

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 ЭКОНОМИКА, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.11.2015г. № 1327.

Разработчик:

проректор по научной работе и инновациям Кликунов Николай Дмитриевич
(занимаемая должность) (ФИО)



(подпись)

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры экономики

Протокол № 1 от «30» августа 2019 г.

Заведующий кафедрой: к.э.н., профессор МЭБИК Окороков В.М.
(ученая степень, звание, Ф.И.О.) (подпись)



1. Цель и задачи освоения дисциплины:

Цель: научить студентов оценивать стоимость бизнеса.

Задачи:

- Анализ четырех подходов к оценке стоимости бизнеса
- Выбор оптимального подхода в оценке в зависимости от условий
- Учет рисков в оценке стоимости бизнеса

2. Место дисциплины в структуре программы

Дисциплина Б1.В.ДВ.09.02 «Оценка стоимости бизнеса» входит в блок Б1 «Вариативная часть» учебного плана. Курс изучается после дисциплины «Микроэкономика», «Инвестиции и инвестиционные стратегии», «Теория вероятности», «Статистика». Знания, полученные после изучения данной дисциплины необходимы для успешного прохождения практики и написания выпускной квалификационной работы.

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Знать: четыре подхода к оценке стоимости бизнеса.

Уметь: применять на практике подходы к оценке стоимости бизнеса.

Владеть: владеть инструментами оценки стоимости бизнеса.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить:

обобщенную трудовую функцию:

консультирование клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля;

трудовую функцию:

финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг;

трудовые действия:

- Консультирование контрагентов по вопросам, относящимся к компетенции деятельности.
- Уметь давать оценку стоимости бизнес.
- Уметь оценивать материальные и нематериальные активы.
- Проводить актуарные расчеты.

3.3. Компетенции

ОК - Общекультурные компетенции

Код	Наименование компетенции
ОК-5	способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

ОПК - Общепрофессиональные компетенции

Код	Наименование компетенции
ОПК-3	способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы

ПК - Профессиональные компетенции

Код	Наименование компетенции
ПК-4	способностью на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты
ПК-5	способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений
ПК-8	способностью использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Форма обучения Очная

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		7
Контактная работа (всего)	91.6	91.6
В том числе:		
Практические занятия	90	90
Контактная работа на аттестации	1.6	1.6
Самостоятельная работа	126	126
Часы на контроль	34.4	34.4
ИТОГО:	252	252
з.е.	7	7

Форма обучения Заочная

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр	
		9	10
Контактная работа (всего)	27.9	10.3	17.6
В том числе:			
Практические занятия	26	10	16
Контактная работа при аттестации	1.9	0.3	1.6
Самостоятельная работа	213	58	155
Часы на контроль	11.1	3.7	7.4
ИТОГО:	252	72	180
з.е.	7	2	5

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Разделы/темы дисциплины и виды занятий

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	СРС	Всего
1	Четыре подхода к оценке стоимости бизнеса	0	22,5	0	31,5	54
2	Оценка бизнеса через дисконтирования ожидаемых будущих прибылей	0	22,5	0	31,5	54
3	Бизнес-проектирование	0	22,5	0	31,5	54
4	Написание бизнес-проекта	0	22,5	0	31,5	54
	Итого без контроля и контактной работы на промежуточной аттестации	0	90	0	126,0	216,0
	Контроль					34,4
	Контактная работа на промежуточной аттестации					1,6
	Итого	0	90	0	126	252

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	СРС	Всего
9 семестр						
1	Четыре подхода к оценке стоимости бизнеса	0,0	2,5	0,0	14,5	17,0
2	Оценка бизнеса через дисконтирования ожидаемых будущих прибылей	0,0	2,5	0,0	14,5	17,0
3	Бизнес-проектирование	0,0	2,5	0,0	14,5	17,0
	Итого	0	10	0	58	68
10 семестр						
4	Написание бизнес-проекта	0	16	0	155	181
	Итого	0	16	0	155	181
	Контроль					1.9
	Контактная работа на промежуточной аттестации					11.1
	Итого	0	26	0	213	252

5.2. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1	Четыре подхода к оценке стоимости бизнеса	<p>Основное: http://klikunov-nd.livejournal.com/417860.html Дополнительное http://palmira.livejournal.com/658593.html http://szg-akt2.livejournal.com/7535.html Задание. Написать эссе на одну из тем: Как и когда продавать переоцененный актив и покупать недооцененный Какой бизнес переоценен в России? Какой бизнес недооценен в России?</p>
2	Оценка бизнеса через дисконтирования ожидаемых будущих прибылей	<p>Практикум. Сделать в Excel Найти данные и сопоставить минимальные, медианные и максимальные цены продажи _____ квартир в _____ районе в Курске, Курчатове и Железногорске (Курске, Воронеже, Белгороде или трех любых произвольно выбранных городах). По каждому городу выбрать не менее 15 наблюдений и представить данные как по стоимости квартир, так и по стоимости квадратного метра</p> <p>Практикум. Сделать в Excel Найти данные и сопоставить минимальные, медианные и максимальные цены покупки</p>

		_____ квартир в _____ районе в Курске, Курчатове и Железногорске (Курске, Воронеже, Белгороде или трех любых произвольно выбранных городах). По каждому городу выбрать не менее 15 наблюдений и представить данные как по стоимости квартир, так и по стоимости квадратного метра Объяснить возникающую маржу между ценой покупки и ценой продажи актива
3	Бизнес-проектирование	Практикум: Используя данные по инфляции (дефлятор и ИПЦ) и предполагая норму амортизации в 1% рассчитать остаточную стоимость актива, цена которого в 2000 году была равна 5 млн. рублей Какие факторы могли повлиять на фактическое занижение стоимости? Какие факторы могли повлиять на фактическое завышение стоимости?
4	Написание бизнес-проекта	Написание бизнес-проекта

6. Компетенции обучающегося, формируемые в процессе освоения дисциплины

Наименование раздела дисциплины	Формируемые компетенции				
Четыре подхода к оценке стоимости бизнеса	ОК-5	ОПК-3	ПК-4	ПК-5	ПК-8
Оценка бизнеса через дисконтирования ожидаемых будущих прибылей	ОК-5	ОПК-3	ПК-4	ПК-5	ПК-8
Бизнес-проектирование	ОК-5	ОПК-3	ПК-4	ПК-5	ПК-8
Написание бизнес-проекта	ОК-5	ОПК-3	ПК-4	ПК-5	ПК-8

7. Методические рекомендации преподавателям по дисциплине

При изучении курса используются различные образовательные технологии, такие как:

Лекционно-практическая-зачетная система

Данная система традиционно используется в высшей школе. Дает возможность сконцентрировать материал в блоки (разделы/темы) и преподнести его как единое целое, а контроль проводить по предварительной подготовке обучающихся во время текущей и промежуточной аттестации.

Проблемное обучение

Создание в учебной деятельности проблемных ситуаций и организация активной самостоятельной деятельности обучающихся по их разрешению, в результате чего происходит творческое овладение знаниями, умениями, навыками, развиваются мыслительные способности.

Разноуровневое обучение

У преподавателя появляется возможность помогать «неуспевающему» студенту, при этом уделять внимание остальным обучающимся в группе, реализуется желание «сильных» учащихся быстрее и глубже продвигаться в образовании. «Сильные» учащиеся утверждают в своих способностях, «слабые» получают возможность испытывать учебный успех, повышается уровень мотивации ученья.

Проектные методы обучения

Работа по данной методике дает возможность развивать индивидуальные творческие способности обучающихся, более осознанно подходить к профессиональному и социальному самоопределению.

Исследовательские методы в обучении

Дают возможность обучающимся самостоятельно пополнять свои знания, глубоко вникать в изучаемую проблему и предполагать пути ее решения, что важно при формировании мировоззрения и для определения индивидуальной траектории развития каждого менеджера.

Технология использования в обучении игровых методов: ролевых, деловых, и других видов обучающих игр

Расширение кругозора, развитие познавательной деятельности, формирование определенных умений и навыков, компетенций, необходимых в практической деятельности.

Обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа)

Сотрудничество трактуется как идея совместной развивающей деятельности обучающихся.

Информационно-коммуникационные технологии

Изменение и неограниченное обогащение содержания образования, использование интегрированных курсов, доступ в ИНТЕРНЕТ

8. Методические рекомендации для преподавателей для проведения текущего контроля успеваемости/промежуточной аттестации по дисциплине¹

Текущий контроль успеваемости в рамках дисциплины проводятся с целью определения степени освоения обучающимися образовательной программы.

Текущий контроль успеваемости обучающийся проводится по каждой теме учебной дисциплины и включает контроль знаний на аудиторных и внеаудиторных занятиях в ходе выполнения самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация обучающихся проводится в форме сдачи экзамена в 7 семестре обучающимися ОФО, зачета в 9 семестре обучающимися ЗФО и экзамена в 10 семестре обучающимися ЗФО.

Зачет и/или экзамен сдаются согласно расписанию и служит формой проверки учебных достижений обучающихся по всей программе учебной дисциплины и преследуют цель оценить учебные достижения за период изучения дисциплины.

Экзаменационные вопросы по дисциплине «Оценка стоимости бизнеса» для зачета в 9 семестре обучающихся ЗФО

Итоговый контрольный параметр по данному курсу предполагает проведение конкретной количественной оценки конкретного бизнеса по совместному выбору преподавателя и студента
Образец билета:

ПРИМЕР БИЛЕТА С ВАРИАТИВНЫМИ ЧАСТЯМИ ВОПРОСОВ

Желательно все задания делать в Excel

1. Найти данные и сопоставить минимальные, медианные и максимальные цены продажи _____ квартир в _____ районе в трех любых произвольно выбранных городах. По каждому городу выбрать не менее 15 наблюдений и представить данные как по стоимости квартир, так и по стоимости квадратного метра

2. Используя данные по инфляции (дефлятор ВВП) и, предполагая норму *фактической амортизации* (способ уменьшаемого остатка) в 1%, рассчитать остаточную стоимость актива, цена которого в 2010 году была равна 5 млн. рублей.

Какие факторы могли повлиять на фактическое занижение стоимости?

Какие факторы могли повлиять на фактическое завышение стоимости?

3. Продается ветреная электростанция, которая в течение пяти ближайших лет обеспечит следующий поток чистых годовых доходов: 160, 150, 140, 130, 120 ден. ед. Какую максимальную цену стоит заплатить за электростанцию, если известно, что в эти пять лет ставка процента по банковским вкладам будет иметь следующую динамику (%): 5, 6, 4, 5, 1.

Задания для экзамена в 7 семестре для ОФО и в 10 семестре для ЗФО**Перечень тем для написания бизнес-плана**

1. Прачечная.
2. Интернет-салон.
3. Агентство по прокату автомобилей.
4. Предприятие по выпечке хлеба.
5. Бистро-закусочная.
6. Закусочная «Макдональдс».
7. Пиццерия.
8. Кафе.
9. Бар.
10. Ресторан (определенной направленности).
11. Мастерская по установлению пластиковых окон.
12. Фирма по установлению сантехники в квартирах.
13. Фирма по обивке дверей.
14. Фирма по остеклению балконов.
15. Фирма по мелкому ремонту «Муж на час».
16. Риэлтерская фирма.
17. Экскортная фирма по организации торжеств.
18. Спорт-бар.
19. Фитнес-центр.
20. Предприятие по осуществлению грузоперевозок по Курской области.
21. Сеть мелких мастерских по производству дубликатов ключей.
22. Сеть мелких мастерских по ремонту обуви.
23. Сеть мелких мастерских по ремонту часов.
24. Специализированный магазин (обувь, одежда, косметика и проч.)
25. Специализированный магазин (определенный вид или ряд продуктов питания)
26. Консалтинговый центр.
27. Аудиторская фирма.
28. Частный детский сад.
29. Частная начальная школа.
30. Частный медицинский кабинет.
31. Частное охранное агентство.
32. Салон красоты (парикмахерские услуги, маникюр, педикюр, пирсинг, солярий).
33. Туристическая фирма (брокерские операции).
34. Похоронное агентство.
35. Развлекательный портал в Интернете.
36. Художественный салон (типа АЯ).
37. Частная баня.
38. Частный пляж.
39. Рекламное агентство.
40. Салон флористики.
41. Производство культурно-исторической символики Курской области.
42. Эксклюзивный дилер крупной отечественной промышленной фирмы.
43. Эксклюзивный дилер крупной зарубежной промышленной фирмы.
44. Франчайзинговый центр.
45. Центр по услугам аутсорсинга (няни, уборщицы, горничные и проч.)
46. Агенство по найму персонала (head-hunting)
47. Издательство газеты (журнала)

48. Фирма по починке компьютерной и оргтехники.
49. Центр по подготовке к сдаче ЕГЭ.
50. Фирма по ландшафтному дизайну.

Шаблон для написания бизнес-проекта

*Бизнес-проект «_____»
фирмы _____*

Бизнес-проектирование

1. Основные положения

Название проекта.

Детальное описание вида деятельности.

Детальное описание логической последовательности выполняемых работ (желательно представить в виде схемы):

Местоположение фирмы (Ф), расположение сбытовых точек (СТ), расположение конкурентов (К), расположение поставщиков (П)
Карта:

Характеристика существующих конкурентов

Название фирмы конкурента	Средняя ежемесячная выручка конкурента	Оценка нормы прибыли конкурента	Выгодность расположения конкурента	Наличие лояльных потребителей у конкурента	Степень угрозы для вашего проекта ²
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

Суммарный объем продаж конкурентов в месяц:

Потенциальная емкость рынка в месяц (рассчитывается с учетом начала реализации Вашего бизнес-проекта):

Ожидаемая доля рынка, которую ваша фирма планирует захватить: _____

Варианты стратегического поведения с целью снижения степени угрозы для бизнес-проекта со стороны конкурентов:

Характеристика потенциальных конкурентов и потенциальных угроз для вашего бизнеса на ближайший пятилетний срок.

Определение типа рыночной структуры.

Обоснование выбора определенного типа рыночной структуры:

Число конкурентов _____

Наличие стратегического поведения _____

Однородность продукции _____

Сложность входа на рынок _____

Доступность информации и технологий _____

² Выгодность местоположения, наличие лояльных потребителей и оценка степени угрозы для вашего бизнеса производятся по шестибалльной шкале (0 – минимальная степень угрозы, 5 – максимальная степень угрозы)

Степень конкуренции на рынке факторов производства _____

Рынок, на котором вы собираетесь вступать в конкурентную борьбу, является (оставьте только правильный с Вашей точки зрения вариант ответа и обоснуйте его):

Олигополия; Рынок совершенной конкуренции; Рынок монополистической конкуренции; Рынок с доминирующим поведением отдельной фирмы; Данная рыночная ниша не занята, Монополия)

Описание внутренних и внешних поставщиков

(анализ проблемы «покупать или делать самим»)

Внутренние поставщики – те, кто будет участвовать в Вашем проекте на условиях трудового договора

Внешние поставщики – те, кто будет участвовать в Вашем проекте на условиях гражданско-правового договора

Внешние поставщики	Внутренние поставщики

Обоснование причин, по которым вы предпочитаете делать что-либо самостоятельно или выбираете внутренних поставщиков

- 1.
- 2.
- 3.

Обоснование причин, по которым вы предпочитаете покупать данный фактор производства на рынке или выбираете внешних поставщиков:

- 1.
- 2.
- 3.

2. Определение ожидаемых доходов бизнес-проекта

Выделение целевой группы потребителей в ситуации B2C

B2C - термин, обозначающий коммерческие взаимоотношения между организацией (Business) и частным, так называемым «конечным» потребителем (Consumer)

Характеристика	Показатель характеристики ³				
	высокие		средние		низкие
Доходы					
Гендер	мужчины		женщины		дети
Возраст	до 25		25-40		старше 40
Статус	физ. лица		частные предприниматели		семьи
Месторасположение	резиденты		нерезиденты		On-line

Описание среднестатистического портрета типичного потребителя:

Ожидаемая среднестатистическая покупка (заказ) будет включать в себя

и будет производиться на сумму _____ рублей в ценах года начала реализации бизнес-проекта, потому что (обоснование выбора цены)

Ожидаемое ежемесячное число покупок (заказов) на ближайший год деятельности с учетом сезонных подъемов и спадов
(укажите размерность измерения, например тыс. шт. или кг.)

	ян	фв	мр	ап	ма	юн	ил	ав	сн	ок	нб	дк	Σ
Q ⁴													

³ Необходимо отметить произвольным значком определенную характеристику потенциальных потребителей

⁴Q - объем продаж в месяц

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

Обоснование ожидаемых сезонных подъемов и спадов в объемах продаж:

Ожидаемая ежемесячная валовая выручка

(укажите размерность измерения валовой выручки, например тыс. руб. или млн. руб.)

	ян	фв	мрт	ап	май	юн	ил	ав	сн	ок	нб	дк	Σ
P													
Q													
TR ⁵													

где:

P – цена ожидаемой среднестатистической покупки

Q – число ожидаемых покупок по месяцам

TR=P*Q – ожидаемая ежемесячная выручка, в графе Σ нужно определить ожидаемую годовую выручку

Ожидаемая годовая валовая выручка в ближайший год составит: _____

Ожидаемая динамика реальной валовой годовой выручки на пять лет реализации проекта

(укажите размерность измерения валовой выручки, например тыс. руб. или млн. руб.)

	20__	20__	20__	20__	20__
Валовая выручка (в год)					
Динамика изменения валовой выручки (%)					

Обоснование логики прогноза, связанного с ожидаемым изменением реальной валовой выручки.

Причины изменения реальной валовой выручки лежат в следующем:

- 1.
- 2.
- 3.

Примечание. Все расчеты выручки, издержек и других номинальных показателей делают при допущении о нулевой инфляции, т.е. в реальных денежных значениях года стартап-бизнес-проекта

Обоснование выбора способа воздействия на целевую группу потребителей.

Способ воздействия на целевую группу должен строиться с учетом (оставьте только верный, с Вашей точки зрения, вариант ответа):

- а) эффекта присоединения к большинству;
- б) эффекта сноба;

в) эффекта Веблена,
 г) воздействие на целевую группу невозможно
 так как (обоснование выбора метода воздействия или обоснование невозможности
 воздействия):

в связи с чем позиционирование фирмы необходимо осуществлять с применением
 следующих стратегических действий:

- 1.
- 2.

Среднегодовые издержки на позиционирование составят _____ руб.

*Ожидаемое изменение объема продаж, цен и валовой выручки в первый год после
 осуществления позиционирования составит*

	Абсолютное значение	% изменение по сравнению с ситуацией без осуществления позиционирования
Цена (P)		
Годовой объем продаж (Q)		
Годовая выручка (TR)		

Вывод:

Указать увеличится эффективность бизнес-проекта в результате осуществления
 позиционирования или нет. Дать обоснование

Примечание:

В ситуации B2B структура второго раздела согласовывается отдельно с руководителем
 практики и выпускной работы

3. Формирование структуры издержек

Определение капитальных затрат бизнес-проекта

Капитальные затраты - затраты, которые вынуждены понести фирма до начала реализации проекта

Ликвидационная стоимость капитального актива – это ожидаемая реальная цена, по которой можно будет продать капитальный актив через пять при фактическом или гипотетическом закрытии бизнес-проекта.

Наименование типа капитальных затрат	Затраты на приобретение одной единицы актива	Количество единиц	Капитальные затраты на приобретение актива	Ликвидационная стоимость капитального актива	Фактическая амортизация
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
Всего:			=	=	

Фактическая амортизация для пятилетнего бизнес-проекта, будет рассчитываться по формуле:

$((\text{Ликвидационная стоимость капитального актива} / \text{Капитальные затраты на приобретение актива})^{(1/5)} - 1) * 100\%$

Определение постоянных издержек бизнес-проекта в первый год его реализации:

Постоянные издержки – издержки, которые не меняются с изменением объемов выпуска или объемов продаж

Наименование постоянных типа издержек	Стоимость одной единицы в год	Число единиц фактора производства	Суммарные расходы на фактор производства (в год)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
Всего:			

Ожидаемая динамика реальных постоянных издержек на пять лет реализации бизнес-проекта

(укажите размерность измерения постоянных издержек, например тыс. руб. или млн. руб.; размерность по издержкам должна быть точно такой же как и по валовому доходу)

	20	20	20	20	20
Постоянные издержки (в год)					
Динамика постоянных издержек (%)					

Обоснование логики прогноза, связанного с ожидаемым изменением реальных постоянных издержек.

Причины изменения реальных постоянных издержек лежат в следующем:

- 1.
- 2.

3.

Определение предельных издержек на единицу продукции (среднестатистического заказа) бизнес-проекта в первый год его реализации:

Переменные издержки – издержки, которые меняются с изменением объемов выпуска или объемов продаж

Чтобы произвести и продать одну единицу продукции необходимо:

	Количество	Издержки на единицу	Затраты на фактор производства
Ингредиент 1			
Ингредиент 1			
Ингредиент 1			
Затраты труда			
Всего:			=

Предельные затраты на производство и продажу одной единицы составят:

Ожидаемая динамика реальных переменных издержек на пять лет реализации проекта (укажите размерность измерения постоянных издержек, например тыс. руб. или млн. руб.; размерность по издержкам должна быть точно такой же как и по валовому доходу)

	20_	20_	20_	20_	20_
Предельные затраты на производство и продажу одной единицы					
Q в год					
Переменные реальные издержки					
Динамика переменных издержек (%)					

Обоснование логики прогноза, связанного с ожидаемым изменением реальных переменных издержек.

Причины изменения реальных переменных издержек лежат в следующем:

1.

2.

3.

Формула совокупных издержек проекта имеет вид для:

Нулевого периода: $TC = \text{капитальные затраты} =$

Первого периода (года): $TC(Q) = \underline{\hspace{2cm}} + \underline{\hspace{2cm}} * Q =$

Второго периода: $TC(Q) = \underline{\hspace{2cm}} + \underline{\hspace{2cm}} * Q =$

Третьего периода: $TC(Q) = \underline{\hspace{2cm}} + \underline{\hspace{2cm}} * Q =$

Четвертого периода: $TC(Q) = \underline{\hspace{2cm}} + \underline{\hspace{2cm}} * Q =$

Пятого периода: $TC(Q) = \underline{\hspace{2cm}} + \underline{\hspace{2cm}} * Q =$

4. Определение ожидаемой эффективности реализации бизнес-проекта

Сведение всех расчетных показателей в одну таблицу

Обратите внимание, что периодов шесть, в нулевом периоде производятся затраты на приобретение капитальных активов, а стартап проекта начинается в первом периоде. Например, проект начинается 1 января (я) 2020 года и заканчивается 31 декабря (д) 2024 года, тогда таблица будет выглядеть следующим образом:

	2020(я)	2020(д)	2021(д)	2022(д)	2023(д)	2024(д)
--	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Все последующие расчеты будут приводиться к 1 января 2020 года, а учет издержек и доходов будет осуществляться посредством счета постнумерандо

Базовые показатели	20	20	20	20	20	20
Ожидаемая валовая выручка	0					+A
Ожидаемые совокупные издержки						
Ожидаемая прибыль						
Норма прибыли на единицу затрат ⁶						
Норма прибыли на единицу дохода ⁷						

Где A – сумма ликвидационная стоимостей капитальных активов, приобретенных в нулевом периоде. Фирма «как-бы» заканчивает проект в конце пятого года, поэтому она «распродает» активы по ликвидационной стоимости

Выбор процентной ставки и нормы дисконта

Рабочая группа предлагает использовать следующее значение нормы дисконта _____ при расчете чистой приведенной стоимости бизнес-проекта.

Так как проект рассчитывается в реальных ценах, то для расчета дисконта используется реальная процентная ставка или темпы реального экономического роста страны, региона, а еще лучше темпы роста отрасли, в которой реализуется проект. В этом случае в качестве альтернативы берется отдача от среднестатистического проекта.

Обоснование выбора нормы дисконта: _____

Расчет чистой приведенной стоимости бизнес проекта.

Чистая приведенная стоимость (ЧПС) - это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведённых к дате начала реализации проекта

⁶ Расчет производится по формуле (валовой доход – суммарные издержки)/суммарные издержки x 100%

⁷ Расчет производится по формуле (валовой доход – суммарные издержки)/валовой доход x 100%

	20	20	20	20	20	20	Σ
Норма дисконта по годам	1						
Дисконтированные совокупные доходы	0						=
Дисконтированные совокупные издержки							=
Чистая приведенная стоимость бизнес-проекта							=

Чистая приведенная стоимость проекта за пятилетний период составит:

Это означает, что отдача от проекта _____ по сравнению с _____

Расчет внутренней ставки доходности (ВСД) бизнес проекта.

Внутренняя ставка доходности – это процентная ставка, при которой чистая приведённая стоимость бизнес-проекта равна 0

Внутренняя ставка доходности равна _____ %.

Это означает, что (дайте обоснование....)

Реакция ЧПС бизнес-проекта « _____ » на изменение процентной ставки:

Процентная ставка	1%	3%	5%								
ЧПС бизнес-проекта											

Влияние изменения процентной ставки на ЧПС бизнес-проекта « _____ » (процентная ставка откладывается по оси абсцисс, ЧПС – по оси ординат)

Рисунок 1. Реакция ЧПС бизнес-проекта « _____ » на изменение процентной ставки

Определение индекса прибыльности (PI) бизнес-проекта

Индекс прибыльности (ProfitabilityIndex) – отношение чистых приведенных доходов к капитальным затратам, сделанным до старта бизнес-проекта

Индекс прибыльности бизнес-проекта « _____ » составит

Это означает, что (дайте обоснование...)

Расчет простой и модифицированной дюрации финансовых потоков проекта после его стартапа

Простая дюрация равна:

k	CV	PV	k*PV
1			
2			
3			
4			
5			
Сумма:			
Дюрация:			

где

k – период в котором осуществляются поступления от реализации проекта

CV – current value – текущее значение потоков

(капитальные затраты, осуществленные в нулевом периоде, в расчет дюрации не включаются)

Модифицированная дюрация или эластичность ценности проекта по процентной ставке составит: _____

$$\text{mod } D = \left(\frac{-i}{(1+i)} \right) * D$$

Формула расчета модифицированной дюрации
где *i* – реальная процентная ставка.

Это означает, что (дайте обоснование...)

Выводы о перспективах практической реализации бизнес-проекта «_____»:

1.

2.

3.

Руководитель практики проверяет работу, ставит оценку и высылает файл с замечаниями в деканат и непосредственно слушателю

Оценка за Практику № 4:

Подпись _____ ИОФ _____

Замечания:

- 1.
- 2.
- 3.

9. Методические рекомендации обучающимся по освоению дисциплине, в том числе для самостоятельной работы обучающихся

1. Работа над понятиями

1. Знать термин.
2. Выделить главное в понятии.
3. Выучить определение.
4. Уметь использовать понятие в различных формах ответа.

2. Запись лекции

1. Настроиться на запись лекции (состояние внутренней готовности, установка).
2. Соблюдать единый орфографический режим:
 - а) записать дату, тему, план, рекомендованную литературу;
 - б) вести запись с полями;
 - в) выделять главное, существенное (подчеркивая, абзацы, цвет, пометки на полях и т.д.).
3. Запись вести сжато, но без искажения содержания.
4. Выделять основные понятия, определения, схемы, факты, сведения, статистические данные.

3. Работа с источником информации:

1. Познакомиться в целом с содержанием источника информации:
 - а) чтение аннотации источника;
 - б) чтение вступительной статьи;
 - в) просматривание оглавления;
 - г) чтение источника с выделением основных проблем и выводов;
 - д) работа со словарем с целью выяснения значений понятий.
2. Составить план темы:
 - а) выделить логически законченные части;
 - б) выделить в них главное, существенное;
 - в) сформулировать вопросы или пункты плана;
 - г) ставить вопросы по прочитанному.

4. Конспектирование:

1. Определить цель конспектирования.
2. Составить план.
3. Законспектировать источник:
 - а) указать автора статьи, ее название, место и год написания, страницы;
 - б) составить конспект по следующим формам (по указанию преподавателя или выбору студента): 1. Цитатный план. 2. Тезисный план.

10. Перечень информационных технологий

При осуществлении образовательного процесса студентами и профессорско-преподавательским составом используются следующее:	
Оборудование:	Проектор; Интерактивная доска; Ноутбук; Экран на треноге; ПК; Колонки.
Программное обеспечение и информационно справочные системы:	ЭБС Znanium; Консультант плюс; WindowsXPProfessionalSP3;

	Windows 7; MicrosoftOffice 2007; MicrosoftOffice 2010; Антивирус DoctorWeb; Gimp 2; CorelDrawGraphicsSuiteX4; 1С Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях
--	---

11. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература

1. Балакина А.П. Финансы / Балакина А.П., Бабленкова И.И. - М.: Дашков и К, 2017. - 384 с. Доступ ЭБС Znanium.com
2. Шарп У.Ф. Инвестиции: Учебник / Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 1040 с. Свободный доступ
3. Лукасевич И. Я. Инвестиции: Учебник / Лукасевич И. Я. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. — 413 с. Доступ ЭБС Znanium.com
4. Ньютон Р. Управление проектами от А до Я / Ньютон Р. - 7-е изд. - М.: Альпина Пабли., 2016. - 180 с. Доступ ЭБС Znanium.com

б) Дополнительная литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации
3. Трудовой кодекс Российской Федерации.
4. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 248 с.
5. Бизнес-план инвестиционного проекта. Практическое пособие. / Под ред. Иванникова И.А. – М.: Экспертное бюро – М, 2015. – 112 с.
6. Вэриэн Х. Микроэкономика: промежуточный уровень.
7. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. В.М. Попова и С.И. Ляпунова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 672 с.
8. Кликунов Н.Д. Тесты по экономической теории. Микроэкономика. Курс, изд-во МЭБИК, 2018. – 48 с.
9. Ковело Дж., Хейзелгрэн Б. Бизнес-планы. Полное справочное руководство: Пер. с англ. – М.: БИНОМ, 2016. – 352 с.
10. Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса. // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения. Т.1. Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа. 2000. 380 с.
11. Макаревич Л.М. Бизнес-план для иностранного инвестора. Методическое пособие для практического применения. – М.: Финпресс, 2015. – 208 с.
12. Мэнкью Н.Г. Принципы экономикс. – СПб: Питер Ком, 2017. – 784 с.
13. Пиндайк Р, Рубинфельд Д. Микроэкономика: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2016. – 808 с.
14. О’Саливан А. Экономика города. – 4-е изд.: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2016. - 706 с.
15. Райс Э., Траут Дж. Позиционирование: битва за узнаваемость. – СПб: Питер, 2017. – 256 с.
16. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 488 с.

17. Сборник бизнес-планов: современная практика и документация. Отечественный и зарубежный опыт. Выпуск первый /Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 336 с.
18. Фишер Р., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело Лтд, 2016. - 829 с.

в) Интернет-ресурсы:

1. ЭБС <http://znanium.com>
2. E-learning курс "Микроэкономика для бизнес-администрирования": <http://www.intuit.ru/studies/courses/3516/758/info>
3. E-learning курс "Микроэкономика для государственного администрирования": <http://www.intuit.ru/studies/courses/3495/737/info>
4. E-learning курс "Макроэкономика": <http://www.intuit.ru/studies/courses/3503/745/info>
5. E-learning курс "История экономических учений": <http://www.intuit.ru/studies/courses/3550/792/info>

Конспекты лекций:

6. Понятие дисконтирования // <http://50.economicus.ru/index.php?ch=2&le=18&r=1&z=1>
7. Сложные проценты// <http://50.economicus.ru/index.php?ch=2&le=18&r=2&z=1>
8. Рынок заемных средств// <http://50.economicus.ru/index.php?ch=4&le=37&r=1&z=1>
9. Равновесие на финансовых рынках // <http://50.economicus.ru/index.php?ch=4&le=37&r=2&z=1>
10. Презентация «Оценка неосязаемых активов»:
11. <http://www.slideshare.net/ssuser7b70d7/ss-15293597>

Рекомендуемые видеолекции:

12. Финансы. Просто о сложном// <http://www.nes.ru/ru/events/nes-public-lectures/lectures-in-politech/finance>
13. <http://www.intuit.ru/department/economics/investments/>

Материал в блогосфере:

14. ТЭГ «Давайте посчитаем» в блоге «Курск и его окрестности»: <http://klikunov-nd.livejournal.com/tag/%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%B9%D1%82%D0%B5%20%D0%BE%D1%81%D1%87%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B5%D0%BC>

12. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	№ аудитории	Перечень оборудования и технических средств обучения
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа. Кабинеты, оснащенные мультимедийным оборудованием	№ 001, № 002, № 215, № 309, № 406	Средства звуковоспроизведения с мультимедийными комплексами для презентаций, интерактивная доска. Ноутбук, комплект мультимедиа, экран, техническое и программное обеспечение, подключение к Internet, доска фломастерная, флип-чат.
Учебные аудитории	№ 206,	Учебные рабочие места

Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	№ аудитории	Перечень оборудования и технических средств обучения
<p>для проведения занятий семинарского типа/практических занятий.</p> <p>Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций.</p> <p>Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации.</p>	<p>№ 200, № 202, № 107, № 110, № 207</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Компьютер Cel 3 ГГц, 512Мб, 120Гб, FDD, • Компьютер Intel Pentium Dual CPU 1,8 ГГц, 2048 Мб • Компьютер Intel Core i3 CPU 3,4 ГГц, 4 Гб • Компьютер Intel Core i5 CPU 3,2 ГГц, 4 Гб • Лицензионное программное обеспечение - Windows XP Professional SP3, Windows 7 • Microsoft Office 2007, 2010 • 1С Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях • Антивирус DoctorWeb • Консультант Плюс • Corel Draw Graphics Suite X4 • Adobe Connect 9 (вебинар)
<p>Помещение для самостоятельной работы</p>	<p>№ 102</p>	<p>столы компьютерные 13 шт., столы с дополнительным расширением для инвалидов и лиц с ОВЗ 2 шт., стулья 6 шт., компьютеры benq 17" lcd/cel 3мгц /512 mb/80 gb 9 шт. доска фломастерная 2-х сторонняя передвижная 1 шт., сплит-система LG 1 шт., жалюзи (пластик) 4 шт., кресло 9 шт., огнетушитель 1 шт.</p>
<p>Библиотека</p>	<p>№ 004</p>	<p>Каталожная система библиотеки – для обучения студентов умению пользоваться системой поиска литературы</p>
<p>Читальный зал библиотеки</p>	<p>№ 003</p>	<p>Рабочие места с ПК – для обучения работе с индексирующими поисковыми системами в Internet</p>
<p>Аудитория для хранения учебного оборудования</p>	<p>№ 111</p>	