**Контрольная работа состоит из выполнения одного из практического занятия, вариант практического занятия выбирается по последней цифре шифра.**

**Практическое занятие № 1.**

**Проведение SWOT – анализа при принятии решения поступления в заведение СПО**

Особенности SWOT-анализа образовательной организации

Состояние колледжа, школы или другого учебного заведения зависит не только от организации учебного процесса, но также от способности учреждения реагировать на изменения извне и решать текущие проблемы. Для успешного развития важно проводить анализ ситуации в разрезе важных факторов.

SWOT-анализ – это один из распространенных методов для комплексной оценки состояния организации.

Разработчики технологии SWOT-анализа включили в состав акронима начальные буквы четырех категорий:

S - Strengths (Cилы);

W - Weaknesses (Слабости);

O – Opportunities (Возможности);

T - Threats (Угрозы).

SWOT-анализ (СВОТ анализ) - метод стратегического планирования, используемый для оценки факторов и явлений, влияющих на организацию, проект или предприятие.

Цель SWOT-анализа: изучение сильных и слабых сторон в деятельности организации с целью приспособления их к изменяющимся возможностям и угрозам внешней среды. SWOT-анализ позволяет сформулировать основные направления развития организации через систематизацию имеющейся информации о сильных и слабых сторонах организации, а также о потенциальных возможностях и угрозах.

Все факторы делятся на четыре категории: - две категории SWOT-анализа описывают организацию изнутри: strengths (сильные стороны), weaknesses (слабые стороны); - две другие категории SWOT-анализа описывают внешнюю среду для организации: opportunities (возможности) и threats (угрозы).

**Сила** - это то, в чем организация преуспела, особенности, предоставляющие ей дополнительные возможности и расширяющие ее потенциал. Сила может заключаться в значительном опыте, ценных организационных ресурсах, достижениях, которые дают организации преимущества на рынке (например, более качественный или пользующийся спросом товар или услуга, совершенная технология, лучшее обслуживание клиентов, узнаваемая товарная марка, бренд). Сила может также являться результатом партнерского союза, если партнер имеет опыт или потенциальные возможности для усиления конкурентных возможностей организации. Силой обозначают свойство организационной системы, которое при условии использования возможностей внешней среды обеспечивает ускоренное продвижение организации (компании) к достижению стратегических целей или обеспечению ее миссии.

**Возможности** - это тенденции, события, изменения во внешней среде. При правильном их использовании организация может добиться увеличения своего потенциала, ресурсов для своего развития, существенного увеличения объемов продаж или прибыли.

**Угрозы** - это тенденции события, изменения во внешней среде, которые в отсутствие ответной реакции организации обуславливают значительное снижение возможностей и ресурсов для своего развития, снижение показателей сбыта и прибыли.

В результате выполнения классического SWOT-анализа создается структурированная информация в рамках единой SWOT-модели.

ПРИМЕР: SWOT-анализ колледжа

Рассмотрим SWOT-анализ школы в таблице:

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны:*** большой стаж учителей;
* хорошее территориальное расположение школы (рядом спальный район);
* положительная репутация;
* хорошее техническое оснащение.
 | **Возможности:*** выпускники получают высокие баллы ЕГЭ, положительная репутация сохраняется, что приводит к увеличению числа обучающихся;
* высокая квалификация учителей становится причиной того, что родители отдают предпочтение этой школе.
 |
| **Слабые стороны:*** перегруженность учителей;
* снижение количества учеников в классах.
 | **Угрозы:*** снижение рождаемости, что может привести к сокращению штата;
* конкуренция.
 |

Задание: заполнить таблицу

**SWOT – анализ учебного заведения (ГПОУ ОГТК)**

|  |  |
| --- | --- |
| внутренняя среда | внешняя среда |
| сильные стороны | слабые стороны | возможности | угрозы (риски, ограничения) | предупреждающие компенсирующиедействия |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Сделать вывод:…………….

Критерии оценивания занятия:

Оценка **«отлично»** выставляется обучающемуся, сформулировавшему полный и правильный ответ на вопросы, логично структурировавшему и изложившему материал. При этом обучающийся должен показать знание специальной литературы. Для получения отличной оценки необходимо продемонстрировать умение обозначить проблемные вопросы в соответствующей области, проанализировать их и предложить варианты решений, дать исчерпывающие ответы на уточняющие и дополнительные вопросы

Оценка **«хорошо»** выставляется обучающемуся, который дал полный правильный ответ на вопросы с соблюдением логики изложения материала, но допустил при ответе отдельные неточности, не имеющие принципиального характера. Оценка «хорошо» может выставляться обучающемуся, недостаточно чётко и полно ответившему на уточняющие и дополнительные вопросы.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, показавшему неполные знания, допустившему ошибки и неточности при ответе на вопросы, продемонстрировавшему неумение логически выстроить материал ответа и сформулировать свою позицию по проблемным вопросам. При этом хотя бы по одному из заданий ошибки не должны иметь принципиального характера. Обучающийся, ответ которого оценивается «удовлетворительно», должен опираться в своем ответе на учебную литературу.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся, если он не дал ответа по вопросам; дал неверные, содержащие фактические ошибки ответы на все вопросы; не смог ответить на дополнительные и уточняющие вопросы. Неудовлетворительная оценка выставляется обучающемуся, отказавшемуся отвечать на вопросы семинара.

Практическое занятие № 2.

Решение кейса «Выявление целесообразности кредитования в банке на основе расчета аннуитетных платежей»

Цель: научиться рассчитывать платежи по кредиту.

 Норма времени: 2 часа

Оснащение рабочего места: инструкционные карты, учебники

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

При формировании графика платежей по [кредиту](https://brobank.ru/kredity-nalichnymi/) банки применяют аннуитетную или дифференцированную схему. Чаще всего актуален именно аннуитетный платеж, так как он более выгоден банку и удобен заемщику. При нем клиент выплачивает первым делом банку проценты, сам же основной долг закрывается медленно и в основном к концу графика.

Главная особенность аннуитетного графика погашения – одинаковые платежи в течение всего срока кредита при неизменной процентной ставке. Но это не значит, что с каждой выплатой тело кредита сокращается на одну и ту же величину. Это характерно как раз для дифференцированной схемы.

При аннуитетном погашении кредита с каждой выплатой изменяется соотношение между суммой погашения долга и суммой начисленных процентов. Первый показатель постоянно растет, а второй сокращается.

*Состав аннуитетного платежа*

Каждый месяц состав платежа будет меняться. Если вы обратите внимание, то большую часть первой платежки составляют именно проценты за пользование кредитными средствами. Основной же долг погашается медленно.

Но с каждым месяцем доля основного долга становится больше и достигает максимума к концу срока кредитования. В итоге большая часть процентов выплачивается примерно в первой трети всего срока, дальше пойдет более активное закрытие основного долга.

Аннуитетный метод предполагает, что проценты начисляются на текущую остаточную задолженность. Но заемщик каждый месяц вносит платеж, и эта остаточная сумма уменьшается. В итоге в следующем периоде ставкой будет облагаться меньшая сумма и так далее.

Вот и получается, что каждый последующий платеж меняет состав, сумма начисленных процентов сокращается

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЙ:

1. Формула для расчета простых процентов выглядит следующим образом: Сумма процентов по займу = Сумма займа \* Процентная ставка / 365 (366) дней \* Количество дней пользования займом;
2. Сложные проценты (капитализированные) рассчитываются путем умножения изначальной суммы займа на величину, равную (1+r)n, где r – процентная ставка (выраженная в долях), а n – количество прошедших платежных периодов.
3. На размер платежей влияют как проценты, так и сумма кредита, срок погашения и способ расчёта платежей: аннуитетный или дифференцированный. Расчёт по ежемесячному аннуитетному платежу. При аннуитетной схеме погашения первая часть платежа — это основной долг, а вторая часть — начисленные проценты. Первая часть остаётся неизменной, а вторая начисляется на остаток тела кредита и убывает с каждым месяцем. Ближе к концу срока погашения доля процентной ставки снижается. Именно при аннуитетной схеме наиболее эффективным оказывается частичное досрочное погашение. *Расчёт платежей с аннуитетной схемой погашения проводится в два этапа:*

1. Определение размера ежемесячного платежа (х) по формуле: x = S × (P + N), где S — размер кредита; Р — одна сотая доля процентной ставки (в месяц); N — срок погашения (месяц).

На втором этапе рассчитывается доля процентов (I) в размере ежемесячного платежа по формуле: I = S × P, где S — остаток тела кредита; Р — процентная ставка. Например, оформляется сумма в размере 300 000 рублей на 5 лет под 15,9% с аннуитетной схемой погашения. За весь срок погашения (если внесение платежей будет точно по графику) размер ежемесячного платежа составит 7151 рубль. Всего за 5 лет придётся вернуть банку 429 354 рубля, из которых процентная переплата составит 129 354 рубля.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ВЫПОЛНЕНИЯ

Решите задачи:

1. 1 января 20ХХ года Александр Сергеевич взял в банке 1,1 млн. рублей в кредит. Схема выплаты кредита следующая – 1-го числа каждого следующего месяца банк начисляет 1% на оставшуюся сумму долга (то есть увеличивает долг на 1%), затем Александр Сергеевич переводит в банк платёж. На какое минимальное количество месяцев Александр Сергеевич может взять кредит, чтобы ежемесячные выплаты были не более 275 тыс. рублей?
2. 1 декабря 20ХХ года Дмитрий взял в банке 4 290 000 рублей в кредит под 14,5%

годовых. Схема выплаты кредита следующая – 31 декабря следующего года банк начисляет проценты на оставшуюся сумму долга (то есть увеличивает долг на 14,5%), затем Дмитрий переводит в банк Х рублей. Какой должна быть сумма Х, чтобы Дмитрий выплатил долг двумя равными платежами (то есть за два года)?

1. Кредит в размере 350 тыс. руб. выдан на 5 лет. На сумму долга начислены простые проценты – 18% годовых. Какой величины достигнет долг в конце срока?
2. Кредит в размере 2 млн. руб. выдан под сложные проценты на 3 года. Проценты (15% годовых) исчисляются ежегодно и присоединяются к основной сумме долга. Определить сумму задолженности к погашению.
3. Клиент взял в банке кредит 60 000 рублей на год под 12%. Он должен погашать кредит, внося в банк ежемесячно одинаковую сумму денег, чтобы через год выплатить всю сумму, взятую в кредит, вместе с процентами. Сколько рублей он должен вносить в банк ежемесячно?

Критерии оценки практических умений

**оценка 5 «отлично»** выставляется обучающемуся, обнаружившему всестороннее систематическое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных и нестандартных ситуациях, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

**оценка 4 «хорошо»** выставляется студенту, обнаружившему знание учебно- программного материала, успешно выполнившему практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных ситуациях, содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

**оценка 3 «удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой, обладающему необходимыми знаниями, но допустившему неточности в определении понятий, в применении знаний для решения профессиональных задач, в неумении обосновывать свои рассуждения.

**Практическое занятие № 3.**

**Деловая игра ««Как не стать жертвой финансового мошенника».**

1. Цель работы: рассмотреть основные риски потери денег, связанные с неадекватным потребительским поведением, финансовым мошенничеством либо попаданием в кредитную кабалу.

2. Время выполнения работы: 2 часа

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

***Финансовое мошенничество*** - совершение противоправных действий в сфере денежного обращения путем обмана, злоупотребления доверием и других манипуляций с целью незаконного обогащения.

Все мошенничества в финансовой сфере объединяет одно: преступники без принуждения, с согласия самих людей получают их денежные средства. При этом потерпевшие думают, что пере- дают эти деньги в обмен на какие-либо законные блага — недвижимое имущество, товары в интернет-магазинах, наследство и т.д. На самом деле же никаких «законных благ» нет, люди просто теряют свои деньги, не получая ничего взамен. Злоумышленники же изначально знают, что они не имеют никаких правовых оснований для получения денег и другого имущества от потер- певших.

***Формы мошенничества:***

***Финансовые пирамиды*** - это мошеннические схемы по принципу обеспечения дохода через привлечение других участников «пирамиды» или вложения под проценты. Руководители таких афер часто выдумывают несуществующие продукты, а после сбора денег с участников попросту исчезают со всеми сбережениями. Банк России выделяет следующие внешние признаки, свидетельствующие о том, что организация или группа физических лиц является «финансовой пирамидой»:

* выплата денежных средств участникам из денежных средств, внесённых другими вкладчиками;
	+ отсутствие лицензии ФСФР России (ФКЦБ России) или Банка России на осуществление деятельности по привлечению денежных средств;
	+ обещание высокой доходности, в несколько раз превышающей рыночный уровень;
	+ гарантирование доходности (что запрещено на рынке ценных бумаг);
* массированная реклама в СМИ, сети Интернет с обещанием высокой доходности;
	+ отсутствие какой-либо информации о финансовом положении организации;
	+ отсутствие собственных основных средств, других дорогостоящих активов;
	+ отсутствие точного определения деятельности организации.

***Мошенничество с использованием банковских карт***

***–*** скимминг, интернет-мошенничества

***Скимминг*** — установка на банкоматы нештатного оборудования (скиммеров), которое позволяет фиксировать данные банковской карты (информацию с магнитной полосы банковской карты и вводимый пин-код) для последующего хищения денежных средств со счета банковской карты.

***Кибермошенничество***

***Фишинг*** (англ. phishing) – это технология интернет-мошенничества, заключающаяся в краже личных конфиденциальных данных, таких как пароли доступа, данные банковских и идентификационных карт, посредством спамерской рассылки или почтовых червей. Бывает почтовый, онлай- новый, комбинированный.

***Вишинг*** (англ. vishing) – это технология интернет мошенничества, заключающаяся в использовании автонабирателей и возможностей интернет-телефонии для кражи личных конфиденциальных данных, таких как пароли доступа, номера банковских и идентификационных карт и т.д.

***Смишинг*** – это вид мошенничества, при котором пользователь получает СМС-сообщение, в котором с виду надежный отправитель просит указать какую-либо ценную персональную информацию (например, пароль или данные кредитной карты). Смишинг представляет собой подобие фишинга, при котором мошенниками с той же целью рассылают электронные письма.

***Фарминг*** (англ. pharming) – более продвинутая версия фишинга, заключающаяся в переводе пользователей на фальшивый веб-сайт и краже конфиденциальной информации.

***«Нигерийские письма»*** (англ. «Nigerianscam») – электронное письмо с просьбой о помощи в переводе крупной денежной суммы, из которой 20-30% должно получить лицо, предоставляющее счет. При этом получателю необходимо срочно 6-10 тысяч долларов США отправить по системе электронных платежей по требованию адвоката. Как разновидность используется рассылка о вы- годном капиталовложении или устройстве на высокооплачиваемую работу, получении наследства или иных способах быстрого обогащения при условии совершения предварительных платежей.

***Мошенничество с PayPal*** - крупнейшая дебетовая электронная платежная система. Аналоги в РФ: Яндекс.Деньги, WebMoney.

Вы разместили объявление о продаже. Мошенник высылает Вам письмо с предложением ку- пить товар, иногда за большую цену и не для себя. Вы просите перевести деньги. Мошенник про- сит вас указать адрес, зарегистрированный в PayPal, и говорит, что выслал деньги туда, но они по- явятся на счете в PayPal, когда вы введете номер почтового отправления. К вам приходит письмо, похожее на PayPal. Вы отправляете товар и вводите номер отправления в указанную в письме страницу. Товара у вас нет. Претензии выставлять некому.

***Кликфрод*** (от англ. сlick fraud) — один из видов сетевого мошенничества, представляющий собой обманные клики на рекламную ссылку лицом, не заинтересованным в рекламном объявлении. Может осуществляться с помощью автоматизированных скриптов или программ, имитирующих клик пользователя по рекламным объявлениям Pay per click.

***Кликджекинг*** (от анг. сlickjacking) механизм обмана пользователей интернета, при котором злоумышленник может получить доступ к конфиденциальной информации или даже получить до- ступ к компьютеру пользователя, заманив его на внешне безобидную страницу или внедрив вредоносный код на безопасную страницу.

***Мошенничество в социальных сетях -*** сетевые домушники, интернет- угонщики, сетевые грабители.

***Другие виды финансового мошенничества -*** обмен валюты, нелегальные кредиты,

брачные аферы, нелегальные азартные игры, махинации с арендой/покупкой недвижимости или автомобилей («двойные продажи», продажи людям квартир в незаконно построенных домах и т.д.), использование чужих паспортов для сомнительных сделок.

Таким образом, основной принцип работы мошенников: «Агрессивное привлечение клиентов обещанием чрезмерно выгодных условий, возможностей получить что-либо слишком дёшево или не прилагая никаких усилий, либо сочетая всё вышеперечисленное с не совсем законными, либо сомнительными методами».

1. Перечень оборудования

Материально-техническое оснащение: телевизор или проектор (мультимедийная установка), доска. Учебно-методическое оснащение: презентация, методические рекомендации к практическому занятию. Программное обеспечение: Microsoft Office Word, Microsoft Power Point

Учебно-методическая литература: основная, дополнительная литература, Интернет-ресурсы

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ВЫПОЛНЕНИЯ

1. Ознакомиться с литературой и конспектом лекций по теме, изучить краткие

теоретические сведения.

2. В соответствии с методическими указаниями по выполнению практической работы, выполнить приведённые задания

3. Устно ответить на контрольные вопросы.

Контрольные вопросы (ответьте на вопросы устно)

1. Что может повлиять на возникновение у человека непреодолимой тяги к покупке какого- либо товара?

2. Приведите примеры мошеннических действий с банковскими картами и перечислите те данные, которые мошенники пытаются «выудить» любой ценой.

3. Перечислите основные признаки финансовой пирамиды. Приведите примеры наиболее известных в истории финансовых пирамид.

4. Приведите примеры обстоятельств, при которых человек пользуется кредитами от МФО (Микрофинансовые организации).

**Приложения**

**Задание 1.**

Укажите, какие фразы в рекламе указывают на то, что перед вами – финансовая пирамида либо мошенники.

|  |  |
| --- | --- |
| Высказывание | Пирамида/мошенники/ ни то, ни другое |
| За прошлый год доход наших клиентов составил 25% годовых.\* Напоминаем, что результаты управления в прошлом не являют- ся гарантией доходов в будущем. |  |
| Наша компания вкладывает собранные средства в стартапыи наиболее доходные виды бизнеса, что обеспечивает вы- сокую доходность вложений. |  |
| Наша компания имеет лицензию на привлечение средств от Центрального Коммерческого Банка. |  |
| Чтобы получить призы, вы должны распространить сертификаты стоимостью 5 000 рублей среди трёх своих знако-мых. |  |
| В нашей компании Вы будете гарантированно получать 30% годовых, если внесёте средства до конца этого года. |  |
| Мы выплачиваем всем нашим вкладчикам 20% годовых ежегодно благодаря инвестициям в золотодобычу и нефтегазовый сектор. |  |

Задание 2.

Рассмотреть возможности кредитования при дефиците семейного бюджета: банк, ломбард, МФО (Микрофинансовые организации). Заполните таблицу:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Источник займа | Плюсы | Минусы | Процентнаяставка |
| Банк |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ломбард |  |  |  |
| МФО(Микрофинансовые организации) |  |  |  |

Задание 3.

Наталья не смогла справиться с желанием приобрести новый телефон за 50 000 рублей. Но поскольку денег на него у Натальи не было, она взяла кредит в МФО «Самые быстрые деньги» под 1,5 % в день. Деньги вместе с процентами необходимо выплатить через 3 месяца.

Бюджет Натальи составляют заработная плата 30 000 рублей и расходы 15 000 рублей. Определите, когда сможет Наталья закончить все свои отношения с МФО «Самые быстрые деньги» и какой удар по её бюджету эти отношения нанесут.

Задание 4.

Перечислите правила личной финансовой безопасности

Критерии оценки практических умений

**оценка 5 «отлично»** выставляется обучающемуся, обнаружившему всестороннее систематическое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных и нестандартных ситуациях, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

**оценка 4 «хорошо»** выставляется студенту, обнаружившему знание учебно- программного материала, успешно выполнившему практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных ситуациях, содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

**оценка 3 «удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой, обладающему необходимыми знаниями, но допустившему неточности в определении понятий, в применении знаний для решения профессиональных задач, в неумении обосновывать свои рассуждения.

Практическое занятие № 4.

Мозговой штурм «Инвестиции в образах мировой культуры

Цель: проявить креативность и системность мышления, приобрести навык работы в команде, продемонстрировать свои интеллектуальные способности в области инвестиционной и инновационной деятельности.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Почему инвесторы выбирают искусство: три причины. Инвестиции в искусство сложно оценивать исключительно по финансовым метрикам. Это приносит эстетическое удовольствие, а человек, который системно аллоцирует денежные средства в арт-работы, со временем получает статус коллекционера.

Ценность многих произведений искусства постепенно увеличивается, а время от времени возникающий в обществе интерес к определенным направлениям искусства обеспечивает высокую доходность при правильной оценке тренда. Однако такой способ вложения денег имеет достаточное количество сложностей. Инвестиции в искусство являются одними из самых рискованных. При решении вопроса о целесообразности таких капиталовложений необходимо учитывать сложность оценки стоимости предмета, в которой значительную часть занимает субъективная составляющая, отсутствие закономерности в тенденциях развития покупательского интереса, трудности, связанные с установлением подлинности произведения, невозможность вывоза из страны, низкую ликвидность и прочие особенности. По оценкам экспертов, риски снижаются лишь при покупке очень дорогих произведений на длительный срок, что недоступно рядовому инвестору.

Мировая практика рассматривает три базовые стратегии инвестиции на рынке искусства, с учетом вероятных рисков подделок, высокими транзакционными издержками, отсутствием прозрачной информации о спросе, предложении и ценах на предметы искусства, а так же их низкой ликвидностью по сравнению с другими альтернативными инвестиционными рынками:

1. Инвестиции в искусство, просто, как инвестиции:

основным критерием здесь является уверенность инвестора в возможности многократного умножения цены предмета искусства в долгосрочной перспективе. Основой для принятия такого решения могут служить данные аналитического характера о тенденциях роста или недооцененности ряда работ, или выделение бюджета на агрессивную популяризацию картин одновременно с их приобретением.

1. Инвестиции, как коллекционирование: размещение капиталов во всех сегментах арт- рынка без стратегии рационального выхода таких инвестиции. Капиталовложения осуществляются здесь не с целью максимизировать рентабельность инвестируемого капитала, а с целью сохранения культурного наследия или радостью владения.
2. Инвестиции, как фондовый арт-индекс: инвестиции в искусство на традиционном рынке капиталов, ориентированные на покупку акций компаний, значительная часть бизнеса которых связана с арт-индустрией. Одним из направлений данной стратегии является создание фондов совместных инвестиции в искусство (предметы искусства), возглавляемых профессиональными управляющими.

Успешная стратегия вложений в искусство требует предельного внимания к следующим аспектам: - фокусирование на объектах инвестиционного качества - избегание работ с сомнительной атрибуцией - минимизацию расходов на приобретение (отчислений) и содержание - продажу последующему владельцу с учетом прибыли Главные опасности Art Investment - атрибуция и подлинность - хорошая история - торговые ограничения - droit de suite – претензия на авторское право, не отчужденное при первой продаже (Женевская конвенция) - налоговые отчисления - комиссия по транзакции

Доходность инвестиций в предметы искусства – разница между стоимостью продажи и суммой покупки с сопутствующими расходами.

*Пример*: Инвестор купил на аукционе картину начинающего художника за 10 000 ден.ед. После покупки он оформил страховку и в течение трех лет оплачивал страховые взносы в размере (200 ден.ед в год). Других расходов у него не было. Через три года стоимость работ этого художника существенно выросла, и он продал картину за 25 000 ден.ед.

Его доход за три года составит:

25 000 – (10 000 + 200\*3) = 14 400 ден.ед

В этом случае доходность составит порядка 45% годовых.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ВЫПОЛНЕНИЯ

Задание 1

Определите верность суждения

1. Инвестирование денежный средств всегда сопряжено с каким-либо риском. (Верно. Не существует ни одного вида финансовых инвестиций, полностью свободного от риска)
2. Существуют способы инвестирования, приносящие мгновенную прибыль. (Неверно. Доход от инвестирования никогда не бывает мгновенным, более того, в подавляющем

большинстве случаев момент вложения средств и момент получения дохода разделены достаточно длительным промежутком времени.)

Задание 2

Виды инвестиций. Из предложенного списка распределите инструменты на реальные и финансовые инвестиции.

1. Акции
2. Облигации
3. Земельные участки
4. Производные финансовые инструменты
5. Драгоценные металлы
6. Денежные средства
7. Банковские вклады
8. Месторождения полезных ископаемых
9. Нумизматическая коллекция
10. Коллекция картин
11. Недвижимость
12. Оборудование
13. Строительство зданий и сооружений
14. Реконструкция предприятий
15. Паи паевых инвестиционных фондов

|  |  |
| --- | --- |
| **Реальные инвестиции** | **Финансовые инвестиции** |
|  |  |

Задача 1

Инвестор купил на аукционе картину начинающего художника за 20 000 ден.ед. После покупки он оформил страховку и в течение трех лет оплачивал страховые взносы в размере (300 ден.ед в год). Других расходов у него не было. Через три года стоимость работ этого художника существенно выросла, и он продал картину за 35 000 ден.ед.

**Задача 2**

Инвестор купил на аукционе картину начинающего художника за 120 000 ден.ед. После покупки он оформил страховку и в течение трех лет оплачивал страховые взносы в размере (500 ден.ед в год). Других расходов у него не было. Через три года стоимость работ этого художника существенно выросла, и он продал картину за 150 000 ден.ед.

Задание 3

Определите плюсы и минусы от инвестиций в искусство с учетом всех предполагаемых рисков, и оформите в виде таблицы:

|  |  |
| --- | --- |
| **ПЛЮСЫ** | **МИНУСЫ** |
|  |  |

Критерии оценки практических умений

**оценка 5 «отлично»** выставляется обучающемуся, обнаружившему всестороннее систематическое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных и нестандартных ситуациях, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

**оценка 4 «хорошо»** выставляется студенту, обнаружившему знание учебно- программного материала, успешно выполнившему практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных ситуациях, содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

**оценка 3 «удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой, обладающему необходимыми знаниями, но допустившему неточности в определении понятий, в применении знаний для решения профессиональных задач, в неумении обосновывать свои рассуждения.

Практическое занятие № 5.

Решение кейса «Финансист. Покупка ценных бумаг и формирование инвестиционного портфеля»

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

*Виды инвестиционных портфелей по срокам достижения цели*

Краткосрочный от 1 до 3 лет. В этом случае нельзя рисковать деньгами, поэтому до 100% в портфеле занимают депозиты и государственные и корпоративные облигации надежных эмитентов.

Среднесрочный от 3 до 10 лет. К перечисленным выше можно добавить более рискованные активы: акции индексных фондов и отдельных эмитентов, корпоративные облигации, ПИФы. Долгосрочный свыше 10 лет. Наибольшая доля отводится рискованным и доходным инструментам. Но чем ближе к сроку достижения цели, тем меньше доля рискованных и доходных активов.

*Как правильно составить инвестиционный портфель*

Этап 1 — сформулировать финансовую цель. Она должна быть конкретной, выражаться в денежной сумме и иметь срок достижения.

Неправильно:

1. Накопить на образование ребенка.
2. Съездить в отпуск.
3. Накопить на пенсию. Правильно:
	1. Накопить за 5 лет 3 000 000 ₽ на обучение ребенка в МГУ по направлению

«Банковское дело».

* 1. Накопить 200 000 ₽ на поездку в Турцию семье из четырех человек в августе 2023

года.

* 1. Сформировать за 20 лет ежемесячный пассивный доход в размере 50 000 ₽ (в

текущих ценах).

Этап 2 — определить суммы ежемесячного взноса на инвестиции. Лучше воспользоваться [инвестиционным калькулятором](https://financer.com/ru/lichnie-financi/calculators/slozhni-procent/).

Например, молодой человек хочет накопить к пенсии 10 000 000 ₽, чтобы в старости жить на проценты с капитала. Стартовый капитал для инвестирования — 10 000 ₽, срок до пенсии — 30 лет. Начинающий инвестор планирует применять консервативную стратегию инвестирования с доходностью 10%. Его инвестиционный портфель состоит из ОФЗ, депозитов, акций индексных фондов.

Расчеты на калькуляторе показали: если инвестор будет ежемесячно откладывать по 10 000 ₽, то за 30 лет внесет на инвестиционный счет 3 610 000 ₽. За этот срок инвестиционный портфель с доходностью 8% увеличит его накопления до 14 782 130 ₽

Этап 3 — определить риск-профиль. Можно воспользоваться переводом иностранных [тестов от ведущих инвестиционных компаний](https://assetallocation.ru/category/formats/tests/) Fidelity, Bank of America corporation, Goldman Sachs, который сделал известный российский инвестор Сергей Спирин на своем сайте. Тест поможет определить восприимчивость к риску и получить рекомендации по структуре портфеля. Необязательно проходить все, достаточно одного.

Этап 4 — выбрать вид портфеля и стратегию инвестирования. На предыдущих этапах уже подготовлена информация, которая поможет грамотно собрать инвестиционный портфель.

*Пример:* В приложении [«Ак Барс Финанс»](https://akbf.ru/?utm_source=lifeprofit&utm_medium=articlee%7Cfree&utm_campaign=000%7Cprofit%7Criders%7Cakbars%7Cmain%7Copx%7Cflight%7Cfrom-article%7Ckak_sformirovat_invest_portfel) — [«Ак Барс Трейд»](https://play.google.com/store/apps/details?id=ru.akbars.akbf&hl=ru&gl=US/%3Futm_source%3Dlifeprofit&utm_medium=articlee%7Cfree&utm_campaign=000%7Cprofit%7Criders%7Cakbars%7Cmain%7Copx%7Cflight%7Cfrom-article%7Ckak_sformirovat_invest_portfel) — можно пройти тест, с помощью которого инвестор может определить свой риск-профиль. Я прошла тестирование, и оно показало, что склонность к риску у меня ниже среднего. Мне рекомендован умеренно

сбалансированный портфель со следующей структурой: 50% акций, 40% облигаций и 10% драгоценных металлов, например, золота.

Но здесь не учтена моя финансовая цель — 5 лет — и высокая неопределенность на рынке. Я скорректировала цифры: увеличила консервативную часть — депозиты, облигации

— до 80% и уменьшила рискованную часть — акции — до 20%.

Этап 5 — открыть брокерский счет. Сама процедура отнимет не более 5 минут, ее можно провести онлайн. Но выбору брокера стоит уделить больше времени и сравнить предложения по следующим критериям: наличие лицензии, место в рейтинге Мосбиржи, тарифы и условия обслуживания.

Этап 6 — выбрать активы в портфель. Самостоятельно или с помощью финансового консультанта выбираете активы на основе принятой стратегии инвестирования. Если действуете самостоятельно, дополнительно изучите методику анализа активов по книгам, статьям в интернете, на специальных курсах.

Этап 7 — ребалансировать портфель. Задача долгосрочного инвестора — придерживаться выбранной стратегии и регулировать доли активов в случае их изменения. Это позволит сохранять приемлемые для инвестора уровни риска и доходности даже в случае колебания рынка.

*Пример:* Портфель составлен в следующей пропорции: 50% акций, 40% облигаций и 10% золота. За год акции упали в цене, но выросли котировки золота. Следовательно, изменились и их доли — вместо 50% акций, допустим, стало 45%, а золото увеличилось до

15%. Нарушен принятый ранее баланс (50:40:10). Чтобы его восстановить, нужно либо докупить акции, либо продать часть золота.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ВЫПОЛНЕНИЯ

1. **Решите практическую задачу**. Инвестор Засулин В.В. в 2023 г. купил акции компании ООО «Газинвест» стоимостью 890 руб. за акцию, потратив при этом 1 068 000 руб. Через год он решил продать акции по установив-

шейся на рынке цене – 970 руб. за акцию. Сколько рублей составит чистая прибыль Засулина В.В. при условии, что на каждую акцию в расчётный период были выплачены дивиденды из расчёта 10 руб. за акцию и Засулин заплатил налог на доходы с продажи акций и налог на дивиденды (ставка налога – 13%)?

1. **Решите практическую задачу**. У вас есть 300 тыс. руб., и вы хотели бы вложить эти деньги в ценные бумаги, но пока не определились, в какие именно. Изучив рынок, вы отметили для себя следующие варианты:

а) акции компании F, отличающиеся существенной нестабильностью (цены в течение года колеблются на 100%);

б) акции компании К, отличающиеся стабильным, но незначительным ростом (за год они выросли на 10%);

в) облигации компании W имеют гарантированный доход – 8% в год.

Какой вариант вы выберете? Свой ответ обоснуйте. Назовите любых трёх профессиональных участников рынка ценных бумаг и проиллюстрируйте примерами их деятельность.

1

Пример:

2

Пример:

3

Пример:

1. **Решите практическую задачу.** Представьте, что у Радугина А.Р. имеется 200 акций одной компании.
2. Радугин А.Р. спрогнозировал, что курс акций в ближайшее время будет снижаться, и в 9:00 продал 200 акций по цене 3100 руб. за штуку.
3. В 15:00, когда цена упала до уровня 3000 руб., Радугин А.Р. понял, что снижение курса прекратилось, и откупил акции.
4. Затем Радугин А.Р. увидел, что рынок начинает расти, и в 17:00 купил ещё 200 акций по цене 3050 руб.
5. К 18:00 цена акции выросла до 3150 руб. за штуку, и Радугин А.Р. продал 200 акций. Сколько заработал Радугин А.Р. за день, если ему ещё необходимо заплатить комиссию брокеру в размере 0,05% от оборота?

9:00

15:00

Заработал:

17:00:

18:00:

Заработал:

Доход за день (без учёта комиссии):

Расчёт

комиссии: Доход за день (с учётом комиссии):

Ответ:

* 1. Решите практическую задачу.

*Ситуация 1* У Пушкина М.В. имеется на брокерском счёте 84 000 руб. Он покупает 20 акций ООО «Ветер» по цене 4000 руб. за акцию. На его счёте теперь находится 20 акций и оставшиеся от сделки 4000 руб. В тот же день курс акций вырос на 3% – до 4120 руб. за

штуку, и инвестор решил продать акции. Какова будет выручка Пушкина М.В. от продажи 20 акций? Сколько заработает инвестор на этой операции?

*Ситуация 2* У Пушкина М.В. имеется на брокерском счёте 84 000 руб. Он покупает акции ООО «Ветер» по цене 4000 руб. за штуку, используя все собственные средства на счёте и кредитное плечо 1 : 1 В тот же день курс акций вырос на 3% – до 4120 руб. за штуку, и Пушкин М.В. продал все акции. Какова будет прибыль инвестора в этом случае?

1. Выручка Пушкина М.В. от продажи 20 акций составит:

С учётом оставшихся денежных средств прибыль от операции равняется:

Ответ:

1. В случае если инвестор воспользуется кредитным плечом 1 : 1, он сможет купить

акций.

Выручка от продажи акций

составит:

Прибыль от операции равняется:

Ответ:

* 1. Придумайте три задачи, при которых инвестор:
		1. получил прибыль от операций на фондовом рынке;
		2. получил убытки от операций на фондовом рынке;
		3. остался при своих деньгах, совершая операции на фондовом рынке.
	2. Заполните таблицу вставив пропущенные слова:



Критерии оценки практических умений

**оценка 5 «отлично»** выставляется обучающемуся, обнаружившему всестороннее систематическое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных и нестандартных ситуациях, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

**оценка 4 «хорошо»** выставляется студенту, обнаружившему знание учебно- программного материала, успешно выполнившему практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных ситуациях, содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

**оценка 3 «удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой, обладающему необходимыми знаниями, но допустившему неточности в определении понятий, в применении знаний для решения профессиональных задач, в неумении обосновывать свои рассуждения.

Практическое занятие № 6.

 Составление личного бюджета

*Цель работы:* научиться составлять личный бюджет и определять его баланс, научиться составлять личный финансовый план

Общие положения

***Личный финансовый план*** - план достижения ваших личных финансовых целей.

*Личный финансовый план (ЛФП)* – это инструмент долгосрочного планирования. Он рассчитывает ряд путей к достижению важных для вас целей — чтобы выбрать из них оптимальный.

Этапы построения личного финансового плана:

1. *Определить свои финансовые цели*

При формулировании цели необходимо пройти трехэтапный процесс финансовой оценки ваших целей:

1. Какова ваша цель?
2. Когда вы хотите её осуществить?
3. Сколько это будет стоить?

Цели должны иметь: временное ограничение, денежную оценку, конкретику (место отдыха, количество человек, марка машины, название вуза и т. д.). Кроме того, они должны быть реалистичными.

1. *Определить свои финансовые возможности*

Определите, какие источники дохода у вас есть и какие расходы Вы обычно несете каждый месяц, т.е. выделите ваши активы и обязательства, составив ваш личный бюджет.

*Личный бюджет* – это ваш персональный план доходов и расходов на определенный период – месяц, квартал, год.

Денежные доходы семьи могут включать поступления денег в виде: заработной платы; доходов от сдачи в аренду недвижимости (квартиры, дачи, гаража); доходов от продажи недвижимости, продукции с приусадебного хозяйства, личных вещей; стипендий, пенсий, пособий на детей; подарков, призов, выигрышей и пр.

Расход – это затраты, издержки, потребление чего-либо для определенных целей: расходы на жилье (аренда, налоги, страховка, содержание дома, квартплата); расходы на питание; долги (долги, кредиты); расходы на транспорт (автомобиль, проезд на общественном транспорте, такси); расходы на отдых (отпуск, хобби, культурные мероприятия); личные расходы (одежда, косметика, развлечения, книги, лечение и оздоровление); другие расходы.

Определите сколько денег вы можете откладывать в виде сбережений.

*Сбережения = Доходы - Расходы*

1. *Сопоставить цели с возможностями и составить план*

Сопоставив цели с возможностями, определите сроки достижения целей. Для достижения своих финансовых целей необходимо:

1. Оптимизировать свой бюджет.

Определите все ли расходы действительно необходимы, на чем можно сэкономить. Обратите внимание, что некоторые статьи из пассивов легко перевестив активы. Например, сдать в аренду неиспользуемый гараж или продать земельный участок, если не планируете на нем возводить дом. Так же и машина, если она используется для получения доходов (такси, грузоперевозки), может перейти в раздел “Активы”.

1. Найти дополнительные источники дохода (подработка)
2. Заставить свои сбережения работать (вклады, инвестиции)

Личный финансовый план помогает спрогнозировать доходы, расходы, накопления и инвестиции на 5-10 лет вперёд. Он помогает буквально заглянуть в своё финансовое будущее, ставить цели и достигать их.

Выполнение работы

***Задание 1.*** Определите свои финансовые цели.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Цель | Когда? | Цена |
| текущая | будущая |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Финансовые цели у всех разные. Их может быть и одна, и пять, но они должны быть осознанными.

Будущая цена = ЦЕНА × (1 + Темп роста × Количество лет)

***Задание 2.*** Определите свои финансовые возможности.

|  |  |
| --- | --- |
| Мои доходы | Мои расходы |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Общий доход |  | Общий расход |  |

Я могу откладывать (доходы – расходы) рублей в

месяц.

Это мои сбережения.

***Задание 3.*** Сопоставьте цели с возможностями и составьте план

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Цель | Когда? | Цена будущая | Скоростьдостижения цели, месяцы |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Скорость достижения цели = Цена будущая / Сбережения в месяц

***Задание 4.*** Ответьте на вопросы, указав возможные суммы:

1. Могу ли я уменьшить свои расходы, отказавшись от чего-то ненужного?
2. Есть ли у меня возможность дополнительного дохода?
3. Могу ли я заставить свои сбережения работать?
4. Сравни, сколько я откладываю сейчас и сколько я мог бы откладывать.
5. Укажите новые сроки достижения целей.

***Задание 5.* Решите задачи:**

**Задача 1.1** В семье Ивановых приняли решение: откладывать на летний отдых все деньги, которые семья заработала, но не успела израсходовать в том же месяце. В мае Ивановы потратили на питание и транспорт 26 800 рублей, а на приобретение одежды и обуви – в четыре раза меньше. Кроме того, на квартирную плату и другие текущие расходы ушло 23 100 рублей. Сколько денег удалось Ивановым отложить на летний отдых, если общий доход семьи в этом месяце составил 62 700 рублей?

**Задача 1.2.** У молодой семьи совместный ежемесячный доход составляет 50 000 рублей, а обязательные ежемесячные расходы (питание, коммунальные платежи, транспорт и прочее) – 43000 рублей. К началу текущего года семье удалось накопить 45 000 рублей. Семья планирует купить новую мебель на кухню стоимостью 67 000 рублей за счет собственных средств. В каком месяце текущего года семья сможет это сделать? Считайте, что пополнение бюджета происходит в последний день каждого месяца, а покупка мебели возможна не раньше следующего дня. В ответе укажите календарный месяц.

**Задача 1.3**. Накопления Антона на начало календарного года составляют 400 000 рублей. В месяц Антон зарабатывает 55 000 рублей, а тратит – 40 000 рублей. Антон хочет купить машину (выбранная модель стоит 550 000 рублей), сделать ремонт в квартире (обойдется в 800 000 рублей), отправиться в круиз по странам Востока (на путешествие потребуется 500 000 рублей). Если доходы и расходы Антона не изменятся, на выполнение какого из трех желаний ему точно не хватит денег на начало следующего года (т.е. через год)? Считайте, что Антон не пользуется депозитным вкладом.

**Задача 1.4**. Мама дает Леше 1500 рублей в неделю на проезд и карманные расходы. На проезд Леша тратит 20% полученных от мамы денег. Со следующего месяца проезд в транспорте подорожает на 30%. Сколько денег мама должна добавить Леше, чтобы его карманные расходы остались такими же, как до повышения цен на транспорт?

**Задача 1.5. \*** Мама дает Леше 5000 рублей в месяц. 20% денег Леша тратит на проезд в транспорте, четыре раза в месяц он ходит в кино (билет стоит 250 рублей), все остальное Леша тратит на еду, занятия английским языком, подарки, канцтовары. Стоимость проезда в транспорте выросла на 10%, билеты в кино подорожали на 20%, прочие расходы не изменились. Сколько раз в месяц сможет Леша пойти в кино, если мама дает ему прежнюю сумму денег?

**Задача 1.6**. Доходы семьи составляют 78 000 рублей в месяц. Расходы семьи с января по май составляли по месяцам: 55 000; 58 000; 49 000; 48 000; 57 000 рублей.

1. Определите суммарный объем сбережений семьи за эти месяцы. Сколько составили бы суммарные сбережения семьи за пять месяцев, если бы ее среднемесячные расходы были равны:
2. минимальному значению за январь-май;
3. максимальному значению за этот период?

Критерии оценки практических умений

**оценка 5 «отлично»** выставляется обучающемуся, обнаружившему всестороннее систематическое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных и нестандартных ситуациях, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

**оценка 4 «хорошо»** выставляется студенту, обнаружившему знание учебно- программного материала, успешно выполнившему практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных ситуациях, содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

**оценка 3 «удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой, обладающему необходимыми знаниями, но допустившему неточности в определении понятий, в применении знаний для решения профессиональных задач, в неумении обосновывать свои рассуждения.

Практическое занятие № 7.

П

ФИ КТУРА МАРКЕТИНГ БЮДЖЕТ В

ПО

Л

АНИРОВАНИЕ

ОБОРУДОВА-

НИЕ ПОМЕЩЕНИЯ

 Деловая игра «Разработка бизнес-идеи и ее финансово-экономическое обоснование»

*Цели работы:* закрепить знания студентов по теме; выработать навыки планирования деятельности организации и составления бизнес-плана**.**

Теоретический материал

Взвесив все «за» и «против», вы решили для себя, что готовы начать собственное дело?

Тогда рассмотрим процесс организации бизнеса (рис. 1).

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

**ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫ**

**Е УСЛОВИЯ**

**ДИАГНОСТИКА И**

**ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ**

•

•

Разумная идея

**РАЗРАБОТКА**

**СТРАТЕГИИ**

Глубокое знание**СОБСТВЕННОГО ДЕЛА**

Оценка идеи

Оценка

рынка

•

•

финансовых

СТРУ

•

Необходимые

НАНСО-

А

Я

КОНКУРЕН- ТЫ

ПЕРСОНАЛ

возможностей

личностныекачества

ДДЕРЖКА

реализациипроекта

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

Рисунок 1 – Процесс создания бизнеса

Ключевые аспекты:

1. Разумность концепции проекта. Вы должны знать, за счет чего и как будете получать прибыль.

Требования к концепции: логичность, адекватность возможностям, непротиворечивость, основанность на полной и достоверной информации, реализуемость на практике.

1. Отличное понимание рынка. Перспективен ли рынок, который вы выбрали для ведения бизнеса?

Кто ваши потенциальные заказчики?

Что именно нужно вашим заказчикам?Насколько сильны ваши конкуренты?

1. Наличие способностей к ведению предпринимательской деятельности.Наиболее важные личные качества предпринимателей:
	* Инициативность
	* Упорство и настойчивости
	* Готовность к риску
	* Ориентация на эффективность и качество
	* Целеустремленность
	* Желание быть информированным
	* Глубокая вовлеченность в рабочий процесс
	* Способность к систематическим наблюдениям и планированию
	* Умение убеждать и устанавливать связи
	* Независимость и уверенность в себе.Что такое бизнес-план?

Бизнес-план – программа деятельности и развития бизнеса, где развивается стратегия и тактика, направленная на достижение цели и основанная на потребностях рынка и возможностях получения необходимых ресурсов.

Бизнес-план – это итоговый документ, четко структурированный, описывающий цели, пути достижения и их последствия для предприятия.

Для чего нужен бизнес-план?

Успех в мире бизнеса зависит от трех элементов:

* + понимания общего состояния дел;
	+ ясного представления об уровне, который планируется достичь;
	+ планирования процесса перехода из одного состояния в другое.

Бизнес-план поможет сосредоточиться на вопросах будущего роста вашей компании, решить вопросы финансирования и снизить риск потерь от вероятных изменений внешних факторов.

Случаи возникновения потребности в разработке бизнес-планов:

* + Подготовка заявок на получение кредита
	+ Открытие нового дела и определение профиля
	+ Перепрофилирование фирмы и выбор новых направлений действия
	+ Получение муниципальных и государственных дотаций
	+ Привлечение внешних инвесторов (выход на внешний рынок И привлечение иностранных инвесторов).

Выгоды бизнес-плана:

* + Активизация потенциала руководителя при определении перспективразвития фирмы
	+ Повышение четкости координациии усилий по достижению целейдеятельности фирмы
	+ Систематизация показателей деятельности фирмы, необходимых дляконтроля
	+ Конкретизация цели, стратегии и тактики
	+ Повышение устойчивости к внезапным изменениям рыночной ситуации
	+ Установление обязанностей и персональной ответственности подостижению целей.

Практические задания

1. Дроны: полет возможен?

Компания AeroXis уже в течение пяти лет работает на рынке беспилотных летательных аппаратов России. Её создатели, проведя в 2010 году анализ перспектив развития отрасли, пришли к выводу, что за семь лет они смогут вывести бизнес на самоокупаемость, продавать свыше 1000 БПЛА в год, а в течение следующих трех лет займут долю на рынке, равную 20%. Для открытия компании в банке был взят кредит по предложению «Бизнес- проект»

для малого бизнеса сроком на пять лет с возможностью получения отсрочки.

Однако первые годы работы показали, что объем продаж не превышает 300 ед. в год. Компания убыточна, в 2022 году необходимо полностью погаситькредит, но по прогнозу уже в середине 2021 года средств не хватит даже на оплату труда персонала (30 человек) и аренду. Руководители AeroXis анализируют возможные способы решения проблем компании.

Характеристики дронов AeroXis:

Лопасти: четыре (квадракоптеры – самые популярные на рынке). Размеры: средние и сверхмалые (80% и 20% объема производства)

Наличие камеры: устанавливается дополнительно, расширение хорошее –10-14 МП) Аккумуляторы: средняя мощность, время полета 4-5 мин.

Основные потребители: физические лица, приобретающие беспилотные летательные

аппараты для развлечения.

Для справки: К 2025 году глобальный рынок беспилотников по оценкам компании AeroNet может составить более $200 млрд, из них на долю России может прийтись более $35- 40 млрд.

ИНВЕСТОРЫ

Первым вариантом стало обращение к инвесторам, заинтересовав которых, AeroXis может привлечь дополнительные финансовые ресурсы, относительно

«дешёвые» для компании. Не будет текущих платажей по обязательствам перед инвесторами, при выходе проекта из «мертвой зоны» создатели передадут им не менее 30% компании.

Представители российского венчурного фонда, к которому обратились руководители AeroXis, внимательно выслушали их предложение и выразили готовность предоставить необходимый объем инвестиций. Однако выдвинули одно обязательное условие. Поскольку в настоящее время спрос на дроны компании существенно ниже ожидаемого, необходимо существенно изменить их характеристики и разработать новую стратегию реализации.

Руководство компании обратилось к сотрудникам за помощью.

*Каким образом необходимо изменить характеристики БПЛА, чтобы спрос на них повысился?*

*Какие целевые группы должны быть выбраны, чтобы возможным сталозначительно увеличить продажи?*

*Какими конкурентными преимуществами будут обладатьмодифицированные БПЛА?*

КРЕДИТОРЫ

В качестве второго варианта было решено обратиться к банку-кредитору с просьбой о получении отсрочки в погашении основного долга на удлинившейся инвестиционной стадии развития проекта. Либо, если отсрочку не предоставят, руководство готово подать заявку в другой банк с тем, чтобы реструктурироватьдолг и увеличить срок кредита. В таком случае компания заплатит бόльшие проценты, нежели те, что идут в счет погашения текущего долга, но капитал AeroXis останется целиком в руках владельцев.

Представители банков, так же как и инвесторы, выразили заинтересованность в проекте и готовность предоставить отсрочку. Но любой банк должен быть уверен в том, что в конечном счете долг будет погашен. Поэтому AeroXis попросили предоставить переработанный бизнес-проект, вкотором будут указаны действия руководства и рассчитаны показатели объемовпродаж, средние доходы и расходы, действия.

*Какие кадровые перестановки необходимо провести руководству?*

*На какие новые рынки продаж целесообразно выйти компании? Какой должна быть ценовая политика, средние доходы и расходы?*

*Какие рекламные мероприятия необходимо провести? Какой должна быть миссия AeroXis?*

ГОСУДАРСТВО

Третим вариантом стало обращение за помощью к государству. В рамках стратегии научно-технологического развития Российской Федерации предоставляются различные гранты на реализацию перспективных разработок. В данном случае компания, выиграв грант, получит в достаточном объеме финансовые ресурсы. Уплаты процентов по государственным средствам нет, также как и условия об обязательной доле государства в капитале компании.

По итогам предварительного рассмотрения государственной комиссией заявки AeroXis было вынесено поожительное решение. Однако помимо экономической, технической и научной значимости проекта, для государства важным является обеспечение положительного социального эффекта (повышение занятости, вовлечение молодежи, образовательная деятельность и др.). Так как экономический эффект деятельности компании отдален во времени, комиссия попросила руководителей AeroXis четко определить, каким образом их проект способен улучшить социальную сферу в месте егореализации.

*Как AeroXis может расширить свою деятельность, чтобы выполнить требование государства по улучшению социальной сферы?*

*В чем конкретно будет заключаться положительный экономический эффект от деятельности компании для государства?*

*Будет ли в этом польза для самой компании?*

1. Как организовать свой бизнес?

Герой нашего времени Василий совсем недавно закончил обучение. Сейчас ему 20 лет, за плечами целый багаж знаний, которые не терпится применить на практике.

Поскольку с первого курса Василий хотел начать бизнес, то он решил не откладывать дело в долгий ящик, и сразу же занялся реализацией своей мечты. А мечтал он об открытии пекарни, уникальной характеристикой которой станет выпечка на основе традиционных рецептов коми народа.

Посоветуйте Василию, что ему нужно сделать, для того чтобы открыть в городе Сыктывкаре пекарню, конкурентоспособную по сравнению с уже существующими (организационно-правовая форма, лицензирование, поиск помещения, персонала, реклама, источники финансирования)?

Размышляя над тем, с чего следует начать организацию бизнеса, Василий понял, что для открытия пекарни ему не хватит собственных накопленных средств в размере 100 тыс.

руб. Что же делать? К счастью, нашему герою случайно попалась на глаза информация о финансовой поддержке государством начинающих предпринимателей. Для получения поддержки Василию необходимо разработать бизнес-проект, важными элементами которого является обоснование актуальности идеи, разработка стратегии, миссии, цели и задач, SWOT- анализ.

Помогите Василию выполнить эту часть проекта (актуальность, стратегия, миссия, цель, задачи, сильные и слабые стороны).

Гуляя по улицам г. Сыктывкара, Василий осознал, что рынок, на котором ему предстоит работать, является высококонкурентным. Это заставило героя призадуматься: *на какие группы населения прежде всего стоит ориентироваться и какие конкурентные преимущества должны быть у его пекарни для того, чтобы она стала популярной?*

*Какие рекомендации вы можете дать Василию (целевые группы, стратегия позиционирования, местоположение, конкурентные преимущества)?*

1. Информационное будущее.

Рынок информационных технологий активно развивается. Все большее распространение получают сквозные технологии – ключевые направления, способные оказать существенное воздействие на развитие всех сфер экономики. К ним относятся: большие данные; искусственный интеллект; технологии беспроводной связи; компоненты робототехники и сенсорика; технологии виртуальной и дополненной реальностей и другие.

Вместе с тем технологии сами по себе едва ли качественно улучшат жизнь людей. Важна не только их техническая составляющая, но и возможность применения для решения насущных социальных проблем.

Выберите одну из сквозных технологий и придумайте, как она может быть использована для улучшения повседневной жизни жителей города Сыктывкара.Какой бизнес- продукт будет востребован на рынке? Заполните макет «Условия бизнеса».

Рисунок 2 – Макет «Условия бизнеса»

Критерии оценки практических умений

**оценка 5 «отлично»** выставляется обучающемуся, обнаружившему всестороннее систематическое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной

деятельности в стандартных и нестандартных ситуациях, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

**оценка 4 «хорошо»** выставляется студенту, обнаружившему знание учебно- программного материала, успешно выполнившему практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных ситуациях, содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

**оценка 3 «удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой, обладающему необходимыми знаниями, но допустившему неточности в определении понятий, в применении знаний для решения профессиональных задач, в неумении обосновывать свои рассуждения.

Практическое занятие № 8. Кейс «Заключение договора страхования автомобиля»

**Цель:** изучить основные требования к заполнению договора страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, закрепить у обучающихся самостоятельные навыки работы с нормативными документами.

Краткие теоретические сведения

Договор обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств заключается на один год, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств". Договор обязательного страхования заключается в отношении владельца транспортного средства, лиц, указанных им в договоре обязательного страхования, или в отношении неограниченного числа лиц, допущенных владельцем к управлению транспортным средством в соответствии с условиями договора обязательного страхования, а также иных лиц, использующих транспортное средство на законном основании.

Договор обязательного страхования может быть заключен как путем оформления и выдачи страхователю страхового полиса обязательного страхования на бумажном носителе, так и путем составления и направления ему страхового полиса обязательного страхования в виде электронного документа в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством.

Страхователь для заключения договора обязательного страхования или внесения в него изменений обязан предоставить свои персональные данные, персональные данные собственника транспортного средства, а в случае, если заключаемый договор обязательного страхования предусматривает управление транспортным средством указанными страхователем водителями,

- персональные данные каждого из таких водителей, включающие в себя информацию и сведения, которые должны содержаться в заявлении о заключении договора обязательного страхования и документах, необходимых страховщику для заключения договора обязательного страхования в соответствии с Федеральным законом "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств"

ХОД РАБОТЫ

Кейс «Оформление договора страхования автомобиля»

Необходимо выполнить работу в микрогруппах (3 человека). Все микрогруппы будут оформлять договор страхования ОСАГО. Каждая группа получает задание, определенной ситуации, с которой столкнулась страховая организация в своей деятельности. Необходимо будет ознакомиться с заданием и обдумать способы его выполнения.

Задача – выработать свою стратегию решения ситуации, пользуясь имеющимися знаниями, Выработав решение в своей микро группе, представить это решение на суд всей группы.

*Ситуации заключения договора:*

1. Один страхователь обратился за оформлением договора непосредственно в офис страховой компании.
2. Второй страхователь вызвал страхового агента по месту жительства, где и будет заключен договор.
3. Третий страхователь заключает договор с использованием электронного калькулятора фирмы.

Алгоритм выполнения кейса

1. Проверка наличия всех необходимых документов для оформления договора ОСАГО (свидетельство о регистрации транспортного средства или паспорт транспортного средства; документ, удостоверяющий личность собственника транспортного средства; диагностическая карта; водительские удостоверения всех лиц, допущенных к управлению

транспортным средством; предыдущий полис)

1. Проверка коэффициента «бонус-малус» по базе данных РСА
2. Расчет страховой премии (могут быть различные способы расчета – интернет, бумажные тарифы и т.д.)
3. Оформление договора ОСАГО (могут быть различные способы оформления – бумажный бланк, заполнение «рыбы» на компьютере и т.д.)
4. Получение страховой премии от страхователя и оформление квитанции на получение страхового взноса (могут быть различные способы получения)
5. Передача готового полиса ОСАГО страхователю (могут быть различные способы)

ПРАКТИЧЕСКИЕ СИТУАЦИИ

Микро группа №1

Ситуация № 1

Вы – страховой агент.

Ваши возможности: бумажный бланк полиса ОСАГО, бумажное тарифное руководство по страхованию ОСАГО, калькулятор.

Условия договора: Собственник грузового автотранспортного средства DAF (разрешенная максимальная масса 18 т) Зотов Владимир Иванович (возраст 43 года, водительский стаж 25 лет) оформляет договор страхования ОСАГО сроком на 1 год 3 марта текущего года. Договор заключается 5-ый год подряд, страховых случаев не было (база данных РСА эти сведения подтверждает). К управлению автомобилем также допущены:

- Красин Сергей Геннадьевич (46 лет, водительский стаж 21 год). Автомобиль эксплуатируется в г. Санкт-Петербург. Автомобиль прошел технический осмотр, диагностическая карта имеется.

Рассчитайте страховую премию. При презентации решения Вашей ситуации подробно опишите последовательность Вашей работы.

Микро группа №2

Ситуация № 2

Вы – страховой агент.

Ваши возможности: бумажный бланк полиса ОСАГО, бумажное тарифное руководство по страхованию ОСАГО, калькулятор.

Условия договора: Собственник грузового автотранспортного средства MAN (разрешенная максимальная масса 24 т) Орлов Вадим Сергеевич (возраст 33 года, водительский стаж 11 лет) оформляет договор страхования ОСАГО сроком на 1 год 2 апреля текущего года. Договор заключается 8-ой год подряд, на 2-ом году страхования был один страховой случай (база данных РСА эти сведения подтверждает). К управлению автомобилем Орлов В.С. допущен один. Автомобиль эксплуатируется в г. Санкт- Петербург. Автомобиль прошел технический осмотр, диагностическая карта имеется.

Рассчитайте страховую премию. При презентации решения Вашей ситуации подробно опишите последовательность Вашей работы.

Микро группа №3

Ситуация № 3

Вы – менеджер отдела продаж в офисе страховой компании.

Ваши возможности: компьютер, Excel – таблица для расчета страховой премии, электронный макет полиса ОСАГО.

Условия договора: Собственник автотранспортного средства ВАЗ-2114 (мощность двигателя 71 л.с.) фирма «КРЕДО» оформляет договор страхования ОСАГО сроком на 1 год 3 мая текущего года. Договор заключается 5-ый год подряд, на 2-ом году был один страховой случай (база данных РСА эти сведения подтверждает). Автомобиль эксплуатируется в г.Москва. Автомобиль прошел технический осмотр, диагностическая карта имеется.

Рассчитайте страховую премию. При презентации решения Вашей ситуации подробно опишите последовательность Вашей работы.

Микро группа №4

Ситуация № 4

Вы – менеджер отдела продаж в офисе страховой компании.

Ваши возможности: компьютер, Excel – таблица для расчета страховой премии, электронный макет полиса ОСАГО.

Условия договора: Собственник автотранспортного средства Chevrolet (мощность двигателя 98 л.с.) фирма «ЛОТОС» оформляет договор страхования ОСАГО сроком на 1 год 20 марта текущего года. Договор заключается 9-ый год подряд, на 5-ом и 7-ом годах было по одному страховому случаю (база данных РСА эти сведения подтверждает). Автомобиль эксплуатируется в г. Москва. Автомобиль прошел технический осмотр, диагностическая карта имеется.

Рассчитайте страховую премию. При презентации решения Вашей ситуации подробно опишите последовательность Вашей работы.

Микро группа №5

Ситуация № 5

Вы – страховой брокер.

Ваши возможности – компьютер, Интернет.

Условия договора: Собственник автотранспортного средства HYUNDAI ACCENT (мощность двигателя 102 л.с.) Кузьмин Игорь Олегович (возраст 32 года, водительский

стаж 8 лет) оформляет договор страхования ОСАГО сроком на 1 год 25 февраля текущего года. Договор заключается 3-ий год подряд, страховых случаев не было (база данных РСА эти сведения подтверждает). К управлению автомобилем также допущены:

* Кузьмина Ирина Игоревна (30 лет, водительский стаж 6 лет),
* Кузьмин Сергей Олегович (26 лет, водительский стаж 1 год).

Автомобиль эксплуатируется в г.Коломна. Автомобиль прошел технический осмотр, диагностическая карта имеется.

Рассчитайте страховую премию. При презентации решения Вашей ситуации подробно опишите последовательность Вашей работы. Примечание. Выберете наиболее оптимальную страховую компанию на сайте [http://www.sravni.ru/,](http://www.sravni.ru/) на сайте выбранной компании произведите расчет страховой премии и закажите доставку полиса с курьером.

Микро группа №6

Ситуация № 6

Вы – страховой брокер.

Ваши возможности – компьютер, Интернет.

Условия договора: Собственник легкового автомобиля FORD FOCUS (мощность двигателя 118 л.с.) Чижов Сергей Сергеевич (31 год, водительский стаж 12 лет) оформляет договор страхования ОСАГО сроком на 1 год 20 марта текущего года. Договор заключается 8-ой год подряд, на третьем году страхования было 2 страховых случая. К управлению автомобилем также допущены:

* Чижова Светлана Андреевна (24 лет, водительский стаж 2 года), Автомобиль эксплуатируется в г.Егорьевск. Автомобиль прошел технический осмотр, диагностическая карта имеется.

Рассчитайте страховую премию. При презентации решения Вашей ситуации подробно опишите последовательность Вашей работы. Примечание. Выберете наиболее оптимальную страховую компанию на сайте [http://www.sravni.ru/,](http://www.sravni.ru/) на сайте выбранной компании произведите расчет страховой премии и закажите доставку полиса с курьером.

Критерии оценки практических умений

Оценка за кейс-задание выставляется по четырёхбалльной шкале.

**«Отлично»** – кейс–задание выполнено полностью, в рамках регламента, установленного на публичную презентацию, студент(ы) приводит (подготовили) полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему(ы) и причины ее (их) возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию.

**«Хорошо» –** кейс–задание выполнено полностью, но в рамках установленного на выступление регламента, студент(ы) не приводит (не подготовили) полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены.

**«Удовлетворительно»** – кейс–задание выполнено более чем на 2/3, но в рамках установленного на выступление регламента, студент(ы) расплывчато раскрывает решение, не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения, Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. Отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения.

**«Неудовлетворительно»** – кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализ кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или отчете-презентации, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе.