

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УДМУРТСКОЙ РЕСП

**Автономное профессиональное образовательное учреждение
Удмуртской Республики
«Техникум радиозлектроники и информационных технологи
имени Александра Васильевича Воскресенского»**

**Практические работы
по дисциплине «СГ.05 Основы финансовой грамотности»**

Разработал
преподаватель:

Е.Ю. Агапи

Практическое занятие № 1

Тема: Проведение SWOT – анализа при принятии решения поступления в среднее профессиональное заведение

Цель: формирование умений и навыков анализа и оценки сильных и слабых процесса, прогнозирования последствий принятия решения.

Студент должен знать:

- понятие риск, преимущество
- алгоритм принятия решения

Уметь:

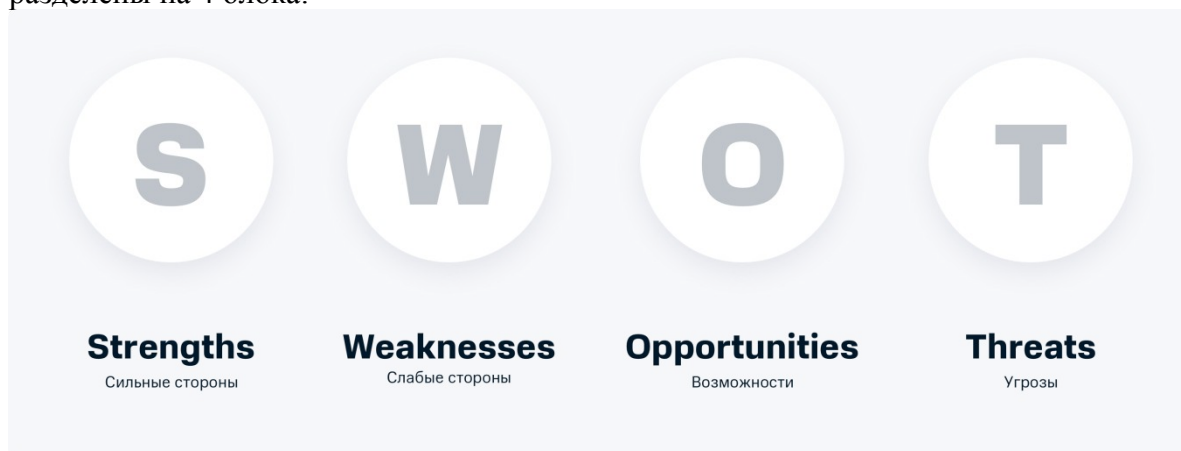
- давать общую характеристику процесса
- анализировать преимущества и слабые стороны
- управлять рисками, через имеющиеся преимущества

Любям и предприятиям часто в жизни приходится принимать решения, принятие решения очень ответственное мероприятие и необходимо предусмотреть все возможные варианты развития событий.

Эффективным инструментом для проведения анализа и помощи в принятии решения и выработки стратегии служит SWOT-анализ.

SWOT-анализ — это метод стратегического планирования. Он используется, чтобы помочь человеку или организации определить свои сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, связанные с конкуренцией или планированием проекта.

Если говорить коротко, суть анализа в том, что человек или группа специалистов фиксируют все факторы, влияющие на деятельность и уже на их основе делаются выводы о перспективах развития ситуации. Факторы, которые влияют на ситуацию условно разделены на 4 блока:



1. Сильные стороны
2. Слабые стороны
3. Возможности
4. Угрозы

Рассмотрим **пример** из экономики.

SWOT-анализ для открытия новой сети закусок быстрого питания в городе N. с населением 500 000 человек.

Сильные стороны (S) – быстрое приготовление пищи, партнерство с местными пекарнями и поставщиками продуктов, обслуживание всех групп населения (дети, подростки, студенты, работники, пенсионеры), продукты от частных производителей (качество).

Слабые стороны (W) – слабая узнаваемость бренда, конкуренция с Вкусно и точка, большие затраты на рекламу.

Возможности (О) – задействовать активных клиентов среди молодежи в качестве промоутеров для бюджетной рекламы в вузах и школах. Доставка еды на дом и в офис. Добавить в меню полезные продукты.

Угрозы (Т) – невозможность раскрутить бренд из-за жесткой конкуренции с Вкусно и точка и Бургер Кинг.

Противодействие сторонников здорового питания.

Задание: проведите SWOT – анализ при принятии решения поступления в среднее профессиональное заведение.

Заполните таблицу, действуя по алгоритму

Сильны стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы

Пошаговый алгоритм проведения SWOT-анализа:

ШАГ 1 Отвечаем на вопрос: для чего мне нужно было принять решение о дальнейшем обучении? Для кого важно принятие этого решения? Каковы основные цели?

ШАГ 2 Заносим в список преимущества, которые даст Вам поступление в учреждение СПО, Ваши сильные стороны, которые смогут развиваться благодаря данному уровню образования (Пример: я люблю паять, поступление в СПО поможет мне развить это умение)

ШАГ 3 Заносим в список отрицательные моменты, которые даст Вам поступление в учреждение СПО (Пример: а)мне придется расстаться со своим родным школьным коллективом, друзьями б) придется далеко ездить)

ШАГ 4 группируем данные ответы и заносим в таблицу в соответствующие разделы: «сильные стороны», «слабые стороны»

ШАГ 5 Определяем риски, т.е те события, которые могут повлиять на достижение цели (Пример: я ошибусь с выбором профессии и буду заниматься нелюбимым делом)

ШАГ 6 Выписываем свои возможности. Смотрим на преимущества. Определяем, какие внутренние ресурсы помогут устранить недостатки. (Пример: у меня низкий средний бал, но если я хорошо отучусь в техникуме, я не буду сдавать ЕГЭ, а поступлю по внутренним профильным экзаменам ВУЗа)

ШАГ 7 Заносим возможности и риски в таблицу. Анализируем, как можно использовать «силу» для преодоления «слабости» и эффективной защиты от неконтролируемых факторов.

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	не удовлетворительно

Практическое занятие №2

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

Цель: ознакомиться с понятием аннуитетный платеж, и решить кейс – задачу.

Оборудование, принадлежности, учебные материалы: информационный лист 1.

Время проведения занятия: 4 час

Указания к работе:

Вам предстоит. Прочитав предлагаемый материал по заданной теме, проанализировать его и решить кейс – задачу «Расчет аннуитетных платежей по кредиту и

заключение о целесообразности кредитования». Задание выполняйте в строгой последовательности, ответы записывайте в рабочую тетрадь.

Ход работы:

1. В данной работе вам предлагают подумать и ответить на вопрос: **Что же такое аннуитетный платеж? Плюсы и минусы аннуитетного платежа.** Прочитайте текст, сделайте выводы и запишите их в тетрадь.



Аннуитетный платеж по ипотеке: особенности и подводные камни.

Выплачивать ипотеку можно по-разному — равными или уменьшающимися частями. Рассказываем, что такое аннуитетная схема погашения кредита, как правильно рассчитываются платежи и почему это так выгодно банкам

Для многих людей ипотека — единственный способ обзавестись собственным жильем. Благодаря ей можно не тратить годы на то, чтобы накопить денег, и не переплачивать за аренду. Тем более что сегодня банки предлагают множество ипотечных программ на выгодных условиях, а государство регулярно выделяет средства на поддержку заемщиков и субсидирует льготные ставки.

При заключении ипотечного договора люди, как правило, всего смотрят на процентную ставку, сроки кредитования и размер первоначального взноса. Лишь немногие обращают внимание на способ погашения кредита. Между тем именно он определяет методику расчета ежемесячных платежей, а значит, и величину переплаты. Некоторые банки разрешают клиентам самим выбирать схему выплат — дифференцированную или аннуитетную. Они отличаются способом начисления и взимания процентов, а главное — итоговой суммой кредита. Мы выяснили, в чем заключаются плюсы и минусы аннуитета.

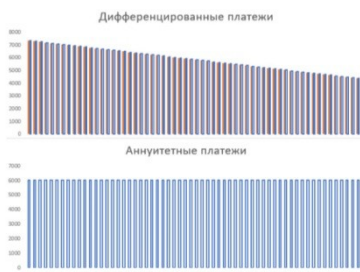


Что такое аннуитетный платеж

Это наиболее распространенная схема. При аннуитете ипотека выплачивается равными частями — размер взноса остается неизменным на протяжении всего периода кредитования. Сам платеж складывается из двух частей — основного долга (или тела кредита) и процентов, которые начисляются банком.

Главная особенность в том, что в начале ежемесячный взнос практически полностью уходит на уплату процентов, тогда как основной долг заемщика не уменьшается. Постепенно это соотношение выравнивается: если первое время вы гасите в основном проценты, то потом средства идут в счет задолженности.

Так банк себя подстраховывает: он получает проценты авансом и почти ничего не теряет, даже если ипотека выплачивается раньше срока. При дифференцированной системе в начале заемщик делает крупные ежемесячные взносы, но с каждым месяцем их размер уменьшается.



Это происходит за счет того, что тело кредита гасится равными частями на протяжении всего периода кредитования, а уже поверх фиксированной суммы начисляются проценты. При досрочном погашении ипотеки переплата будет меньше: разница особенно ощутима при больших суммах и сроках кредитования.

На графике показана разница между аннуитетными и дифференцированными платежами

Как рассчитать ежемесячный взнос

Оформляя ипотеку, важно реально оценивать свои финансовые возможности и просчитывать бюджет на годы вперед. Специалисты говорят, что ежемесячные выплаты не должны превышать 40% от совокупного дохода семьи. В противном случае придется

экономить на повседневных нуждах. График платежей обычно составляется вместе с банком при заключении договора. И все же при желании вы можете предварительно рассчитать сумму ежемесячного взноса с помощью ипотечных калькуляторов и онлайн-сервисов, размещенных на сайтах банков.

Расчетная формула выглядит так:

$$P = S \times \frac{r \times (1 + r)^n}{(1 + r)^n - 1}$$

Где:

P — аннуитетный платеж по кредиту,

S — запрашиваемая сумма займа,

r — процентная ставка (в месяц),

n — срок кредита в месяцах.

Рассмотрим простой пример.

Итоговые цифры будут приблизительными, поскольку в каждом банке свои условия по графику и выплате взносов, но расчет в большинстве случаев одинаковый. Допустим, вы решили взять ипотеку на 3 млн руб. на пять лет под 10% годовых. При аннуитете вы будете платить по 63,74 тыс. руб. каждый месяц, а общая сумма процентов составит 824,47 тыс. руб.

Если же вы выбрали дифференцированную схему погашения, ежемесячный платеж на протяжении кредитного периода будет опускаться от 75 тыс. до 50,412 тыс. руб. А итоговая переплата окажется существенно меньше — 762,5 тыс. руб.



Плюсы и минусы аннуитетного платежа

У аннуитетных платежей есть преимущества. Прежде всего, это простота. Аннуитет более удобен в бытовом смысле — заемщик точно знает, какую сумму нужно вносить каждый месяц, и может заранее планировать бюджет. Намного легче запомнить одну цифру, чем постоянно сверяться с графиком платежей. Аннуитет также подходит тем, кто хочет уменьшить размер ежемесячного взноса, растянув платежи по кредиту на более продолжительный период. Но помните, что при увеличении срока кредита растет и сумма переплаты.

Важное преимущество аннуитета — его доступность. Ипотеку с такой схемой погашения можно оформить в любом банке. А требования к заемщику будут мягче, чем при выборе дифференцированного платежа. Поскольку ежемесячный взнос по аннуитету всегда меньше первого взноса по дифференцированной системе, вы можете брать более крупные суммы. Дело в том, что в первую очередь банки обращают внимание на соотношение платежа с доходами потенциального заемщика. Аннуитет повышает доступность кредитных продуктов, особенно если речь о крупном долгосрочном займе.

Но из-за переплаты по процентам кредит с аннуитетной схемой всегда дороже, и с этой точки зрения заемщику выгоднее дифференцированные платежи. Основной недостаток дифференцированной схемы — высокие стартовые взносы. Чем больше сумма и меньше срок кредита, тем ощутимее разница. Если доходы позволяют платить ежемесячные взносы большими суммами, лучше выбирать дифференцированную систему. Если же вы не готовы платить больше на начальном этапе, вам подойдет аннуитет.



PS: Как погасить кредит досрочно

Зная о переплатах при аннуитете, многие ипотечные заемщики задумываются о том, чтобы погасить кредит досрочно — если не полностью, то хотя бы частично. Такую возможность дают все российские банки. Клиент может выбрать — сократить либо сумму ежемесячного платежа, либо срок кредита. Чтобы не ошибиться, заранее продумайте, что для вас важнее — заплатить банку меньше денег или снизить свои текущие расходы. Например, уменьшая срок погашения, вы минимизируете

общую переплату. Это логично: чем меньше заемщик пользуется кредитом, тем меньше процентов он платит.

Если уменьшить ежемесячный взнос, вы сразу получите свободные средства. Существует и третий вариант — самый оптимальный. Специалисты рекомендуют уменьшать обязательный платеж, но при этом продолжать выплачивать полную сумму, установленную первоначально. Во-первых, так вы сократите срок погашения. Во-вторых, при появлении материальных трудностей вы сможете снизить финансовую нагрузку и платить только минимальный обязательный платеж. Такая схема позволяет уменьшать срок ипотеки и переплату тогда, когда это комфортно для бюджета.

Минус такой комбинированной схемы в том, что переплата по процентам будет больше, чем при сокращении срока. Какой бы варианты вы ни выбрали, имейте в виду: при аннуитетных платежах выгода от досрочного погашения всегда будет напрямую зависеть от оставшегося срока кредита. То есть чем ближе его конец, тем менее выгодно погашать ипотеку досрочно.

2. Решить кейс – задачу по расчет аннуитетных платежей по кредиту и заключение целесообразности кредитования:

2.1. Рассчитать: Полную стоимость кредита, % ставку с учетом всех дополнительных платежей, комиссий.

2.2. Сделать заключение по поводу целесообразности данного вида кредита с точки зрения физ. Лица - заемщика и аннуитетных платежей, если, возможно будет досрочное погашение долга.

Банк БТБ 24 рассчитал лимит кредитования физическому лицу на следующих условиях:

Вид графика платежей: аннуитетные платежи

Сумма	1000000	рублей
Ставка	14%	годовых
Комиссия за обслуживание кредита	0,1% от	суммы долга
Срок	12	месяцев

Алгоритм решения:

1) Рассчитать сумму всех процентов с дополнительными платежами, используя Excel(переплат): сумма по ст. 8

2) Рассчитываем полную стоимость кредита, включая все дополнительные платежи:
 $(\text{Сумма всех переплат(ст.8)} / \text{средний остаток основного долга (среднее по ст.7)}) * 100\%$

Используя формулы Excel заполнить следующую таблицу

Номер платеж а	Аннуитет с комиссиями, ставка ми и тп	Тело кредита +проценты (Формула ПЛТ в excel), аннуитет	Тело кредита	Проценты ,формула ПРПЛТ в excel	Комиссия за обслуживание карты	Остаток основного долга	Доходы от кредитования %+комиссии (Переплата клиента)
1	2	3	4	5	6	7	8
1.		89 8787		11667			
2.		89 8787		10755			
3.		89 8787		9833			
4.		89 8787		8900			
5.		89 8787		7957			
6.		89 8787		7002			

7.		89 8787		6036		
8.		89 8787		5169		
9.		89 8787		4071		
10.		89 8787		3071		
11.		89 8787		2169		
12.		89 8787		1035		

Критерии оценки практического занятия

Задание	Баллы	Примечание
Задание 1.1	10	Правильный ответ Раскрытие вопроса
Задание 1.2	10	Правильный ответ Раскрытие вопроса
Задание 2.1	24	Правильно рассчитанная сумма всех процентов с дополнительными платежами одна идея – 2 балла
Задание 2.2	20	Правильно рассчитать полную стоимость кредита, включая все дополнительные платежи
Задание 2.3.	36	Правильно выполненный третий шаг Аргументированный вывод 36 баллов Не полное, не четкое резюме 26 баллов Мало аргументированное резюме 16 баллов.
Итого	100	

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	не удовлетворительно

Спасибо за работу!

P.S. Надеюсь, что данная работа поможет Вам при выборе условий кредитования!!!

Практическое занятие №3

**Тема: ««Расчетно - кассовое обслуживание в банке»/
«Финансовые мошенники: Как распознать и не стать жертвой?»**

Деловая игра 1

«Расчетно - кассовое обслуживание в банке»

Цель игры:

- 1) Применять знания, умения, быть специалистом в области работы с клиентской Базой (уметь осуществлять бюджетирование по клиентам, анализ рентабельности клиентов)
- 2) Принимать управленческие решения, которые бы повышали эффективность деятельности банка
- 3) Уметь работать в коллективе, взаимодействовать с другими структурными подразделениями и отстаивать свою точку зрения

Оборудование, принадлежности, учебные материалы: информационный лист 1.

Время проведения занятия: 4 час

Указания к работе:

Вам предстоит прочитать материал, раздать роли, проанализируйте сюжет игры. Задание выполняйте в строгой последовательности, при необходимости ответы записывайте в рабочую тетрадь.

Ход работы:

Практическое занятие: деловая игра (тип: проблемно – деловая)

Учебные задачи

- 1) Научиться писать аналитическое заключение по поводу целесообразности тех или иных мероприятий банка
- 2) Предложить клиенту несколько вариантов тарифного плана, при этом не снижая рентабельность банка

Клиент «ОАО Вундеркинд» является резидентом РФ. Условия его функционирования следующие:

1. У клиента открыт счет в российском банке «ТЕХбанк» в рублях и иностранной валюте
2. В карточке подписей содержится 2 уполномоченных лица – Директор и гл. бухгалтер
3. Среднемесячный оборот по счету 3 000 000 руб. в месяц. Специалистами посчитано, что «оседаемость» денежных средств на счете 30%
4. Поступления на счет в виде наличных 10% от оборота
5. Ежемесячно возникает необходимость по пополнению оборотных средств за счет овердрафта. Денежные средства за счет овердрафта –500000 руб.
6. Открыт также и депозитный счет 1 000 000 руб.
7. Предприятие необходимо подключено к системе ДБО
8. Предприятие в среднем осуществляет 2 платежа в день

- 1) Определить единовременный платеж предприятия банку при открытии расчетного счета
- 2) Определить стоимость ежемесячного обслуживания для предприятия в банке по пакету услуг, предлагаемому банком

3) В случае увеличения ежемесячного оборота в 2 раза, какие предложения может сделать банк предприятию по снижению тарифов РКО как

VIP клиенту?

Сюжет игры:

1. Клиент ОАО «Вундеркинд» обращается к начальнику доп. Офиса банка с просьбой о снижении тарифов за обслуживание. Так как его обороты теперь будут в 2 раза выше, чем в настоящее время.
2. Начальник дополнительного офиса ПАО «ТЕХбанк» со своими сотрудниками делает заключение по поводу возможности снижения тарифов РКО, предлагает свой вариант индивидуального тарифного плана клиенту.
3. Клиент рассматривает предложенный тарифный план, вносит корректировки, свои предложения.
4. Начальник доп. офиса передает его в тарифный комитет Банка на рассмотрение и утверждение вместе со своим заключением о возможности изменения тарифов
5. Тарифный комитет банка на заседании рассматривает возможность снижения тарифов и установления индивидуального тарифного плана для клиента.

Роли:

VIP клиент банка: заинтересован в снижении расходов на банковское обслуживание. Это крупный клиент, и он в случае, если не сможет найти «общий язык» с руководством банка готов перейти на обслуживание в другой банк, однако с нашим банком у него уже сложились устойчивые отношения

Банк (сотрудники дополнительного офиса): заинтересован в сохранении клиентской базы и в таком крупном клиенте, однако не желает значительного снижения доходности от данного клиента. Вынужден идти на определенные уступки

Тарифный комитет «ТЕХбанка»: заинтересован в увеличении прибыли банка и поддержании рентабельности каждого клиента. Рассматривает заключение сотрудников дополнительно офиса и голосованием принимает решение.

Открытие и ведение счета

№ п	№ пп	Перечень услуг/операций Открытие счёта в рублях	Стоимость услуг	
1.1	1.1.1	Открытие счета в рублях: расчетного, залогового счета, счета платежного агента / банковского платежного агента, счета для осуществления контрактной деятельности/публичного депозитного счета нотариуса	2400 руб.	Комиссия исчисляется в день оказания услуги. При отсутствии денежных средств на Счете Клиента комиссия списывается по мере поступления средств на Счет Клиента
	1.1.2	накопительного счета / специального счета для формирования фонда капитального ремонта / размещения средств компенсационного фонда саморегулируемой организации/расчетного счета застройщика/ специального счета участника закупки	Комиссия на взимается	
	1.1.3	счета клиента, в отношении которого введена процедура банкротства или находящегося в процессе ликвидации	25000 руб.	Комиссия исчисляется в день оказания услуги. При отсутствии денежных средств на Счете Клиента комиссия списывается по мере поступления средств на Счет Клиента
1.2		Открытие текущего счета в иностранной валюте	2 400 руб.	Комиссия исчисляется в день оказания услуги. При отсутствии денежных средств на Счете Клиента комиссия списывается по мере поступления средств на Счет Клиента
1.3		Заверение карточки с образцами подписей и оттиска печати	1 300 руб. за подпись	Комиссия исчисляется в день оказания услуги. Тариф указан без учета НДС. НДС исчисляется дополнительно
1.4		Комиссия за изготовление копий документов при открытии счета	900 руб. за один документ	Комиссия исчисляется в день оказания услуги. Тариф указан без учета НДС. НДС исчисляется дополнительно
1.5		Ведение счета		Комиссия исчисляется ежемесячно, не позднее последнего рабочего дня месяца. В случае предоставления услуги в течение неполного расчетного месяца комиссия исчисляется в полном объеме Комиссия не исчисляется: - за

			<p>первый расчетный месяц, в котором открыт банковский счет; - в случае расходных операций в течение расчетного месяца в связи с арестом денежных средств или приостановлением операций в установленном законом порядке. При закрытии счета по согласованию сторон (согласие отражается клиентом в заявлении на закрытие счета) списывается комиссия за ведение счета в размере суммы остатка средств. Расчетный месяц – период с последнего рабочего дня предыдущего месяца до календарного дня, предшествующего последнему рабочему дню текущего месяца (включительно). Тариф применяется в зависимости от использования / неиспользования электронных систем и условий получения информации о движении денежных средств по счету на день исчисления комиссии (за исключением счета для осуществления контрактной деятельности; залогового счета; счета клиента, в отношении которого введена процедура банкротства; счета клиента, находящегося в процессе ликвидации; специального банковского счета для осуществления расчетов, связанных с удовлетворением требований кредиторов за счет денежных средств, вырученных от реализации имущества должника, являющегося предметом залога).</p>
	1.5.1	при отсутствии оборотов по счету в течение расчетного месяца и наличии кредитового остатка	<p>Под оборотами для целей исчисления комиссии за ведение счета понимается наличие по счету любой операции по списанию или зачислению денежных средств, за исключением операций по списанию денежных средств в целях погашения комиссий / задолженностей по комиссиям Банка и процентов по кредитам в Банке. По истечении 6 (Шести) месяцев с даты последней операции Клиента, совершенной по счету, комиссия за его ведение может исчисляться Банком непосредственно с данного счета, за исключением случаев, когда такое списание невозможно в силу требований закона (счет имеет специальный режим). Все</p>

				предыдущие договоренности Клиента и Банка, устанавливающие иной порядок исчисления комиссии, с указанной даты утрачивают свою силу.
	1.5.1.1	в период до 6 месяцев	в размере остатка средств на счете, но не более 500 руб. в месяц	Входящий остаток денежных средств на счете по состоянию на последний рабочий день месяца. Комиссия исчисляется Банком ежемесячно, не позднее последнего рабочего дня месяца.
	1.5.1.2	в период от 6 месяцев до 12 месяцев	В размере остатка средств на счете, но не более 1 000 руб. в месяц	
	1.5.1.3	в период свыше 12 месяцев	в размере остатка средств на счете, но не более 10 000 руб. в месяц	
	1.5.2	при наличии оборотов по счету в течение расчетного месяца:		Под оборотами для целей исчисления комиссии за ведение счета понимается наличие по счету любой операции по списанию или зачислению денежных средств, за исключением операций по списанию денежных средств в целях погашения комиссий / задолженностей по комиссиям Банка и процентов по кредитам в Банке.
	1.5.2.1	с использованием электронной системы «Ваш Банк Онлайн»		
	1.5.2.1.1	при условии получения информации о движении по счету в электронном виде	850 руб. в месяц	Комиссия исчисляется ежемесячно, не позднее последнего рабочего дня месяца.
	1.5.2.1.2	при условии получения информации о движении по счету на бумажных носителях	3 000 руб. в месяц	Комиссия исчисляется ежемесячно, не позднее последнего рабочего дня месяца.
	1.5.2.2	без использования электронной системы «Ваш Банк Онлайн»	5 000 руб. в месяц	Комиссия исчисляется ежемесячно, не позднее последнего рабочего дня месяца.
	1.5.2.3	Ежемесячное обслуживание расчетного счета клиента, с которым заключено доп. Соглашение об открытии Банковского счета об овердрафте	0,1% от суммы овердрафт а мин. 1350	Комиссия исчисляется ежемесячно, не позднее последнего рабочего дня месяца.
	1.5.3	Ведение счета Клиента, в отношении которого введена процедура банкротства или находящегося в процессе ликвидации	10 000 руб. в месяц	Комиссия исчисляется ежемесячно, не позднее последнего рабочего дня месяца. Данный тариф применяется только при наличии оборотов по счету. При отсутствии оборотов по

				счету применяется тариф, предусмотренный п. 1.5.1 настоящего раздела Тарифов
	1.5.4	Ведение специального счета для формирования фонда капитального ремонта / размещения средств компенсационного фонда саморегулируемой организации с использованием электронной системы «Ваш Банк Онлайн»	комиссия не взимается	
	1.5.5	Ведение залогового счета и счета для осуществления контрактной деятельности	5 000 руб. в месяц	Комиссия исчисляется ежемесячно, не позднее последнего рабочего дня месяца. Данный тариф применяется только при наличии оборотов по счету. При отсутствии оборотов по счету применяется тариф, предусмотренный п. 1.5.1 настоящего раздела Тарифов

Операции по счету:

1.2	Снятие наличных с расчетного счета	3% от суммы	3% от суммы
1.3	Платежи, переводы		Первые 5 бесплатно далее 49р за платеж
1.4	Внесение наличных		до 50000р бесплатно далее 0,3% от суммы

Деловая игра заканчивается подписанием новых условий договора сторонами

Критерии оценки практического занятия

Задание	Баллы	Примечание
Задание 1.1	100	Деловая игра заканчивается подписанием новых условий договора сторонами.
	30	VIP клиент договаривается с руководством банка и остаётся его клиентом. От + 30 до – 30 баллов
	35	Банк (сотрудники дополнительного офиса): делают определенные уступки, но и сохраняет для банка прибыль и клиента. От + 35 до – 35 баллов
	35	Тарифный комитет «ТЕХбанка» голосованием принимает решение по открытию и ведению счета От + 35 до – 35 баллов
Итого	100	

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	не удовлетворительно

Деловая игра 2

«Финансовые мошенники: Как распознать и не стать жертвой?»

Цель игры:

Ц е л ь и г р ы: в рамках игровой модели, построенной на погружении обучающихся в проблемно-ролевою ситуацию, сформировать навыки рационального финансового поведения в условиях повышенного риска совершения финансовых операций.

Оборудование, принадлежности, учебные материалы: информационный лист 1.

Время проведения занятия: 1 час

Указания к работе:

Вам предстоит прочитать материал, раздать роли, проанализируйте сюжет игры. Задание выполняйте в строгой последовательности, при необходимости ответы записывайте в рабочую тетрадь.

Ход работы:

«Финансовая грамотность: Играя – учимся, играя – познаем!»

З а д а ч и :

- распознавание основных признаков отдельных видов финансового мошенничества;
- выработка моделей поведения в условиях повышенного риска совершения финансовых операций;
- формирование навыков логического обоснования принимаемых финансовых решений на основе объема имеющейся информации и восприятия степени принимаемого на себя риска;
- формирование понятийного аппарата, необходимого для успешной защиты собственных финансов от различного рода финансовых мошенничеств;
- понимание степени влияния принимаемых решений на благополучие конкретного индивидуума и его семьи.

Б а з о в ы е п о н я т и я : финансовое мошенничество, eviltwin/honeypot, нигерийские письма, финансовая пирамида, скимминг, смс-мошенничества, фишинг, кража данных банковских карт.

В результате игры участники должны знать:

- основные виды финансовых мошенничеств;
- ключевые правила безопасности финансовых операций в Интернете и в повседневной жизни;
- последовательность действий при возникновении угрозы финансового мошенничества.

В результате игры участники должны уметь:

- распознавать риски возникновения финансовых мошенничеств при совершении операций;
- выбирать модель поведения при возникновении угрозы финансового мошенничества;
- моделировать риски возникновения новых неизвестных финансовых мошенничеств на основе анализа типичных признаков финансовых мошенничеств.

Количество участников: от 10 до 20 человек.

Роли:

1 Ведущий – модератор, регулирует выполнение правил игры, контролирует ее ход и подводит итоги игры.

2 Жюри – 3 человека, занимаются оценкой правильности выполнения и качества творческой части игры.

3 Капитан команды.

4 Участник команды.

Примечание. Рекомендуется формировать команды численностью в пять человек: капитан и четыре участника.

М а т е р и а л ы : игровые карточки, текст задания, чистая бумага, ручки.

С О Д Е Р Ж А Н И Е И Г Р Ы

Современная жизнь наполнена различного рода устройствами, которые облегчают нам совершение разных операций, в том числе и финансовых. Бумажную почту уже давно

вытеснили электронные письма; банковские карты постоянно «откусывают» свою долю в расчетах у наличных денег; доступ в Интернет перестал быть привилегией: теперь воспользоваться им может каждый, при этом количество точек для доступа постоянно растет; для совершения банковских операций теперь не обязательно идти в банк: большое количество операций можно осуществить через мобильный телефон.

Жизнь стала действительно удобнее. Однако с ростом степени комфорта мы сталкиваемся и с ростом степени риска. Объем сумм, украденных финансовыми мошенниками, и разнообразие самих финансовых мошенничеств постоянно растут. Риск потерять свои деньги есть всегда, и если хоть на миг расслабиться и притупить бдительность, это произойдет. Надежда на современные технические средства защиты, безусловно, оправдана, но и ее можно обойти, в результате чего ответственность за возможную потерю собственных денег лежит в конечном счете на самом человеке.

Х о д и г р ы

1-й этап – «Знакомство с типичными случаями финансового мошенничества». Игроки изучают карточки, на которых указаны названия финансовых мошенничеств, и пытаются смоделировать ситуации, с которыми могут столкнуться при подобных нарушениях, способы защиты от них.

2 - й э т а п – «Допиши рассказ». Игроки знакомятся с текстом рассказа с пропущенными отдельными фрагментами. Их задача – придумать собственный вариант развития событий. На первом этапе результаты не подводятся, на втором – их подводят члены жюри, которые

за каждый фрагмент, придуманный командой, начисляют баллы в количестве от 1 до 5. По итогам игры выигрывает команда, набравшая наибольшее количество баллов.

Инструкция для участников

В ходе игры Вы погрузитесь в ситуацию, предлагающую прожить один день с ее героем – Олегом. Вам предстоит придумать для него модели финансового поведения в различных ситуациях. Ваша цель – чтобы предлагаемые Вами решения были максимально продуманы,

рациональны и не допустили потерю Олегом своих денег. С другой стороны, фрагменты текста, которые вам предлагается придумать, должны быть оригинальны и интересны, для того чтобы жюри смогло выставить за них высокие баллы. Выигравшей будет считаться та

команда, которая наберет наибольшее количество баллов по итогам игры.

Инструкция для ведущего

1 - й э т а п . Знакомство с типичными случаями финансового мошенничества (40 минут)

Ведущий сообщает правила игры на данном этапе. Каждой из команд раздаются карточки с названиями типичных финансовых мошенничеств и их краткими описаниями. Членам команды необходимо смоделировать ситуацию, в которой оно могло бы совершиться, и предложить правила поведения, при которых риск попасться на данный вид мошенничества

сводился бы к минимуму. Таким образом обсуждение каждого понятия разбивается на два подэтапа:

1) Описать ситуацию, когда вы могли бы столкнуться с данным типом финансового мошенничества (минимально по одному примеру для каждой команды).

2) Предложить правила, при которых можно снизить риск попасться на указанное финансовое мошенничество (высказываются все желающие).

2 - й э т а п . Допиши рассказ (40 минут)

Каждой команде предлагается рассказ, в котором присутствуют пропущенные фрагменты. Задача команды: пояснить, какой вид финансового мошенничества возможен в данном фрагменте, почему принято такое решение, и предложить собственный вариант развития событий. При этом жюри должно учитывать два критерия – правильность выбора вида

финансового мошенничества, которому соответствует данный фрагмент, и оригинальность придуманного варианта фрагмента.

Словарь основных терминов

EvilTwin/honeypot – вид мошенничества, при котором пользователь подключается к мошеннической wi-fi сети (созданной самим аферистом с помощью обычного ноутбука), после чего все сведения, вводимые пользователем, проходят через компьютер мошенников. Кража данных финансовых карт (не техническая) – вид финансового мошенничества, при котором при получении доступа к банковской карте клиента злоумышленник копирует все графические данные карты, после чего использует их в собственных целях.

Нигерийское письмо – распространенный вид мошенничества, который основан на массовой рассылке писем (изначально в бумажной форме, затем в электронной) с обещаниями финансового характера (перечислить деньги, оставить наследство, совершить дарение) адресату с условием предварительного совершения определенных финансовых операций последним. Обещания финансового характера никогда не выполняются.

Скимминг – вид мошенничества, при котором третьи лица завладевают электронными данными карты и пин-кодом с помощью технических приборов, расположенных на банкомате (накладная клавиатура, накладка на картоприемник и прочее).

Смс-мошенничества – вид финансовых мошенничеств, при которых производится рассылка смс-сообщений, содержащих ложную информацию и требующих совершить определенные финансовые операции.

Фарминг – вид интернет-мошенничества, при котором от имени общеизвестных компаний жертве предлагается перейти на ее сайт, который внешне почти не отличим от оригинального сайта настоящей компании. На ложной странице сайта пользователю предлагается оставить свои платежные реквизиты, которые, в случае их введения, в дальнейшем используются мошенниками. Каких-либо особых отличий поддельного сайта от настоящего визуальными средствами обычно обнаружить невозможно.

– вид мошенничества, при котором доход участников обеспечивается за счет постоянного притока новых участников. Основным признаком финансовой пирамиды является высокий доход и неопределенность относительно направлений вложения полученных финансовых средств.

Фишинг – вид интернет-мошенничества, при котором от имени общеизвестных компаний жертве предлагается перейти на ее сайт, который внешне почти не отличим от оригинального сайта настоящей компании. На ложной странице сайта пользователю предлагается оставить свои платежные реквизиты, которые, в случае их введения, в дальнейшем используются. Мошенничество обычно можно распознать по адресной строке, электронный адрес в которой не соответствует официальному электронному адресу компании.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Рабочий день начинался, как обычно. К 9 часам утра к большому зданию в центре города стекались работники компании. Кто-то весело, кто-то не очень приветствовали друг друга. Наступила среда, до выходных оставалось целых два дня, если не считать сегодняшнего, и особых надежд на неожиданный отдых ни у кого не было.

Олег улыбнулся Ольге, помахал Сергею и сел проверять рабочую почту. Все, как обычно: из общего отдела скинули пару сканов писем, на которые необходимо было срочно ответить, и несколько фотографий сестры. Год назад, когда сестра впервые прислала по ошибке письмо на рабочую почту Олега, он пытался возмущаться. Однако время прошло, и Олег смирился. Неожиданно его взгляд остановился на странном письме. Судя по

адресной строке, оно было отправлено с обычного почтового ящика известной российской поисковой системы. Странными были название и, тем более, содержание этого письма. В адресной строке значилось: «Важное сообщение для Вас». Обычно такие письма сразу попадали в спам и до Олега не доходили. Однако в этот день письмо нашло своего читателя. Олег открыл его и увидел текст на ломаном англо-русском: «Уважаемый Господин! Обращается к Вам миссис Мобуту из Нигерии. Я самая богатая женщина в нашей стране. Недавно случилось со мной несчастье. Я возвращался из поездки к своей Северной плантации кофе и попал в аварию. Горькое несчастье произошло в моей семье – мой муж и мой единственный сын в аварии погиб. Я выжил, но перелом бедра приносит мне ближе к могиле каждый день. Врачи считают, что мне осталось жить совсем недолго – не более одного месяца. Я понимаю, что он прожил счастливую жизнь и те деньги, которые принадлежат мне, не может быть взят с собой в могилу, поэтому я решил пожертвовать им, чтобы любой случайный счастливчик, кто согласится их принять. Так что вам повезло. Я готова составить завещание на Ваше имя, тогда Вы станете полноправным статус владельца на сумму более 125 миллионов долларов. Однако есть одно условие. Вам нужно сделать перевод на сумму 1000 долл в знак согласия на предложение о принятии наследства. Эти символические для меня деньги пойдут на оформление судебных издержек в нашей стране. После улаживания юридических формальностей придет к вам мой адвокат, который будет приносить вам до скорости и будут приглашены в Нигерию. С нетерпением жду Вашего ответа. Искренне Ваша, Миссис Мобуту».

Ф р а г м е н т 1 Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег?

Объясни рациональность такого поведения.

Только Олег разделался с письмом, как к нему позвонили из приемной генерального директора. Когда он зашел в приемную, секретарь директора передала ему бумагу, на которой размашистым почерком было написано «Командировать О. Веронова». Хотелось или не хотелось Олегу в Волгоград, но именно туда ему было необходимо лететь, причем лететь срочно. Завтра в десять часов утра в офисном центре «Волгоград-Сити» состоится открытие нового филиала фирмы, а Олег на презентации будет представителем офиса головной компании. Сначала туда должен был лететь зам генерального, но погодные проблемы в Калининграде грозили сорвать вылет, и потому, чтобы не рисковать, генеральный решил отправить в Волгоград Олега.

Пятая часть рабочего времени Олега проходила в воздухе, а если учесть ожидания рейсов в аэропортах всего мира, то можно сказать, что четверть своей зарплаты он получал за перелеты. Вот и сейчас сел за компьютер и набрал в поисковой строке название своего любимого сайта для заказа авиабилетов. На экран высыпался столбец ссылок. Олег кликнул по первой из них и попал на страницу со знакомым дизайном. Он сформировал список доступных рейсов. Его несколько смутило то, что список был несколько короче, чем обычно, но, как Олег, Волгоград – не столица мира, чтобы туда летал весь российский авиафлот, потому хватит одной общероссийской любимой воздушной компании. Олег нажал кнопку «оплатить», после чего, в отличие от знакомой страницы перехода на защищенную страницу оплаты, он перешел на другую страницу того же сайта. Поля оплаты были немного другие:

Олегу предлагали заполнить поле с номером карты, cvv кодом карты и ее пин-кодом, и все поля, по заверениям разработчиков сайта, были зашифрованы, а в строке с пин-кодом, якобы, отображались исключительно звездочки. Олег задумался.

Ф р а г м е н т 2 Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег?

Объясни рациональность такого поведения.

Билет наконец был заказан, и Олег поехал домой за вещами, чтобы ехать в аэропорт. Через два часа он уже был в терминале D аэропорта Шереметьево, быстро прошел

регистрацию и досмотр, после чего сел на скамейку с видом на взлетную полосу и открыл ноутбук. Как мы уже написали, пятая часть рабочего времени Олега проходила либо в воздухе, либо в залах аэропорта, поэтому он давно привык работать в любых условиях. Благо wi-fi в большинстве мест, куда он летал, был вполне доступен. Олег включил компьютер. В зоне функционировали пять сетей, из которых три – сети близлежащих кафешек, одна

– сеть аэропорта Aura, и еще одна – та, которой Олег никогда не пользовался, с благозвучным названием AURA_VIP. У нее был самый сильный сигнал. «Что за VIP? – подумал Олег.

– Может, новая сеть, которую создали для пассажиров бизнес-класса и которая в настоящий момент проходит тестирование?» Он подключился к сети. Поскольку до посадки в самолет оставалось 30 минут, Олег решил зайти в свой мобильный банк и перевести оплату за бронь в гостинице.

Ф р а г м е н т 3 Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег?

Объясни рациональность такого поведения.

Самолет приземлился вовремя. Вздремнув минут 30 в воздухе, Олег чувствовал себя достаточно отдохнувшим. К трапу быстро подогнали автобус, и вскоре вместе со всеми пассажирами Олег уже проходил мимо ленты выдачи багажа к выходу. Где-то в углу девушка радостно кричала о возможности заказать такси до гостиницы, и он решил воспользоваться

этим предложением.

– Здравствуйте! – поприветствовал Олег улыбающуюся девушку. – Мне машину до «Х-отеля».

– Конечно, машина уже ожидает Вас на улице у входа – госномер С234ОХ, это ваш автомобиль. Возьмите, пожалуйста, талон, – девушка передала талон Олегу и, кажется, потеряла к нему интерес.

– Оплата наличными или можно картой? – спросил Олег у водителя, когда уже ехал в машине, поскольку вспомнил, что наличных у него нет.

– Наличными. Мы тут картам не доверяем, – усмехнулся водитель.

Олег удивился такому ответу. Машина въехала в поселок, который водитель назвал Городище, и остановилась у банкомата. Банкомат выглядел вполне обычно, но в таком относительно безлюдном месте для Олега снимать наличность было страшновато. Тем не менее он подошел к банкомату.

Ф р а г м е н т 4 Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег?

Объясни рациональность такого поведения.

И вот, наконец, Олег уже в гостинице. Номер отеля был угловой, и с одной стороны окна выходили на большую площадь с трибунами, по левую сторону от которых стоял театр, судя по трем статуям на фронтоне и афишам по краям. С другой стороны окна выходили на небольшой сквер с высокой стелой посередине и вечным огнем перед ней.

Был вечер, презентация планировалась на следующее утро, а потому Олег решил прогуляться по городу. Он вышел из гостиницы, перешел сквер и подошел к закрытым дверям универмага. Судя по всему, здание пустовало достаточно долго, поскольку и голые витрины и наглухо закрытые двери свидетельствовали о том, что торговля ушла из этого места безвозвратно.

– Молодой человек! Возьмите листовку! – Олег обернулся. На него смотрела немолодая взлохмаченная женщина лет 40, довольно помятого вида, в истоптанных туфлях, несвежей блузке. Она сунула ему в руки большой лист дешевой бумаги с растиражированным через ксерокс текстом.

В листовке сообщалось, что только в течение 10 дней потребительский кооператив

«Финансовая артель» принимает от населения средства на срок до 3 лет под процентную ставку в размере 31 % годовых. Звонить предлагали до 21 часа вечера. Процент был очень хорошим.

Это Олег знал абсолютно точно, поскольку имел несколько вкладов – под 8,5; 12 и 10,1 % годовых. С потребительскими кооперативами Олег дел никогда не имел, а потому не мог доподлинно сказать, почему банковские проценты по ним такие высокие. Он решил позвонить по указанному номеру.

Трубку на том конце взяли почти мгновенно. После просьбы уточнить условия привлечения средств Олегу предложили встретиться, но он отказался: «Я не местный и улетаю буквально завтра. Ответьте на мои вопросы, и я решу, как мне дальше поступить». По словам

консультанта, а именно так назвался собеседник, высокий процент объясняется тем, что потребительский кооператив вкладывает свои деньги в самые прибыльные проекты Сколково и других новационных центров России. С другой стороны, потребительский кооператив не тратится на дорогую рекламу, поскольку боится ненадежных и непроверенных клиентов, а кроме того, имеет всего один офис в Волгограде и три по области. Эти преимущества, по словам консультанта, позволяют обеспечивать партнерам высокие проценты. Олег уточнил адрес и время работы. Офис находился совсем недалеко, и потому можно было успеть до закрытия.

Ф р а г м е н т 5 Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег? Объясни рациональность такого поведения.

После прогулки Олег решил зайти в одно из кафе на Аллее Героев. Вечер был теплый, но не душный, поэтому он выбрал кафе с открытой верандой. Вдалеке виднелась набережная, залитая теплым светом старых фонарей. Олег выбрал легкий салат, цыпленка и закончил своим любимым капучино. Когда принесли счет, Олег положил карту для оплаты. Девушка взяла ее в руки, поставила на поднос посуду и собралась уходить.

Ф р а г м е н т 6 Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег?

Объясни рациональность такого поведения

Вечер удался. Олег вошел в гостиничный номер, включил телевизор и лег на кровать. Он достал материалы к завтрашней презентации, сделал несколько звонков сотрудникам, сообщил управляющему офисом, когда он собирается завтра появиться у них перед презентацией. Олег уже готов был заснуть, когда на телефон пришла смс: «Срочно переведи мне на этот номер 1000 руб. Потом объясню. Мама». Номер был незнакомый. Странно, подумал Олег, с чего бы ей писать с другого номера?

Ф р а г м е н т 7 Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег? Объясни рациональность такого поведения.

Так прошел день Олега. Он засыпал в уютной кровати номера волгоградского отеля и был абсолютно уверен, что завтра все пройдет хорошо.

Критерии оценки практического занятия

Задание	Баллы	Примечание
Задание 1.	30	Правильный ответ Раскрытие вопросов 1) Описать ситуацию, когда вы могли бы столкнуться с данным типом финансового мошенничества (минимально по одному примеру для каждой команды). До 15 баллов. 2) Предложить правила, при которых можно снизить риск попасться на указанное финансовое мошенничество (высказываются все желающие). До

		15 баллов
Задание 2	70	Правильный ответ Раскрытие ситуаций. Допиши рассказ (40 минут) Каждой команде предлагается рассказ, в котором присутствуют пропущенные фрагменты. Задача команды: пояснить, какой вид финансового мошенничества возможен в данном фрагменте, почему принято такое решение, и предложить собственный вариант развития событий. При этом жюри должно учитывать два критерия: правильность выбора вида финансового мошенничества, которому соответствует данный фрагмент до 30 баллов оригинальность придуманного варианта фрагмента до 40 баллов
Итого	100	

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	не удовлетворительно

Спасибо за работу!

P.S. Надеюсь, что данная работа поможет Вам в настоящем и будущем застраховать себя и своих близких от мошенничества!!!

Практическое занятие № 4

«Инвестиции в образах мировой культуры»

Цель: рассмотреть возможности инвестиционной деятельности в сфере культуры
Оборудование, принадлежности, учебные материалы: информационный лист 1.

Время выполнения: 2 час

Указания к работе:

Вам предстоит самостоятельно изучить тему «Инвестиции в образах мировой культуры» Прочитав предлагаемый материал, проанализируйте его и выполните практическое задание.

Задание выполняйте в строгой последовательности, ответы записывайте в рабочую тетрадь

Ход работы:

1. Прочитайте внимательно предложенный текст. И составьте конспект по предложенной схеме.

«√» - Это я знал раньше.

«+» - Это для меня новая информация.

«?» - Это мне непонятно.

«!» - Это мне интересно; это меня удивило.

**2. На основе полученного материала составьте резюме, начиная его со слов:
«Оказывается, искусство может быть финансовым инструментом ...»**

Инвестиционная деятельность в сфере культуры

С каждым годом рынок искусства развивается все стремительнее, привлекая новых игроков и становясь все более ощутимым сегментом мировой экономики.

Предметы искусства – с экономической точки зрения, **потребительские товары длительного пользования**, доставляющие эстетическое удовольствие, в то же время – **капитальный актив**, стоимость которого со временем обычно увеличивается. Хотя оценить доходность предметов искусства за определенный период времени довольно сложно, история показывает, что за длительный период эта доходность обычно бывает **умеренно-положительной**.

Есть и третий аспект ценности произведения искусства: **социальный**. Это входной билет в круг обеспеченных людей, и дальнейшее развитие с ними взаимоотношений. Объект искусства сделан руками **человека с историей** – в этом его основная ценность.

Искусство – актив с **низкой ликвидностью!**

Предметы искусства как альтернативные инвестиции

АРТ-РЫНОК

Анализ истории развития арт-рынка показывает, что ключевым фактором, определяющим ценность работ на протяжении всего времени их существования, была информация.

В эпоху палеолита одними из первых появились изображения. Письменность, как и речь, была тогда почти не развита, при этом существовала необходимость налаживания связи для более эффективного внутреннего взаимодействия, то есть дальнейшего выживания. Так, передача информации, отдельных знаний и навыков через наскальные изображения знакомых силуэтов и образов стала выполнять коммуникативную функцию. Соответственно, главными критериями ценности информации была «доступность» и «емкость» изображаемого действия для получателя сообщения.

После падения Римской империи и покорения ее вестготами изобразительное искусство стало «паттерном», объединяющим различные виды и типы информации: текстовую, графическую, контекстуальную. Необходимость совмещения принципиально разных культур (античной и вестготской) способствовала появлению искусства Раннего Средневековья, отличительной чертой которого являлось изобилие символики, синтезирующей несколько смыслов в одном предмете. Таким образом, изображения стали более информативными и вариативными в своем прочтении, позволив расширить информационное поле, воспринимаемое индивидуумами.

В период эпохи Возрождения искусство стало «информационным каналом», объединяющим различные страны. Не случайно «колыбелью» Ренессанса считается Италия, которая одной из первых начала развивать активный экспорт и импорт товаров, выстраивая торговые отношения с близлежащими городами и стимулируя приток капитала, позволявшего поддерживать деятелей культуры и искусства. Выстраивание торговых отношений с рядом близлежащих стран способствовало не только развитию внутреннего рынка, но и активному «межкультурному взаимодействию», позволяя создать некую «преемственность ценностей» и «единое коммуникативное пространство». Именно поэтому многие работы эпохи Возрождения (в Италии, Франции, Германии и Испании) отдаленно напоминают друг друга.

Наконец, первая Буржуазная революция (Нидерланды, 1566), которая стала важным этапом на пути формирования нового капиталистического общества и принципиально иной парадигмы ценностей в отношении восприятия предметов искусства, а также способствовала появлению современного арт-рынка, сделав, таким образом, искусство «валютой» наступающего времени, принимаемой по всей Европе и в ряде других стран.

АУКЦИОННЫЕ ДОМА

В это же время появляются первые аукционные дома и будущие игроки артрынка: дилеры, эксперты и галеристы. Возникновение вторичного рынка во многом предопределило последующее развитие отрасли в целом, превратив арт-объекты в новый актив. Символическое действие в рамках определенной социальной группы заинтересованных в данном действе людей одним из них приносило дивиденды, другим же - удовлетворение приобретенной квинтэссенции «эстетики и капитала», таким образом, положив начало «невидимому договору», активация которого «перед сделкой» автоматически повышала стоимость любого объекта, попавшего в данный ситуационный контекст.

Возникновение подобной модели рынка стало просто необходимо: во - первых, после признания материальной составляющей искусства было неясно, во сколько именно она оценивается и как ее измерять; во - вторых, из-за отсутствия открытых торгов большинство существующих активов (при рассмотрении искусства в качестве актива) были пассивными, опять же потому, что индикатора ценности не было. Начав оценивать то, что изначально было «неоценимо», участники рынка лишили предметы искусства «ценностного вакуума», в котором оно существовало прежде. Теперь ценность работы напрямую зависела от цены, которая определялась рынком (независимо от мастерства художника, идентичности картины или оригинальности изображаемого сюжета)

МАСС-МЕДИА

Одним из первых, кто преобразовал появившуюся концепцию в искусстве в модель его капитализации, стал Энди Уорхол. Применяв трафаретную печать в качестве нового метода создания картин и тем самым сделав искусство «потокововоспроизводимым», а значит, доступным большему числу людей, Уорхол создал «Фабрику искусства», которая производила и продавала искусство. Художник использовал масс-медиа как катализатор общественного интереса к своей личности, а вместе с тем и инструмент повышения цен на свои работы. Созданная им модель отчасти напоминала фондовый рынок с той лишь разницей, что ценой на все акции управлял один человек, а распространяла работы художника по приемлемым ценам.

АРТ-БАНКИНГ

Еще одна модель, ставшая впоследствии механизмом современного рынка искусства, была создана рекламным агентом Чарльзом Саатчи, который начал коллекционировать понравившиеся ему работы, а затем популяризировал их на рынке, устраивая выставки в музеях и галереях и проводя различные мероприятия с участием знаменитостей и самих художников.

Стратегию Саатчи и многих последовавших за ним галеристов можно описать так: «Покупай, продвигай, завышай и продавай».

Еще одним вариантом может стать корпоративное инвестирование и распространение долевой модели владения между сотрудниками организации при создании коллекции. Сегодня существует ряд корпораций и финансовых институтов, инвестирующих в предметы искусства и предлагающих альтернативные стратегии инвестирования своим клиентам – арт-банкинг.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В РАБОТЫ НАЧИНАЮЩИХ ХУДОЖНИКОВ

На самом же деле инвестирование в работы начинающих художников — одно из оптимальных направлений для капиталовложений, но только в случае с крупными организациями, так как стартовая цена при их приобретении довольно низкая по сравнению с признанными мастерами, а при правильном управлении приобретенными активами это может принести неплохие дивиденды в будущем.

АРТ-БИРЖИ

Или биржи художественных ценностей занимают уверенные позиции на инвестиционном рынке. Владелец ценности, желающий её продать, обращается в банк,

который проводит секьюритизацию, привлекая независимых экспертов. После определения цены и в случае, если продавец с ней согласен, работа выставляется на продажу.

Это тот уникальный случай, когда инвесторы могут приобрести часть работы, а не всю целиком, что часто бывает очень проблематично вследствие высокой цены. Каждая работа торгуется в виде сертификатов, аналогов акций.

Покупка и продажа этих сертификатов может осуществляться только с помощью финансовых институтов.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МУЗЕИ, ГАЛЕРЕИ И ТЕАТРЫ

Помимо корпораций, инвестированием в сферу искусства занимается и ряд стран. Условно существующие практики можно разделить на две группы:

к первой относятся почти все страны, в которых существуют государственные музеи, галереи и театры, финансируемые из федерального бюджета,

ко второй — страны, занимающиеся формированием государственных коллекций, покупкой, продажей отдельных произведений и их продвижением на рынке с целью последующей перепродажи.

Инвестиции подобного рода популяризируют работы, находящиеся в коллекции, повышая их ликвидность и способствуя продвижению на внешнем рынке, а также являются важной частью формирования имиджа страны, стимулируя приток туристов и повышая инвестиционную привлекательность государства в целом.

Сегодня наиболее удачные примеры воплощения данной стратегии — кейсы ОАЭ и Катара, которые за последние 10 лет стали крупнейшими игроками современного артрынка. В частности, в прошлом году самый дорогой лот в истории (\$450 млн) — картина да Винчи «Спаситель мира» - была приобретена департаментом культуры Абу-Даби для размещения в местном «Лувре». За считанные дни после объявления покупателя и на пике «информационного шума», сохранившегося после торгов, в город устремился нескончаемый поток туристов со всего мира. В свою очередь, Катар обладает одной из крупнейших коллекций современного искусства, представленной в Государственном музее современного искусства. В собрание входят работы таких мастеров, как М. Ротко, Уорхол, Такаши Мураками и др. Все это позволяет привлекать посетителей со всего мира, продвигая местные музеи на мировом рынке и культуру страны в целом. Приобретение произведений признанных мастеров по завышенной цене стало отличительной особенностью инвестиционной стратегии Объединённых Арабских Эмиратов и Катара: крупнейшие сделки на рынке всегда становятся объектом внимания СМИ, таким образом привлекая внимание к ее непосредственным участникам и становясь стратегией продвижения бренда (отдельного института, компании или страны) за счет созданного «информационного шума».

Современный рынок предлагает огромные возможности удовлетворения спроса на предметы искусства, а финансовые институты и банки становятся главными участниками этого процесса. Деятельность институтов, работающих на рынке искусства, весьма разнопланова. В числе основных институтов, предлагающих услуги на этом рынке, можно выделить *антикварные галереи, аукционные дома, инвестиционные фонды художественных ценностей, банки и арт-биржи.*

Мотивации арт-инвестора:

- предметы искусства не только доставляют эстетическое удовольствие, но и являются удачными объектами долгосрочного инвестирования, поскольку вложенные в них средства позволяют получить стабильный и положительный доход;
- такие активы, как предметы искусства и коллекционирования, занимают значительную долю в портфеле многих состоятельных клиентов, что позволяет интегрировать концепцию инвестирования в предметы коллекционирования;

- в рамках «портфельной стратегии» искусство позволяет оптимизировать ликвидность, минимизировать риски, оптимизировать налоги на прибыль и наследование или передачу на благотворительные цели
- такие внешние факторы, как глобализация, обмен знаниями, демократизация, рост интереса к культуре или новые каналы связи, создают новые деловые возможности и возможности для инноваций;
- роль, цель и характер учреждений культуры радикально изменились, увеличив потребность в профессионализме и экономической устойчивости, а поэтому и в стратегических и маркетинговых решениях = новые каналы сбыта собственной продукции через апелляцию к искусству;
- ни одна другая продажа не получает места на обложках ведущих СМИ, как приобретенные по рекордной стоимости объекты искусства.

Инвестиционные правила

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

Критерии оценки практического занятия

Задание	Баллы	Примечание
Задание 1	60	Каждый ответ по схеме (✓, +, ?, !) 15 баллов
Задание 2	40	Аргументированное резюме, 40 баллов Не полное, не чёткое резюме 30 баллов Мало аргументированное резюме 10 баллов.
итого	100	

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	не удовлетворительно

Спасибо за работу!

Практическое занятие № 5

«Финансист. Покупка ценных бумаг и формирование инвестиционного портфеля»

Тема: Инвестиции. Формирование инвестиционного портфеля

Цель: формирование умений и навыков анализа рынка ценных бумаг и грамотного инвестирования

Студент должен знать:

- понятия: ценная бумага, инвестиция, диверсификация, инвестиционный риск
- алгоритм принятия инвестиционного решения

Уметь:

- прогнозировать возможные варианты развития экономики
- анализировать рынки
- рассчитывать инвестиционный доход

В последние десятилетия использование портфельной теории в инвестировании значительно расширилось. Все больше инвесторов применяют этот метод на практике, и хотя у него имеется немало противников, влияние метода постоянно растет не только в академических кругах, но и на практике, включая российскую экономику.

Под **инвестированием** в широком смысле понимается процесс, имеющий целью сохранение и увеличение стоимости денежных или других средств. Средства, предназначенные для инвестирования, представляют собой **инвестиционный капитал**.

Инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта;

Из определения инвестирования видна важнейшая роль двух факторов: времени и стоимости. Важнейший принцип инвестирования состоит в том, что стоимость актива меняется со временем. Со временем связана еще одна характеристика процесса инвестирования – риск. Хотя инвестиционный капитал имеет вполне определенную стоимость в начальный момент времени, его будущая стоимость не известна. Для инвестора эта будущая стоимость есть ожидаемая величина. Таким образом, инвестор может выиграть, а может проиграть, инвестиции всегда сопряжены с риском.

ПРИМЕР:

Сергей Петров в январе 2021 года решил вложить свой инвестиционный капитал в размере 100 000 тысяч рублей в иностранную валюту.

По действующему курсу на 01.01.2021 г. USD 75.53 рублей EUR 80.38 рублей

Сергей купил 662\$ и 622 €

На 01.01.2022 г USD 77.81 рублей EUR 86.62 рублей, его капитал составил:

$662 \times 77,81 = 51510,22$ рублей $622 \times 86,62 = 53877,64$

ИТОГО= $51510,22+53877,64=105387,86$ рублей Инвестиционный доход: 5387,86 рублей

На 04.03.2022 USD 111.75 рублей EUR 124.02 рублей

$662 \times 111,75 = 73978,5$ рублей $622 \times 124,02 = 77140,44$

ИТОГО: $73978,5 + 77140,44 = 151118,94$ Инвестиционный доход: 51118,94 рублей

На 01.05.2022 USD 63.09 рублей EUR 64.17 рублей

$662 \times 63,09 = 41765,58$ рублей $622 \times 64,17 = 39913,74$ рублей

ИТОГО: $41765,58 + 39913,74 = 81679,32$ Инвестиционные **потери**: 18320,68 рублей

Проанализировав изменение стоимости валюты, мы понимаем, что были периоды, когда Сергей Иванов имел выгоду от вложений и были периоды, когда он нес потери. Изучая изменения стоимости инвестиций, инвестор принимает решение о моменте, когда он выведет свой капитал из оборота. В представленном примере, мы видим, что целесообразнее было вывести капитал в марте 2022 года.

Для грамотного инвестирования составляется инвестиционный проект. **Инвестиционный проект** - обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления

инвестиций, расчет ожидаемой выгоды. Для снижения рисков применяют принцип диверсификации. **Диверсификация**— это когда капитал раскладывается по разным «корзинам». т.е в разные компании, ценные бумаги и т.д, с разным уровнем риска и в определённых пропорциях. Самый простой способ диверсификации – сбор инвестиционного портфеля. **Портфельные инвестиции** - это вложение денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные на рынок различными инвесторами (государством, корпорациями и частными компаниями). Основными количественно-качественными характеристиками портфеля являются доходность (сколько дополнительных средств принесет мне вложение), ликвидность (быстро ли я смогу реализовать эти ценные бумаги в случае необходимости), надежность (давно ли эмитент на рынке и стабильна ли его финансовая ситуация), уровень риска (как часто изменяется цена ценных бумаг в этом сегменте).

Задание 1

Соберите свой портфель инвестиций, учитывая следующие условия: Ваш инвестиционный капитал 500 000рублей, время размещения инвестиций 1 года, вы можете выбрать только 3 направления инвестирования.

Инвестиция 1: Золото . Стоимость 1 грамма 4 414,1. Изменения за год +0,01%

Инвестиция 2: Акции ОАО Газпром 163,03 Р Изменения за год -0,89 %

Дата	Стоимость акции ОАО ГАЗПРОМ (руб)
01.01.22	353,72
01.03.22	251,22
15.06.22	316,2
01.08.22	184,9
01.09.22	254,9
01.11.22	159,6
01.01.23	162,91
01.02.23	158,02
01.03.23	163,03

Инвестиция 3 Акции ПАО Сбербанк 170.18 RUB Изменения за год +0,2 %

Дата	Стоимость акции ПАО Сбербанк (руб)
01.01.22	141,5
01.03.22	153,4
01.09.22	102,27
01.12.22	145,7
15.01.23	153,24
01.02.23	166,62
01.03.23	170,18

Инвестиция 4 Акция Роснефть 359,95 RUB Изменения за год +0,1%

Дата	Стоимость акции Роснефть (руб)
------	------------------------------------

01.03.22	274,1
01.09.22	333,0
01.12.22	335,1
01.03.23	359,95

Инвестиция 5 Акции Яндекс 2014,2 Р Изменения за год -0,96%

Дата	Стоимость акции Яндекс(руб)
01.03.22	3154,0
01.09.22	1903,0
01.12.22	1768,2
01.03.23	2014,2

Инвестиция 6 Платина 1 грамм 2300,1 +0,1%

Дата	Стоимость 1гр.Платины (руб)
01.03.22	1706,2
01.09.22	1903,0
01.12.22	1963,0
01.03.23	2300,1

Инвестиция 7 Стоимость Юаня 10,91 рублей Изменения за год – 0,01%

Дата	Стоимость 1гр.Платины (руб)
01.03.22	18,37
01.09.22	9,02
01.12.22	10,08
01.03.23	10,91

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	не удовлетворительно

Практическое занятие № 6.

Тема: Составление личного бюджета

Цель: Научиться планировать личный бюджет

Студент должен знать:

- понятие бюджета и его составных частей
- способы формирования бюджета
- понятие сбалансированного, профицитного и дефицитного бюджета

- понятие реальных и номинальных доходов

Уметь:

- рассчитывать доходную и расходную части бюджета

- анализировать источники доходов и расходов

Задание 1. Ответьте на контрольные вопросы:

1. Что такое бюджет?

2. Объясните разницу между номинальным и реальным доходом?

3. Только ли в виде денежных средств можно получать доход?

Рассмотрите бюджет семьи Смирновых, в семье 2 человека, оба работают.

Доходы		Расходы	
Основной доход		Жизненно важные	
Заработная плата Марии	17 000	Питание	15 000
Заработная плата Ивана	20 000	Коммунальные платежи	2 500
		Медицина	1 200
		Одежда	1 000
Итого:	37 000	Итого:	19 700
Дополнительный доход		Вторая степень важности	
Премия Марии	4 000	Бытовые расходы	2 800
Премия Ивана	5 000	Транспорт	2 500
		Развлечения	8 000
		Спортзал	2 500
		Другое	3 600
Итого:	9 000	Итого	19 400
Реальные активы		Реальные пассивы	
Сдача квартиры в аренду	9 000	Кредит	5 500
Итого:	9 000	Итого:	5 500
ИТОГО доходов:	55 000	ИТОГО расходов:	44 600

Задание 2: Проанализируйте бюджет и скажите он дефицитный или профицитный? Какой ежемесячный остаточный капитал у семьи? Какую сумму эта семья может накопить в год, за счет остаточного капитала?

Задание 3: Проанализируйте доходную часть бюджета и напишите какие способы увеличения доходов для этой семьи Вы видите, к какому разделу доходов их отнести.

Задание 4: Проанализируйте расходную часть бюджета и есть ли позиции, которые можно сократить, или отказаться, если возникнет необходимость

Задание 5: Составьте свой личный (семейный) ежемесячный бюджет. Он сбалансированный? Какие расходы можно сократить? Как можно увеличить доходы?

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	не удовлетворительно

Практическое занятие №7
Тема: «Отбор перспективной бизнес – идеи.
Обоснование конкурентных преимуществ бизнес - идеи»

Цель: ознакомиться с понятием «Бизнес-идея», как её можно выбрать по принципу перспективности и конкурентно способности.

Оборудование, принадлежности, учебные материалы: информационный лист 1.

Время проведения занятия: 2 часа

Указания к работе:

Вам предстоит самостоятельно изучить тему «Бизнес – идея». Прочитав предлагаемый материал, проанализируйте его и выполните практическое задание.

Задание выполняйте в строгой последовательности, ответы записывайте в рабочую тетрадь.

Ход работы:

1. Подходящая бизнес-идея. В данной работе вам предлагают подумать и ответить на вопрос: Что же такое идея? На что необходимо опираться, чтобы найти для себя подходящую бизнес - идею.

Прочитайте текст, сделайте выводы и запишите их по предложенной схеме.

Выберете и спешите в тетрадь одно из высказываний известных людей, которое как вам кажется, будет отвечать и вашим представлениям об идее.

Уважаемый читатель текст состоит из высказываний известных людей добившихся в своей деятельности больших результатов, а также комментариев по бизнес - идее.



Стив Джобс: Я убеждён, что единственная вещь, которая помогла мне продолжать дело была то, что я **любил** своё дело. Вам надо найти то, что вы любите. И это так же верно для работы, как и для отношений. Ваша работа заполнит большую часть жизни и единственный способ быть полностью довольным – делать то, что, по-вашему, является великим делом. И единственный способ делать великие дела – любить то, что вы делаете



Майкл Э. Гербер: Предпринимательская натура превращает самые обычные условия в необыкновенные возможности. Предприниматель является нашим прорицателем, фантазером, той энергией, которая необходима для каждого нашего поступка. Предпринимательское воображение приоткрывает перед нами завесу над будущим. Предприниматель является катализатором перемен. Он никогда не живет прошлым, лишь иногда — настоящим и практически всегда — будущим.

Успешной в первую очередь надо признать бизнес-идею, которая находит незанятую нишу на рынке, является оригинальной.

Например, один предприниматель решил изготавливать специально защищенные светильники для подъездов жилых домов. Его выбор был основан на том, что существующие защищенные («гаражные») светильники оберегают лампочку от ударов, но не предотвращают ее кражу. Сконструированный им светильник был неказист, но зато делал невозможной кражу лампочки и всего светильника без специального инструмента. Этот начинающий предприниматель предложил товар, которого не было на рынке, поэтому его бизнес-идею стоит оценить как очень успешную.

Как же найти оригинальную идею?

Оригинальные идеи приходят в голову каждому, только мы их отбрасываем как глупые или нереальные. Сейчас по телевидению предлагают множество товаров, и большинство из них основано на простой, но оригинальной идее. Например, некоторое время назад

активно рекламировались швабры, позволяющие выжимать «тряпку», не замочив руки. Казалось бы, ничего сложного. Непонятно, почему это раньше никому в голову не приходило. Наверное, никому не хотелось мочить руки, многие думали, что стоило бы изобрести такую швабру, но только один взялся реализовать эту идею.



Дональд Трамп: Нет ничего более преступного для финансового благополучия, чем придумать отличную идею и не удосужиться реализовать ее. Часто не требуется даже придумывать, достаточно только применить увиденное в другой области. Гибкие шланги. Даже самая успешная бизнес-идея может быть совершенно не подходящей для вас. К примеру, сейчас комиссионная торговля переживает второе рождение, и мысль открыть комиссионный магазин представляется перспективной. Но если вы никогда не были связаны с торговлей и плохо ориентируетесь в ценах, то вам не стоит этим заниматься.

Подходящая бизнес-идея – это такая идея, которая опирается на возможности бизнесмена, его знания и опыт.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ, подходит ли вам та или иная идея бизнеса? Проще простого: ответьте на вопрос, почему именно вам этот бизнес удастся лучше, чем другим. **В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ**, следует оценить свои профессиональные навыки. Имеете ли вы образование и опыт в той сфере, в которой собираетесь заняться бизнесом? Если да, то это уже огромный плюс. **ВПОЛНЕ ВОЗМОЖНО**, что вы не профессионал, но способный любитель-самоучка. Это тоже неплохо. Большинство женщин не обучались на парикмахера или визажиста, но они понимают в этом толк, им нравится эта деятельность. Женщине не потребуется много времени для того, чтобы достичь профессионального мастерства. Именно поэтому подобный бизнес гораздо более подходит женщинам, чем мужчинам, хотя среди известных парикмахеров – немало мужчин.

Редко кто рассматривает свое хобби как основу бизнеса. А жаль, это очень подходящий бизнес: вы много знаете в этой области, имеете опыт, любите свое хобби, а сделанная с любовью работа обязательно будет оценена потребителем, будь то вышивание бисером или выращивание цветов.

Наконец, бизнес может быть подходящим в силу ваших личных особенностей. Печатанье на машинке требует аккуратности и терпения, такая деятельность аккуратному и терпеливому человеку подойдет гораздо больше, чем быстро печатающему, но делающему много ошибок. Не стоит становиться продавцом тому, кто не любит общаться с людьми и свободное время проводит один перед телевизором.

БИЗНЕС МОЖЕТ оказаться подходящим, если вы имеете какое-то оборудование для его ведения или площади для его размещения. Например, если вам в наследство достался старенький частный дом рядом с бензоколонкой, то вам вполне может подойти придорожная торговля, ведь у других, пусть более опытных бизнесменов, нет столь удачно расположенного участка земли.

Подведем итог: ваши особенности – знания и умения, черты характера, имущество, которым вы владеете – могут сделать вас более приспособленным для ведения какого-то бизнеса. Вы сразу получаете преимущество по отношению к тем, кто данными качествами не обладает.



Брайн Трейси: Все успешные люди — это большие мечтатели. Они представляют, каким должно быть их будущее до мельчайших подробностей, а потом работают над воплощением задуманного.



Рис № 1. На что необходимо опираться, чтобы найти для себя подходящую бизнес - идею.

- ✓ Посредственная идея, которая порождает энтузиазм, пойдёт дальше, чем хорошая идея, которая не вдохновляет никого.
Мэри Кэй.
 - ✓ Капитал не так важен в бизнесе. Опыт не так важен. Вы можете получить обе эти вещи. Что важно, так это идеи.
Харви С. Файрстоун.
 - ✓ Воздух наполнен идеями. Они стучатся к вам голову всё время. Вы только должны знать, чего хотите, затем забыть это, и заниматься своими делами. Неожиданно идея войдёт в вашу голову. Она была там всё время.
Генри Форд.
 - ✓ Идеи – сырьё прогресса. Всё вначале складывается из идей. Но идея сама по себе ничего не стоит. Идея, как машина, должна иметь мощность, подводимую к ней, прежде чем сможет достигнуть чего-нибудь.
Барри С. Форбс.
 - ✓ Возьмите одну идею. Убедитесь что это идея всей вашей жизни – думайте об этом, мечтайте, живите этой идеей. Пусть ваш мозг, мышцы, нервы и каждая часть вашего тела будет наполнена этой идеей, просто оставьте всё остальное в стороне. Это путь к успеху, то есть путь, на котором создаются великие духовные гиганты.
Свами Вивекананда.
 - ✓ Способность превращать идеи в вещи, вот секрет внешнего успеха.
Генри Уорд Бичер.
 - ✓ Способ получить хорошие идеи заключается в получении большого количества идей, и избавлении от плохих идей.
Д-р Лайнус Полинг.
2. **Что же, дело за малым, если вам нужны идеи, начните их генерировать!** Руководствуясь тремя простыми шагами, предлагаем вам выбрать бизнес-идею. **Первый шаг:** За 4-5 минут запишите в тетрадке, **ЧТО ВЫ ЛЮБИТЕ ДЕЛАТЬ!!!** (хобби, интересы, увлечения) Пунктов должно быть не менее 10.
Второй шаг: Проанализируйте каждый пункт, рассуждая, что у вас лучше всего может получиться, чем вы владеете, что вы больше знаете, умеете. Выберете лучших ТРИ идеи. Запишите идеи в таблицу и заполните внешние и личные факторы, отвечая на поставленные вопросы.

Влияние внешних и личных факторов.

табл. № 1.

Бизнес-идея	Внешние факторы			Личные факторы	
	Почему	этот	Почем	у	этот
				Почему	именно
					Почему

	бизнес будет успешным?	бизнес может не быть успешным?	мне стоит этим заняться?	именно мне не стоит этим заниматься?
Пример. Изготовление деревянной мебели	1. Все больше ценятся индивидуальные вещи. 2. Люди озабочены экологической чистотой.	1. Ручная мебель стоит дороже. 2. Из Белоруссии привозят качественную и не очень дорогую деревянную мебель.	1. Я профессионал в изготовлении мебели. 2. У меня есть оборудованная мастерская.	1. Я плохо разбираюсь в моде на мебель. 2. У меня аллергия на мебельные лаки.

Третий шаг: После проделанной работы проще всего остановиться на одной идее. Выпишите её и напишите краткое резюме, в чём будет заключаться ваш бизнес. Резюме пишется для того, чтобы охарактеризовать идею, заинтересовать читающего и ознакомить его с целями и задачами. Основным козырем является товар, который будет поставляться на рынок. Опишите, что именно представляет собой Ваш товар, для чего он? Представить его полную характеристику и особенности, чем он отличается от аналогичных продуктов и чем нов для этого. Насколько Ваш товар конкурентоспособен, и в какой мере удовлетворяет потребности потребителей.

Роберт Кийосаки: Знания - это деньги нашего времени, а разум - самый ценный актив, дарованный нам Богом.



Критерии оценки практического занятия

Задание	Баллы	Примечание
Задание 1	20	Каждый правильный ответ по схеме 5 баллов
Задание 2.1	20	Правильно выполненный первый шаг одна идея – 2 балла
Задание 2.2	30	Правильно выполненный второй шаг Выбор бизнес – идеи, её описание по таблице 10 баллов
Задание 2.3	30	Правильно выполненный третий шаг Аргументированное резюме, 30 баллов Не полное, не чёткое резюме 20 баллов Мало аргументированное резюме 10 баллов.
Итого	100	

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	не удовлетворительно

Спасибо за работу!

P.S. Надеюсь, выполняя данное практическое задание, **ВЫ**, действительно записали свои увлечения и любимые дела, не просто отписались ради оценки как это, к сожалению,

бывает у современных студентов. Заставили **СЕБЯ** подумать, как с помощью своего хобби, можно найти работу по душе и заработать деньги!

И как говорил Уолт Дисней о своём детище - Диснейленде. «Диснейленд является трудом любви. Мы не пошли в Диснейленд только с идеей делать деньги».



Практическое занятие № 8

*«Ничто не стоит так дешево и не ценится так дорого, как страховой полис во время наступления страхового события»
И. Ильф и Е. Петров.*

Тема: «Заключение договора страхования автомобиля»

Форма: деловая игра

Цель: закрепить знания о страховых рисках, сформировать навыки выбора страховых продуктов и защиты собственных имущественных и иных интересов через страхование.

Студент должен знать:

- права и обязанности застрахованного
- особенности страхового рынка России
- условия страхования имущества, в т.ч. транспорта
- алгоритм действий при наступлении страхового случая

Студент должен уметь:

- искать и применять к своим целям актуальную информацию в сфере страхования;
- читать и понимать договор и условия страхования
- оценивать правильность расчёта страхового тарифа

Задание 1: Контрольные вопросы:

1. Для чего люди страхуют имущество?
2. Какие два основных игрока действуют на страховом поле?
3. К какому виду страхования относятся автострахование?

У страховой отрасли в России много проблем, среди них выделим 5 основных: низкий уровень спроса на услуги, ограничение конкуренции, непрозрачность рынка, низкие стандарты деятельности и мошенничество. Однако, автострахование, достаточно популярно в России. Когда мы говорим про автострахование, мы должны понимать, что мы можем застраховать сам автомобиль (КАСКО) и ответственность водителя автомобиля (ОСАГО). Оформление ОСАГО обязательно, КАСКО остается на усмотрение хозяина автомобиля.

Студенты путем делятся 4 команды. Каждая команда получает карточку решает задания (две команды страховщиков, две команды страхователей)

Задание 1 Установите соответствие

1.Страховой случай	А)Это специализированная организация,
--------------------	---------------------------------------

	которая предоставляет услуги страхования и имеет на это соответствующую лицензию.
2. Страхователь	Б) Это сумма денежных средств, выплаченная страхователем страховщику за предоставление услуги по страхованию.
3. Страховщик	В) Это фактически наступившее страховое событие, предусмотренное договором страхования, в результате которого нанесён вред объектам страхования и с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату.
4. Страховая премия	Г) Это компенсация страховщиком ущерба, нанесённого объекту страхования.
5. Страховая выплата	Д) Это юридическое или дееспособное физическое лицо, заключившее со страховщиком договор страхования, покупатель страховых услуг.

Задание 2

Используя формулу расчета ОСАГО, рассчитайте страховую премию

Сергею 19 лет, весной он получил водительское удостоверение (коэффициент по возрасту и стажу (КВС)= 1,77), он живёт в Лесосибирске (региональный коэффициент = 1). К моменту получения водительского удостоверения Сергей приобрёл автомобиль мощностью 98 л.с. (коэффициент по мощности двигателя = 1,1). Сергей ранее не оформлял ОСАГО

Расчет цены полиса

ОСАГО = БТ x КТ x КБМ x КВС x КО x КМ x КС

БТ (Базовый тариф): 2471-5436 рублей (для физлиц)

КТ (Территориальный коэффициент): от 0,64 до 1,88

КБМ (Коэффициент бонус-малус): 0,6 до 2,45 (чем больше стаж безаварийной езды, тем выше скидка, при получении прав пока он равен 1)

КО (Коэффициент ограничения, зависит от числа водителей авто): 1 или 1,94 (в том случае, если страховка открытая или есть список включенных в полис водителей).

КМ (Коэффициент мощности двигателя): от 0,6 до 1,6 (чем больше лошадиных сил у авто, тем коэффициент выше).

КС (Коэффициент сезонности, зависит от того, сколько месяцев в году используется авто): от 0,5 до 1.

Правила игры

В игре участвуют две команды: страхователи и страховщики.

Смена ролей во время игры не допускается.

Каждая группа выполняет задание с позиции своей роли и защищает своё решение.

Задание считается выполненным, если его решение защищено и аргументировано.

Принимать активное участие в игре.

Внутри команды учитывать мнения каждого участника и соблюдать культуру общения

Задание 3 (для страхователей)

Сергей пришёл оформлять страховой полис на свой автомобиль. Он оформил ОСАГО, но не хочет оформлять КАСКО. Найдите аргументы, чтобы убедить владельца автомобиля оформить страховку

Задание 3 (для страховщиков.)

У вас новый автомобиль, Вы оформили страховку ОСАГО, страховщик пытается убедить Вас оформить КАСКО. Найдите весомые аргументы для отказа.

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	не удовлетворительно