

**Разработка внеурочного занятия по
финансовой грамотности для обучающихся**

Учебная игра (Викторина)

Тема: «Бизнес – планирование в предпринимательской деятельности»

**Модуль 9 Содержание и методика преподавания по созданию и развитию
собственного бизнеса.**

№ п/п	Основные элементы методического проекта - индивидуальные разработки (личный вклад слушателя в групповой проект)	Тип разработки	Ф.И.О. слушателя
1.	<u>Разработка целей, задач и планируемых результатов проекта</u>	<u>Методическая разработка</u>	<u>Губанов Роман Сергеевич, Рязанский технологический колледж</u>
2.	<u>Методика и критерии выбора бизнес-идеи</u>	<u>Методическая разработка</u>	<u>Абрамова Ольга Владимировна, Касимовский Нефтегазовый колледж</u>
3.	<u>Методические указания по составлению бизнес-плана</u>	<u>Методическая разработка</u>	<u>Дыкина Олеся Юрьевна, Ряжский колледж</u>
4.	<u>Рекомендации по использованию электронного ресурса «Контур эльба» для подготовки пакета документов при регистрации бизнеса</u>	<u>Методическая разработка</u>	<u>Косякова Инна Николаевна Рязанский Политехнический колледж</u>

Участники мероприятия: обучающиеся учреждений СПО в возрасте от 15 до 17 лет, которые будут иметь возможность обсудить организационные аспекты составления бизнес – плана нового предприятия с применением специального методического и практического инструментария регистрации бизнеса «Контур Эльба».

Цели проведения мероприятия:

1. Обучающая:

- закрепить и углубить теоретические знания обучающихся по дисциплинам: «Экономика организации»; «Основы предпринимательской деятельности».

- проверить степень соответствия решенных обучающимися проектных (практических) задач бизнес - планирования требованиям нормативно-правовых актов и законодательных актов Российской Федерации, регламентирующих процесс образования и основы повышения финансовой грамотности.

- освоить методологию разработки бизнес – плана освоения нового вида бизнеса с моделированием практической ситуации его регистрации с использованием специального веб – сервиса для ведения бизнеса «Контур Эльба».

2. Прикладная:

- отработать практические навыки организации бизнес – планирования с решением проектной **сквозной задачи** от момента зарождения предпринимательской идеи до регистрации предприятия, инициирующего создание бизнеса.

3. Воспитательная:

- привить обучающимся, как будущим работникам предприятий, навыки гражданского долга при подготовке бизнес – информации, мотивацию при реализации этических норм при создании нового бизнеса, чувства высокой профессиональной ответственности.

4. Методическая (Концептуальная) цель проекта:

- *интегрировать знания по финансовой грамотности* в процесс освоения компетенций изучаемых слушателями дисциплин: «Экономика организации» и «Организация предпринимательской деятельности» с применением методов ролевой игры, аргументации и круглого стола.

Задачи реализуемого проекта:

Обучающиеся в ходе игры должны:

1. Осуществить оценку рисков создаваемого бизнеса.
2. Разработать альтернативы формирования бизнес – идеи.

3. Ознакомиться с основными видами деятельности бизнесмена.
4. Провести моделирование бизнес – ситуации, связанной с созданием и регистрацией предприятия.
5. Участвовать в ролевых заданиях сформированных базовых и однородных групп слушателей.

Планируемые результаты реализации:

Научно-методологические:

1. освоение различных вариантов и способов разработки и анализа бизнес – плана.
2. оценка финансового потенциала для создания нового бизнеса как дополнительного источника финансового обеспечения деятельности.
3. умение формировать бизнес от инвестиционного замысла до реально существующего предприятия в условиях риска и неопределенности.
4. выработка навыков группового взаимодействия.

Практические:

1. **презентация бизнес – плана** с учетом специфики и масштабов деятельности хозяйствующего субъекта и социально-экономического положения региона.
2. **регистрация бизнесана** специальном веб – сервисе «Контур Эльба».
3. **представление пакета документов для государственной регистрации юридического лица.**

Сценарий внеурочного занятия

Слушатели в количестве 24 человека делятся преподавателем на 4 базовые (формируемые на период всего учебного занятия с учетом специфики проблемы бизнес - планирования) и **однородные** (формируемые на основе выявления схожести мнений по вопросу создания бизнеса)**группы по 6 человек.**

1. Группа «Предприниматели» - слушатели обсуждают инвестиционный замысел, описывают бизнес – риски, разрабатывают инвестиционную идею, осуществляют подготовку бизнес – плана.

Методические рекомендации

Для организации любой предпринимательской фирмы, прежде всего, необходимы деньги, которые могут быть лично аккумулированы, собраны у

компаньонов, получены в виде кредитов. Деньги необходимо превратить в материальные факторы производства (основной и оборотный капитал).

Капитал предпринимателя приводит в движение концептуальная идея.

Концептуальная идея – это идея относительно того, что, как и для кого производить.

Разработка концептуальной идеи – это очень важный этап для предпринимателя, на котором проявляются его личностные качества, и закладывается фундамент будущего процветания.

Для начинающего предпринимателя существует два пути развития сценария, а именно:

- покупка бизнес идеи на условиях франчайзинга;
- начинать развивать какую-то свою бизнес идею с нуля.

Существуют различные методы генерирования бизнес-идей (метод шести шляп, ментальные карты, метод синектики и т.д.). Но первый в мире и уже ставший классикой метод – это метод мозгового штурма. Он позволяет за короткое время сгенерировать большое количество идей, которые в дальнейшем подвергаются оценке.

Существует три этапа мозгового штурма:

1. Подготовительный – участники формулируют проблему, собирают информацию, выбирают ведущего.
2. Генерация идей – каждый из участников придумывает как можно больше идей, руководствуясь следующими правилами:
 - принимаются все, даже безумные и фантастические идеи, без какой-либо критики;
 - идеи можно комбинировать, улучшать, дополнять.
3. Оценка идей – на этом этапе они сортируются и критикуются, самые живучие прорабатываются дальше, остальные – отбрасываются.

Любую бизнес-идею можно проанализировать по нескольким критериям:

1. Удовольствие. Лучшая бизнес-идея - это та которая будет приносить удовольствие.
2. Прибыльность. Бизнес-идея должна подразумевать прибыльный бизнес.
3. Вероятность осуществления. Бизнес-идея должна быть реальной и иметь четкие показатели для реализации.
4. Окупаемость проекта. Чем быстрее, тем лучше

Исходя из концептуальной идеи, формируются:

- Цель создания предприятия
- Составляется бизнес-план.

Бизнес-план – это документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем.

Бизнес-план должен привлечь внимание потенциальных партнеров, инвесторов и банкиров, поэтому он должен выглядеть профессионально, так как это своеобразный рекламный инструмент, представляющий как предприятие или самого предпринимателя, так и его бизнес. Поэтому следует обращать внимание не только на содержание, но и на внешний вид бизнес-плана. Бизнес-план должен быть прост, функционален, понятен и удобен в использовании.

Состав, структура и объем бизнес-плана определяются спецификой вида деятельности, размером предприятия и целью составления. Бизнес-планы в малом предпринимательстве могут носить облегченный характер. Больше внимание здесь следует обратить на финансовый план, который можно составить в Excel, а также обязательно показать срок окупаемости проекта и рассчитать показатели экономической эффективности.

Примерная структура бизнес-плана

Титульный лист: Обычно включает следующую информацию: название и адрес предприятия, фамилии и адреса учредителей, фамилию и телефон директора предприятия, суть проекта (очень кратко), общую стоимость проекта и источники средств (выпуск акций, кредиты), заявление о коммерческой тайне.

Резюме (вводная часть) должно содержать:

- Цель и задачи бизнес плана;
- Описание фирмы, ее специализацию;
- Финансовое состояние фирмы;
- Потребности в инвестициях, источники финансирования;
- Преимущества продукции(услуг), предоставляемой на рынок отрасли;
- Стратегию и тактику фирмы, возможности ее роста;
- Краткие сведения о квалификации управленческого персонала;
- Срок окупаемости проекта, планируемое получение дохода;
- Экономическое обоснование эффективности проекта.

Таким образом, резюме – краткий обзор бизнес-плана.

Описание продукта(услуги).

В раздел входят ответы на следующие вопросы:

- Область применения товара (услуги);
- Какие потребности призван удовлетворять ваш продукт(услуга);

- Основные качества товара(услуги)
- Чем отличается ваш продукт(услуга) от товара конкурента.

Анализ рынка сбыта.

Второй раздел бизнес-плана - изучение рынка товара или услуги. Недостаточный анализ рынка и потенциальных потребителей, их вкусов, запросов, денежных возможностей и т.д. - одна из наиболее частых причин неудач в бизнесе. Поэтому прежде чем поставить дело на "широкую ногу" и заняться им всерьез, следует тщательно изучить рынок. Это даст возможность определить круг потребителей, емкость рынка товара (услуги) и, следовательно, объемы их производства и реализации, необходимые для этого ресурсы.

Оценка конкурентов.

В соответствующем разделе бизнес-плана необходимо ответить на следующие вопросы:

- Кто является вашим конкурентом сегодня и в каком состоянии его дела: стабильны, на подъеме или идут на спад?
- Каковы отличия вашего товара (услуги) от аналогичных товаров (услуг) ваших конкурентов?
- Каковы, хотя бы в общих чертах, шансы и возможности появления новых конкурентов?
- В чем вы рассчитываете их превзойти?

Маркетинговый план.

План маркетинга предусматривает следующие разделы

- Схема распространения вашего товара
- Ценообразование
- Реклама
- Методы стимулирования потребителей
- Формирование и поддержание хорошего мнения о вашем бизнесе

План производства.

Главная задача раздела - подтвердить расчетами, что создаваемая фирма в состоянии реально производить необходимое количество товаров (услуг) в нужные сроки и с требуемым качеством.

В описании производственного плана указывается:

- Где будут изготавливаться товары;
- Выбор оптимального варианта собственного технологического процесса;

- Какие для этого потребуются производственные мощности в настоящее время и в перспективе;
- Какое оборудование необходимо приобрести и предпочтительный поставщик его;
- Где, у кого и на каких условиях будут закупаться сырье, материалы и комплектующие детали;
- Потребность в персонале и зарплате;
- Как предполагается решить вопрос о контроле за качеством выпускаемой продукции;
- Расчет себестоимости производства единицы продукции

Организационный план.

В этом разделе необходимо решить следующие вопросы:

- Какие специалисты вам понадобятся для успешного ведения дела?
- На каких условиях вы будете привлекать специалистов - на постоянную работу, по контракту, в качестве совместителей?
- Как будет оплачиваться труд каждого работника фирмы, на каких принципах и условиях будет осуществляться стимулирование?

План по рискам.

Значение этого раздела состоит в оценке рисков того, что цели, поставленные в бизнес-плане, могут быть не достигнуты (полностью или частично), а также разрабатывается ряд мер, направленных на их уменьшение.

Педагог оценивает структуру бизнес – плана.

2. Группа «Экономисты» - слушатели производят расчет финансового плана и экономической эффективности проекта в соответствии с бизнес – планом, разработанным участниками Группы 1 «Предприниматели».

Методические указания

Финансовый план.

Финансовый план включает:

- Расчет величины и определение источника получения средств, необходимых для организации дела;
- Условия финансирования;
- Прогноз объемов реализации;
- Баланс денежных средств (денежные поступления, обязательные платежи и остаток);

- Таблицу доходов и затрат (доходы, себестоимость, прибыль, рентабельность)
- Прогнозный баланс активов и пассивов предприятия;
- Расчет безубыточности и график ее достижения;
- Расчет срока окупаемости (в какое время проект начнет приносить прибыль);
- Показатели планируемой финансово-экономической деятельности предприятия (коэффициенты эффективности).

Педагог оценивает правильность расчетов (арифметическая, математическая и техническая точность подсчетов).

3. Группа «Инвесторы» - слушатели осуществляют экспертизу бизнес – плана, полученного от участников группы «Предприниматели» и производят проверку расчетов эффективности инвестиций, предоставленных участниками Группы «Экономисты», а далее инвестируют в создание бизнеса.

Педагог оценивает соответствие критериев эффективности инвестиций требованиям законодательных актов РФ в области инвестиционной деятельности (чистый приведенный доход NPV, индекс доходности инвестиций PI, простой срок окупаемости инвестиций PP и дисконтированный срок окупаемости инвестиций DPP).

4. Группа «Налоговые инспекторы» - слушатели согласовывают полученные результаты работы участников Групп «Экономисты» и «Инвесторы», координируют процесс регистрации юридического лица на основании проведенного участниками Группы «Предприниматели» исследования по освоению инструментария «Контур Эльба», затем принимают пакет документов для государственной регистрации юридического лица.

Методические рекомендации

Шаг 1. Выбор кодов видов деятельности ОКВЭД

В заявлении на регистрацию ИП Вам необходимо будет указать коды тех видов деятельности, которыми Вы намерены заниматься. Коды можно найти в ОКВЭДе – Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности. Первый код, который Вы укажете в списке, будет основным. Вы имеете право вписать в заявление неограниченное число кодов, но, во-первых: указание более 20 кодов, может привести к техническому сбою и отказу в регистрации, а во-вторых: если позже Вы решите сменить или добавить к своим видам деятельности что-то еще – для этого достаточно будет подать заявление на регистрацию изменений.

Шаг 2. Подготовка учредительных документов

Для государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя представляются следующие документы:

- подписанное заявителем заявление о государственной регистрации по форме № Р21001, где нотариус удостоверил подпись заявителя;
- копия основного документа (паспорта) физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя (нотариально заверенная).
- квитанция об уплате госпошлины в размере 800 руб.

Шаг 3. Оплата государственной пошлины

Оплата производится в любом из отделений Сбербанка по данным паспорта будущего индивидуального предпринимателя.

Шаг 4. Регистрация в межрайонной ИФНС

Документы подаются по предъявлению паспорта ИП или доверенности от него.

Шаг 5. Получение учредительных документов в ИФНС

Срок рассмотрение заявления на регистрацию ИП — 5 рабочих дней, после можно получить готовый пакет документов в Едином центре регистрации. Документы должен получать ИП или доверенное лицо. Регистрация осуществляется по принципу «в одно окно». Налоговая инспекция должна сама поставить ИП на учет в районной налоговой и в фондах. На практике, бывает, что при получении документов в налоговой Вам не выдадут некоторых уведомлений, в этом случае Вы должны встать на учет самостоятельно.

Комплект документов включает:

- свидетельство о регистрации индивидуального предпринимателя ОГРНИП (основной государственный регистрационный номер индивидуального предпринимателя)
- лист записи ЕГРИП (Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей)
- Свидетельство ИНН (Идентификационный номер налогоплательщика)

Шаг 6. Получение разрешительных документов, дающих право на ведение определенного вида деятельности

Если того требует специфика избранной Вами деятельности.

Например, если Вы собираетесь открыть розничную торговую точку, то Вам понадобится собрать соответствующий пакет разрешительных документов. При открытии торговой точки в перечень действий по получению таких документов войдут:

- Получение санитарно-эпидемиологического заключения от Роспотребнадзора.
- Получение лицензии на розничную продажу алкогольной продукции (если необходимо).
- Регистрация кассовых аппаратов (в Межрайонной ИФНС).
- Заключение договора на аренду торговых площадей
- и т.д.

Шаг 7. Изготовление печати

В законе РФ не предусмотрена обязанность иметь печать ИП (Индивидуальны предпринимателя), за исключением, предпринимателей, оказывающих услуги населению, не применяющие ККТ. В этом случае печать обязательна.

Шаг 8. Открытие расчетного счета в банке

Если Вы планируете работать по безналичному расчету, то Вам необходимо будет открыть расчетный счет для ИП. Если же Вы будете проводить ТОЛЬКО наличный расчет, то расчетный счет не требуется. Но когда бизнес постепенно начинает приносить все более существенные доходы, то расчетный счет для ИП становится необходимостью.

Об открытии счета предприниматель должен сообщить в регистрирующий орган, а также в фонды в течение 7 дней со дня открытия. Сделать это необходимо в письменном виде, заполнив специальную форму. Также в некоторых случаях нужно будет уведомить налоговый орган и об открытии личного счета лишь в том случае, если он используется в предпринимательской деятельности. Если же ИП открыл счет в банке для личного использования, то уведомлять об этом налоговый орган не требуется.

После получения Свидетельства о государственной регистрации ИП, необходимо получить информационное письмо из Федеральной службы государственной статистики Росстат (ранее Госкомстат).

Пенсионный фонд (ПФР) и Фонд социального страхования (ФСС) регистрируют Вас без Вашего участия, письма об этом приходят на Ваш адрес регистрации (прописки). Если Вы применяете упрощенную систему налогообложения (УСН), налогооблагаемая база уменьшается на величину взносов в ПФР, независимо от объекта налогообложения (будь то доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов).

Далее Вам, при необходимости, нужно будет изготовить печать, выбрать банк и открыть там расчетный счет.

Для подготовки документов на регистрацию ИП можно использовать бесплатный электронный ресурс <https://e-kontur.ru/>.

Ресурс позволяет самостоятельно подготовить пакет документов, а также дает пошаговую инструкцию, следуя которой процедура регистрации не составит большого труда.

Следуя инструкции по заполнению документов, на выходе получаем:

- заявление о государственной регистрации по форме № Р21001;
- заявление о применении системы налогообложения Вашего ИП;
- квитанция об уплате госпошлины в размере 800 руб;
- подробную инструкцию куда нести документы, и в какие сроки

получить готовый регистрационный пакет.

Педагог оценивает качество (финансовую и юридическую чистоту) и полноту (состав) подготовленного пакета документов для регистрации нового бизнеса.

Рефлексия.

Рефлексия проводится посредством резюмирования и оценивания полноты, качества, скорости расчетов, подготовки аналитической информации. Команда (группа), которая наиболее точно представит материал на экспертизу, получит оценку отлично (весь состав), команда (группа), которая предоставит не полную информацию и несвоевременно — получит всем составом оценку хорошо. Удовлетворительная оценка может быть выставлена в случае, если команда допустит существенные логические и арифметические ошибки. В заключении целесообразно подвести итог полученных знаний студентами, проведя интеллектуальную змейку в части опроса того, что нового они узнали в ходе викторины (игры).