что сама еще ни разу не надевала, ни платье, ни туфли: как-то не было повода появиться где-то в столь яркой обновке, да и туфли оказались великоваты.

Вопрос. «Жертвами» каких поведенческих эффектов и эвристик стала Виктория? Как ей следует поступать в будущем, чтобы избегать таких ситуаций?

Список литературы: [1-6]

Тема 5. Сбережения

Вопросы для собеседования

1. Елена работает архитектором. Ее средний доход за месяц составляет 70 тыс. рублей. В подарок от родителей ей досталось 500 тыс. рублей. Какова будет оптимальная стратегия использования этих денег?

2. В период с начала 2015 года по середину 2018 года можно было наблюдать странную закономерность в условиях банковских вкладов: с ростом срока вклада процентная ставка падала, а не росла. Чем можно объяснить условия, предлагаемые банками?

3. Если вы осуществляете вложения в тот или иной инструмент, вы можете столкнуться с различными рисками. С какими рисками вы можете столкнуться при вложении денег в российский банк? В КПК? В ОМС? В финансовую пирамиду? Покупке долларов? Сопроводите каждый случай примером.

1. Банк «Ромашка» (ООО) в 2015 году привлекал вклады физических лиц по ставкам от 12 до 13,5 % годовых. 15 февраля 2016 года у банка «Ромашка» была отозвана лицензия. Агентство по страхованию вкладов (АСВ) начало выплачивать возмещение через 1 месяц. Какие суммы должны будут получить следующие вкладчики банка «Ромашка»:

а) Смирнова В. А. — вклад на сумму 100 000 рублей на следующих условиях:

- договор заключен 15 декабря 2015 года;
- срок действия договора — 1 год;
- процентная ставка по вкладу составляет 12 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора;
- проценты капитализируются на ежемесячной основе;
- других средств в данном банке Смирнова В. А. не имеет.

б) Иваненко Т. К. — вклад на сумму 2 000 000 рублей на следующих условиях:

- договор заключен 10 ноября 2015 года;
- срок договора — 2 года;
- процентная ставка по вкладу составляет 13 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора;
- проценты капитализируются на ежемесячной основе;
- других средств в данном банке Иваненко Т. К. не имеет.

в) Сидорчук М. Д. — два вклада на сумму 800 000 рублей и 650 000 рублей на следующих условиях:

- договоры заключены 15 октября и 20 декабря 2015 года соответственно;
- срок каждого из договоров — 1 год;
- процентная ставка по обоим вкладам составляет 12,5 %;
- проценты по обоим вкладам выплачиваются ежемесячно и не капитализируются.

г) Супруги Власовы Ю. В. и Д. И. — у каждого есть вклад на сумму 750 000 рублей на следующих условиях:

- договоры заключены 10 февраля 2016 года;
- срок договоров — 6 месяцев;
- процентная ставка по вкладам составляет 12,3 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора, не капитализируются;
- других средств в данном банке супруги Власовы не имеют.

д) Девяткин А. А. — сберегательный сертификат на предъявителя на сумму 100 000 рублей на следующих условиях:

- сертификат приобретен 30 декабря 2015 года;
- срок действия сертификата — 1 год;
- процентная ставка по сертификату составляет 13 %;
- других средств в данном банке Девяткин А. А. не имеет.

2. Банк «Аленький цветочек» (АО) в 2015 — первой половине 2016 года привлекал вклады физических лиц по ставкам от 10 до 12 % годовых. 5 июля 2016 года банк прекратил выплаты по вкладам, 8 августа у него была отозвана лицензия. При этом, согласно появившейся в СМИ информации, банк в последние месяцы грубо нарушал требования регулятора, в том числе не представлял надлежащую отчетность о привлечении вкладов. Сотрудники банка начали предлагать обеспокоенным вкладчикам различные варианты поведения. Оцените, следует ли вкладчикам соглашаться с ними.

а) Гражданин Алиев М. А. — вклад на сумму 100 000 рублей на следующих условиях:

- срок договора — 1 год;
- процентная ставка по вкладу составляет 11 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора вклада;
- проценты капитализируются на ежемесячной основе;
- при досрочном расторжении вклада начисленные проценты пересчитываются по ставке 0,01 % без капитализации;
- других счетов в данном банке гражданин Алиев М. А. не имеет.

В середине июля, когда банк прекратил выплаты по вкладам, гражданин Алиев обратился в банк с требованием о досрочном расторжении договора вклада и немедленном возврате

вложенных средств. Сотрудники банка ответили отказом и предложили написать заявление о переводе средств в другой банк без открытия счета. Стоит ли гражданину Иванову соглашаться на данное предложение? И какие последствия его ждут в случае согласия?

б) Гражданин Сергеев О. Ф. — вклад на сумму 200 000 рублей на следующих условиях:

- срок договора — 1 год;
- процентная ставка по вкладу составляет 11 %;
- проценты выплачиваются на ежемесячной основе, не капитализируются;
- при досрочном расторжении вклада начисленные проценты пересчитываются по ставке 0,01 % без капитализации.

Через 3 месяца после заключения договора вклада (в конце июля) гражданин Сергеев узнал о плохом финансовом состоянии банка и решил забрать свой вклад. При обращении гражданина Сергеева в банк с требованием о досрочном расторжении договора и немедленном возврате вложенных средств сотрудники банка ответили отказом, объяснив это тем, что на данный момент банк не может выплатить всю сумму вклада. Гражданину Сергееву было предложено написать заявление о досрочном расторжении договора банковского вклада с обещанием, что деньги будут выплачены позже, частями. Стоит ли соглашаться на данное предложение? Какие последствия ждут гражданина Сергеева в случае согласия?

в) Гражданин Сиверс Э. Т. — вклад на сумму 300 000 рублей на следующих условиях:

- срок договора — 6 месяцев;
- процентная ставка по вкладу составляет 10,5 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора вклада;
- проценты капитализируются на ежемесячной основе;
- вклад был внесен несколькими разными платежами — 100 000, 50 000 и 150 000 рублей;
- при досрочном расторжении вклада начисленные проценты пересчитываются по ставке 0,01 % без капитализации;
- других счетов в данном банке гражданин Сиверс Э. Т. не имеет.

Через 3 месяца после подписания договора банковского вклада гражданин Сиверс получил письмо с информацией о том, что у банка «Аленький цветочек» отозвана лицензия. В сообщении также были указаны адреса мест, в которые можно обратиться с заявлением о положенном возмещении, и перечень документов, которые необходимо предъявить. Придя по указанному адресу и подав заявление, гражданин Сиверс получил выписку из реестра обязательств банка перед вкладчиками с указанием размера возмещения по его вкладам. По содержащейся в выписке информации задолженность банка «Аленький цветочек» перед гражданином Сиверсом составляла 50 000 рублей. Есть ли в данном случае у гражданина Сиверса шанс получить оставшуюся часть причитающихся ему средств и что для этого нужно сделать?

Список литературы: [1-6]

Тема 6. Кредиты и займы

Вопросы для собеседования

1. Микрофинансовые организации устанавливают для заемщиков очень высокие ставки: по краткосрочным займам на малые суммы они могут составлять до 850% годовых (на ноябрь 2018 года для микрозаймов без обеспечения, срок до 30 дней, сумма до 30 тыс. рублей).

Кто же в таком случае берет займы в МФО?

2. Для чего необходимо внимательно относиться к своей кредитной истории? В случае если она испорчена, можно ли сделать что-то, чтобы ее исправить? Обсудите следующие утверждения:

а) Без кредитной истории невозможно получить банковский кредит.

б) С плохой кредитной историей вам не откроют кредитную карту.

в) Плохая кредитная история показывает вашу крутизну: она означает, что вы можете взять деньги в долг и не вернуть, и вам за это ничего не будет.

г) Без кредитной истории вы будете много переплачивать за использование кредита.

д) Чем лучше кредитная история, тем меньший процент вы платите банку по взятому кредиту.

3. Александр работает охранником в солидной и надежной фирме. Зарплату выплачивают вовремя, но она невелика. Часто до получки не хватает нескольких тысяч и приходится обращаться к друзьям.

Однажды Александр обратил внимание, что его коллеги по работе вроде бы таких проблем не испытывают, так как пользуются кредитными карточками разных банков.

Тут ему позвонил менеджер крупного банка и предложил оформить карточку.

Что можно посоветовать Александру?

1. «Вас взяли на работу в небольшой региональный банк, который хочет резко увеличить свою долю на рынке потребительских кредитов в нашем регионе: акционеры поставили менеджменту задачу в течение трех лет увеличить объем выданных потребительских кредитов вдвое без существенного снижения качества кредитов (объем просрочки должен возрасти не более чем на 20%). Руководство банка объявило конкурс среди сотрудников на креативные идеи, как можно решить эту задачу. Какие маркетинговые приемы вы можете предложить? Как можно улучшить технологии выдачи кредитов? Как обеспечить их надежность?»

2. Микрофинансовые организации: современные ростовщики или помощники неимущих?

Список литературы: [1-6]

Тема 7. Пенсионный портфель

Задания для самостоятельной работы

Используя, размещенный на сайте ПФР электронный сервис по расчету пенсионных баллов за 2020 год, рассчитайте количество баллов за 2020 год (индивидуальных коэффициентов) будущего пенсионера при следующих заработках застрахованного, руб.:

Месячный	25000	17000	80000	120000
Годовой	300000	204000	960000	1440000
ИПК (баллы)				

Объясните особенности определения баллов для индивидуальных предпринимателей.

1. Лицевой счет в системе персонифицированного учета по обязательному пенсионному страхованию

Вся необходимая информация, связанная с оценкой пенсионных прав, размещена в системе персонифицированного учета на лицевом счете застрахованного (СНИЛС).

Задание для самостоятельной работы:

Получите сведения о состоянии Вашего (или родительского) лицевого счета по запросу ПФР (проверьте их полноту).

Неполное отражение сведений на лицевом счете – результат неполного выполнения обязанностей работодателя по представлению сведений в системе персонифицированного учета.

2. Расчет страховой пенсии

Страховая пенсия определяется путем умножения пенсионных коэффициентов (баллов) на их стоимость. Как определяются баллы мы рассмотрели в предыдущем вопросе

Основное правило в 2020 году при назначении пенсии по старости кроме достижения пенсионного возраста:

Требования к страховому стажу в 2020 году	Требования к количеству накопленных баллов в 2020 году	Максимальное ограничение на накопленные баллы в 2020
7 лет	9	7,83

Указанные параметры ежегодно меняются, подробнее смотрите информацию на сайте ПФР – pfrf.ru. Сумма коэффициентов или баллов увеличивается за каждого ребенка на соответственно: 1,8+3,6+5,4. Применяется повышающий коэффициент при более позднем выходе на пенсию:

Период, на который пенсионер обратился за пенсией позднее установленного для всех срока	
1 год	1,07
2 года	1,15
3 года	1,24 и т.д. до 2,32 при 10 годах

К страховой пенсии прибавляется фиксированная выплата, которая не зависит от стажа и заработка (зависит от возраста пенсионера, наличия инвалидности и иждивенцев).

Задание для самостоятельной работы:

1. Рассчитайте размер страховой пенсии для г-на Петрова П.С., обратившегося за на назначением пенсии в 2020 году в возрасте 62 года, сумма накопленных ИПК – 197, нестраховых периодов, инвалидности и прав на выход на пенсию в более раннем возрасте у г-на Петрова П.С. нет.

Сумма страховой пенсии (с фиксированной выплатой) =

2. Используя пенсионный калькулятор, размещенный на сайте <http://www.pfrf.ru/eservices/calc/>, рассчитайте разный размер страховой пенсии при разных вариантах:

- 1) выбора 0% или 6% тарифа на накопительную пенсию,
- 2) выхода на пенсию старше пенсионного возраста на 2 года, 5 лет, 10 лет,
- 3) застрахованный – работает по найму (заработок предложите самостоятельно) или индивидуальный предприниматель.

4. Формирование пенсионных прав на накопительную пенсию и управление пенсионными накоплениями

Задание для самостоятельной работы:

На сайте Банка России найдите информацию по доходности при разных вариантах управления, сравните среднюю доходность за последние три года при варианте управления:

- 1) ПФР – страховщик, ГУК (расширенный портфель)
- 2) ПФР – страховщик, ГУК (портфель государственных ценных бумаг)
- 3) ПФР – страховщик, на Ваш выбор 1-2 частных управляющих компаний
- 4) на Ваш выбор - НПФ.

Заполните таблицу:

Страховщик	Управляющая компания / портфель	Доходность
ПФР	ГУК / расширенный портфель	
ПФР	ГУК/ портфель государственных ценных бумаг	
ПФР	ЧУК	
НПФ		

Список литературы: [1-6]

Тема 8. Фондовый рынок

Вопросы для собеседования

1. В чем особенности ценных бумаг по сравнению с другими финансовыми инструментами?
2. Есть ли у вас опыт инвестирования в ценные бумаги (акции, облигации)? Если нет, то почему? При каких условиях вы готовы были бы инвестировать в ценные бумаги?
3. В чем преимущества биржи перед неорганизованным рынком ценных бумаг?

1. Евгений купил 20 акций «Яндекса». За год цена акции выросла на 20 %. Какова доходность, которую Евгений получил по этим акциям? Стоит ли ему продать акции и зафиксировать прибыль или стоит продолжить держать их?
2. Сергей собирается вложить 100 тыс. руб. в ценные бумаги — акции или облигации. Через год Сергей собирается продать ценные бумаги и потратить полученные деньги на отпуск. Акции или облигации стоит выбрать Сергею для подобного вложения?

Литература: [1 - 6]

Тестовые задания

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция
1.	б	Бизнес-план - это: а) совокупность нормативных документов, регламентирующих деятельность фирмы; б) рабочий документ, представляющий собой общую стратегию деятельности фирмы на определенном рынке	УК-2
2.	а	Бизнес-план необходим: а) при разработке проектов создания организации; б) при ликвидации фирмы; в) при смене организационно-правовой формы фирмы	УК-2
3.	б	На какой срок разрабатывается бизнес-план: а) более пяти лет; б) три-пять лет; в) более десяти лет	УК-2
4.	а	Каким должен быть объем титульного листа: а) одна страница; б) две-три страницы; в) не ограничен	УК-2
5.	д	Какое из приведенных данных не указывается на титульном листе: а) сущность и цель предлагаемого проекта; б) плановый период, на который рассчитан бизнес-план; в) наименование предприятия; г) список исполнителей; бд) организационная структура предприятия	УК-2
6.	а	Для характеристики организационной структуры предприятию необходимо рассмотреть: а) основные подразделения и их функции; б) техническую обеспеченность подразделений; в) применяемую систему оплаты труда работников	УК-2
7.	б	При описании продукции фирмы в бизнес-плане основное внимание уделяется: а) изменение цен на топливно-энергетические и другие ресурсы; б) видам реализуемой продукции и оказываемым услугам и их доходности;	УК-2
8.	б	Тенденции развития рынка характеризуются следующим показателем: а) реализация (производство) новых видов продукции на рынке; б) прогнозируемым ростом объемов реализации в ближайшие 10 лет; в) прогнозируемыми ценами на продукцию (работы и услуги);	УК-2
9.	а	Сегментирование рынка - это: а) деятельность по классификации потенциальных потребителей продукции в соответствии с количественной и качественной структурой спроса или их	УК-2

		<i>признаками, влияющими на спрос; б) деятельность по обслуживанию потребителей продукции;</i>	
10.	<i>в</i>	<i>При исследовании рынков потребительских товаров не учитывают этот признака: а) географический или территориальный; б) демографический; в) социологический;</i>	<i>УК-2</i>
11.	<i>а</i>	<i>Маркетинг - это: а) это процесс определения спроса покупателя на продукцию или услуги, мотивация их продаж и распределение конечному потребителю ради получения прибыли; б) это результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий</i>	<i>УК-2</i>
12.	<i>б</i>	<i>Какой из перечисленных вопросов описания стратегии маркетинга является лишним: а) какая группа заказчиков будет планироваться для первоначальной реализации продукции, работ и услуг и для дальнейших действий по сбыту; б) как будут определяться потенциальные инвесторы и устанавливаться контакт с ними; в) какие характерные свойства продукции, работ и услуг следует подчеркнуть, чтобы заказчик решил приобретать их</i>	<i>УК-2</i>
13.	<i>в</i>	<i>Что из перечисленного не относится к элементам стратегии маркетинга: а) методы стимулирования сбыта и рекламу; б) формирование общественного мнения о фирме и её продукции; в) планирование объемов производства;</i>	<i>УК-2</i>
14.	<i>б</i>	<i>К коммерческому виду риска не относится: а) низкие объёмы реализации продукции; б) предварительная оценка рентабельности работ; в) неплатежи за продукцию</i>	<i>УК-2</i>
15.	<i>а</i>	<i>Внутрифирменный риск не включает в себя: а) падение спроса на продукцию; б) ошибки менеджеров; в) утечка коммерческой информации</i>	<i>УК-2</i>
16.	<i>б</i>	<i>Определите лишний раздел финансового плана: а) план доходов и расходов; б) план материально-технического снабжения; в) инвестиционный план</i>	<i>УК-2</i>
17.	<i>б</i>	<i>Какой из показателей оценки коммерческой деятельности, отражающиеся в финансовом плане: а) производительность труда; б) рентабельность; в) мотивация.</i>	<i>УК-2</i>

Основная

- ### Перечень дополнительной литературы:

- ## Интернет-ресурсы

- 31