

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет
народного хозяйства»**

Профессиональный колледж

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПО
ВЫПОЛНЕНИЮ ЗАДАНИЙ НА ПРАКТИЧЕСКИХ
ЗАНЯТИЯХ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ»**

**ПРОФЕССИЯ 29.01.33 МАСТЕР ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ
ШВЕЙНЫХ ИЗДЕЛИЙ**

Квалификация – мастер по изготовлению швейных изделий

Махачкала – 2024

Составитель - Абдуллаева Эльмира Магомедовна, старший преподаватель профессионального колледжа ДГУНХ.

Внутренний рецензент - Абдулманапов Салихбек Габибулаевич, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Управление проектами и программами Дагестанского государственного университета народного хозяйства.

Внешний рецензент - Аскеров Низами Садитдинович, доцент, профессор, заведующий кафедрой политической экономии Дагестанского государственного университета.

Методические указания по выполнению заданий на практических занятиях по дисциплине «Основы финансовой грамотности» разработаны в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 29.01.33 Мастер по изготовлению швейных изделий, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 26 сентября 2023 г., № 720, в соответствии с приказом Минпросвещения России 24.08.2022 г., № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования».

Методические указания по выполнению заданий на практических занятиях по дисциплине «Основы финансовой грамотности» размещены на официальном сайте www.dgunh.ru.

Абдуллаева Э.М. Методические указания по выполнению по выполнению заданий на практических занятиях по дисциплине «Основы финансовой грамотности» для профессии СПО 29.01.33 Мастер по изготовлению швейных изделий. Махачкала: ДГУНХ, 2024. – 55 с.

Рекомендованы к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 15 января 2024 г.

Рекомендованы к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки квалифицированных рабочих и служащих по профессии 29.01.33 Мастер по изготовлению швейных изделий, Салаховой И.Н.

Одобрены на заседании Педагогического совета Профессионального колледжа ДГУНХ, 10 января 2024 г. протокол № 4.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В пределах освоения образовательной программы среднего профессионального образования 29.01.33 Мастер по изготовлению швейных изделий дисциплина на базе основного общего образования дисциплина «Основы финансовой грамотности и предпринимательской деятельности» изучается в рамках социально-гуманитарного цикла подготовки учебного плана образовательной программы среднего профессионального образования на базе основного общего образования.

Программа дисциплины «Основы финансовой грамотности» предусматривает практическое осмысление ее разделов и тем на практических занятиях, в процессе которых обучающийся должен закрепить и углубить теоретические знания.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

уметь: анализировать экономические процессы и явления и использовать полученные результаты в различных сферах деятельности, подготовить исходные экономические данные для проведения их анализа.

знать: закономерности поиска информации об общественных и экономических процессах, источники и способы сбора данных, необходимых для анализа экономических показателей.

Перечисленные знания и умения необходимы для формирования следующих общих компетенций:

<i>Код компетенции</i>	<i>Наименование компетенции</i>
ОК	Общие компетенции
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.
ОК 04	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Компонентный состав компетенций

<i>Код и формулировка компетенции</i>	<i>Компонентный состав компетенции</i>	
	<i>Уметь</i>	<i>Знать</i>
ОК	Общие компетенции	
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	У1-распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; У2-анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; У3-определять этапы решения задачи; У4-выявлять и эффективно искать информацию,	З1-актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; З2-основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; З3-алгоритмы выполнения

	<p>необходимую для решения задачи и/или проблемы; У5-составлять план действия; У6-определять необходимые ресурсы; У7-владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; У8-реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).</p>	<p>работ в профессиональной и смежных областях; 34-методы работы в профессиональной и смежных сферах; 35-структуру плана для решения задач;</p>
<p>ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.</p>	<p>У8-организовывать работу коллектива и команды; У9-взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности.</p>	<p>36-психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; 37-основы проектной деятельности.</p>
<p>ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p>	<p>У10-Понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы ; У11-Участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; У12-Кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые).</p>	<p>38-Правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; 39-Лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; 310-Особенности произношения.</p>

Целью практических занятий является прочное усвоение основных положений дисциплины, развитие навыков применения теоретического материала на практике.

На практических занятиях обучающиеся приобретают следующие навыки:

- составлять личный финансовый план и бюджет;
- рассчитывать кредит;
- выбирать страховые услуги;
- определять финансовые мошенничества.

Структура оформления практических работ по дисциплине предусматривает вариант письменного оформления и устный отчет о результатах проделанной

работы. Оценки за выполнение практических занятий могут выставляться по пятибалльной системе, и учитываться как показатели текущей успеваемости.

МЕТОДИКА ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

Перед выполнением практического задания, обучающиеся должны внимательно его прочитать.

Обучающиеся могут воспользоваться нормативными документами, образцами документов, а также обратиться к основной литературе, рекомендованной преподавателем.

Приступая к выполнению задания, обучающиеся должны внимательно ознакомиться с методическими рекомендациями.

Каждое выполненное задание оформляется в форме отчета. Отчет должен содержать письменный анализ рассмотрения проблемных ситуаций с точки зрения определения вида, способа, метода решения. Отчетный материал должен быть составлен грамотно, в точном соответствии с полученным заданием. В отчете должны быть отражены все необходимые составляющие элементы. Отчетные материалы должны носить аналитический характер. Необходимо аргументировано обосновать выбранный вариант ответа, подкрепить его необходимым теоретическим материалом. Перечень материалов, включенных в отчет, приведен в описании каждого занятия. При сдаче отчета обучающийся должен ответить на контрольные вопросы.

Отчет о проделанной работе следует делать в письменной форме. Содержание отчета указано в описании практических занятий.

При оценке практического занятия учитывают умение:

- применять теоретические знания при выборе темы и разработке проекта;
- разрабатывать структуру конкретного проекта;
- использовать справочную, нормативную, правовую документацию;
- проводить исследования;
- самостоятельно разрабатывать структуру проекта, делать аналитическую обработку текста;
- оформлять библиографию, цитаты, ссылки, чертежи, схемы, формулы.

В процессе изучения дисциплины обучающиеся **должны знать:**

- типы и виды проектов;
- требования к структуре проекта;
- виды проектов.

Перечень практических занятий

Тема 1. Личное финансовое планирование

Практическое занятие «Семейный бюджет и личный финансовый план»

Цель занятия: формировать представление о бюджете семьи; научиться составлять личный (семейный) бюджет и определять его баланс.

Теоретический минимум

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

Семейный бюджет – это план доходов и расходов семьи на определенный временной период (месяц или год).

Семейный бюджет всегда нуждается в планировании. Этот вопрос нельзя игнорировать, живя только текущим моментом, нужно думать и о перспективе. Секрет благополучия заключается в умении составлять общий бюджет и правильно распределять заработанные средства.

Формирование семейного бюджета напрямую зависит от ежемесячных денежных поступлений супругов и предполагаемых трат.

Для составления бюджета необходимы следующие действия:

- 1) определение статей доходов и расходов;
- 2) запись доходов и расходов;
- 3) группировка доходов и расходов;
- 4) расчет разницы между полученными доходами и произведенными расходами;
- 5) постоянный учет доходов и расходов.

Практическая часть

Семейный бюджет

Задание 1. Проанализируйте данные, сгруппируйте и распределите их в таблицу согласно градации на 2 колонки. Проанализируйте и сделайте вывод, как изменился семейный бюджет с ростом доходов.

доходы в 25 лет		расходы в 25 лет	
статьи дохода	сумма, тыс. р./мес.	статьи расхода	сумма, тыс. р./мес.
Итого		Итого	
доходы в 40 лет		расходы в 40 лет	
статьи дохода	сумма, тыс. р./мес.	статьи расхода	сумма, тыс. р./мес.
Итого		Итого	

Вот так могли бы выглядеть расходы молодой семейной пары Насти и Филиппа в 25 и 40 лет.

Семейный бюджет (пример)	В 25 лет, тыс. р./мес.	В 40 лет, тыс. р./мес.
<i>Доходы:</i>		
Филиппа	30	70
Насти	0 (воспитывает ребёнка)	50
<i>Итого:</i>	30	120
<i>Расходы:</i>		
Продукты питания	12	20
Услуги ЖКХ	4	5
Предметы быта	3	5
Одежда и обувь	5	10
Транспорт	2 (автобус)	20 (автомобиль)
Культура и отдых	2 (кино)	15 (театр, кафе, спорт, поездка на море 1 раз в год)
Медицина	1	10
Образование	0	15 (высшее образование для детей)
Прочее	1	5
<i>Сбережения:</i>	0	15

Задание 2. Согласно составу своей «семьи», заполните «Доходную часть семейного бюджета». Спланируйте предстоящие расходы на один месяц исходя из общей суммы доходов, заполните «Расходную часть семейного бюджета». Доходы и расходы распишите по статьям. Сравните доходную и расходную части семейного бюджета. Определить какой бюджет получится у каждой «Семьи»: сбалансированный, с дефицитом или избыточный.

Доходы	Сумма, тыс. р./мес.	Расходы	Сумма, тыс. р./мес.
Итого		Итого	

Задание 3. Поставьте перед собой финансовую цель. Определите сроки ее достижения. Сопоставьте цели с возможностями и составьте план. Заполните таблицу. В качестве примера ниже приведены этапы составления финансового плана.

Пример личного финансового плана.

Этап 1. Постановка целей

Например, хочу накопить на отпуск 100 000 рублей.

Этап 2. Сроки достижения

Например, к маю следующего года.

Этап 3. Активы и пассивы

Активы – это то, что приносит деньги или ваши доходы. Пассивы – забирают деньги, то есть ваши расходы.

Активы	Доходы	Пассивы	Расходы
Зарплата	50 000	Кредиты	8 000
Проценты по вкладам	5 000	Коммунальные платежи	5 000
Сдача квартиры	10 000	Питание	15 000
Дивиденды по акциям	5 000	Одежда	15 000
Подработка	10 000	Проезд	3 000
		Бытовые расходы	3 000
		Развлечения и отдых	20 000
		Спорт	2 000
ИТОГО:	80 000		71 000

Из таблицы видно, что чистый остаток каждый месяц составляет 9 000 рублей. Исходя из этого, можно скорректировать свои цели и сроки их достижения.

Личный финансовый план

Активы	Доходы	Пассивы	Расходы

Я могу откладывать (доходы – расходы) _____ рублей в месяц. Это мои сбережения.

Ответьте на вопросы:

- 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.

Тема 2. Бюджет, кредит.

Практическое занятие «Расчет оптимального кредита»

Цель занятия: формирование навыков правильного выбора кредитных продуктов в зависимости от ситуации.

Теоретический минимум

В переводе с латинского «кредит» (creditum) обозначает «заем». Это слово отражает суть процесса кредитования. Одна сторона (кредитор) предоставляет другой стороне (заемщику) денежную ссуду на определенный период времени. Заемщик обязуется выплатить кредитору взятую сумму и оговоренную комиссию (проценты) в срок, установленный кредитором.

В настоящее время под кредитованием чаще всего подразумевают отношения, связанные с выдачей займа в денежной форме (наличной или безналичной). И это логично, потому что деньги являются стоимостным эквивалентом товаров и услуг.

Кредиты могут быть нескольких форм.

1. Банковский кредит – объектом кредитования являются денежные суммы, а кредиторами – банки;

2. Коммерческий кредит – это предоставление одним юридическим лицом другому каких-либо товаров с рассрочкой оплаты (товарный кредит);

3. Государственный кредит – это кредитные отношения, в которых одной стороной является государство (в качестве кредитора или заемщика), а другой – юридические или физические лица.

Наглядный пример, когда государство выступает в роли заемщика: выпуск облигаций государственных займов для покрытия дефицита бюджета. В этой схеме государство является заемщиком, а кредиторы – это физические или юридические лица, приобретшие облигации.

Суть данной схемы такова: государство выпускает на рынок ценных бумаг облигации на определенную сумму, их покупают физические и юридические лица.

Облигации имеют конкретный номинал и установленную процентную ставку. Спустя определенное время (утвержденное при выпуске облигаций) государство выплачивает владельцу облигаций ранее полученные от него деньги плюс проценты.

Самым распространенным вариантом кредита является банковский кредит.

Механизм кредитования физического лица в банковской организации:

1. Гражданин, которому необходимы деньги на какие-либо цели, обращается с соответствующей заявкой и пакетом документов в банк (о документах расскажем в статье позже).

2. Банк принимает заявку и выясняет кредитоспособность потенциального клиента, анализирует свои риски.

3. Банк выносит решение, оно может быть как положительным, так и отрицательным.

4. При положительном решении банк вызывает клиента и заключает с ним кредитный договор. Данный документ является основополагающим в кредитовании.

В нем прописаны все условия предоставления кредита:

1. Сумма займа;

2. Срок кредитования;

3. Проценты, которые должен будет выплатить заемщик;
4. График погашения суммы кредита и процентов.
5. Банк выдает заемщику денежные средства.
6. Клиент выплачивает сумму долга с начисленными процентами по утвержденному банком графику.
7. Клиент гасит кредит, банк выдает справку об отсутствии долга (по требованию).

По цели кредиты могут быть:

Целевыми (например, на машину, на квартиру). Ясное дело, чем четче цель кредита, тем меньше риски для банка, который тебе будет этот кредит выдавать (ведь он точно будет знать, зачем тебе деньги). Вот почему целевые кредиты дешевле, чем нецелевые. К целевым кредитам относятся:

- ипотека (под залог той квартиры/земли/дома), который ты хочешь купить;
- автокредит (под залог той машины, которую ты хочешь купить с помощью кредита).

Нецелевыми (когда деньги нужны просто так). К нецелевым чаще всего относятся:

- потребительский кредит (когда ты берешь в банке деньги на какие-то нужды, без конкретики. Это может быть как новая машина, так и поездка за границу);
- кредитная карта (когда банк тебе дает право тратить в пределах определенной суммы денег на любые цели. Использовать всю позволенную сумму целиком или нет, сразу или частями – решать тебе).

Практическая часть

Задача 1.

Банк выдал кредит в размере 500 тыс. руб. на шесть месяцев по простой ставке процентов 18% годовых. Требуется определить:

- 1) погашаемую сумму.
- 2) сумму процентов за кредит.

Задача 2.

Банк выдал кредит в сумме 500 тыс. руб. на три квартала по простой ставке процентов, которая в первом квартале составила 15% годовых, а в каждом последующем увеличивалась на 1 процентный пункт. Требуется определить:

- 1) погашаемую сумму;
- 2) сумму процентов за пользование кредитом.

Задача 3.

Банк выдал долгосрочный кредит в размере 5 млн. руб. на пять лет по годовой ставке сложных процентов 20% годовых. Кредит должен быть погашен единовременным платежом с процентами в конце срока. Требуется определить:

- 1) погашаемую сумму
- 2) сумму полученных процентов.

Задача 4.

Банк выдал ссуду в размере 1 млн. руб. на шесть месяцев по простой ставке процентов 16% годовых. Требуется определить: сумму погашения.

Задача 5.

Потребительский кредит для покупки товара на сумму 1,5 млн. руб. открыт на 2 года, процентная ставка 16% годовых, выплаты в конце каждого месяца. Найти сумму долга с процентами и ежемесячные платежи.

Задача 6.

Заемщик берет ссуду на сумму 100 тыс. руб. сроком на шесть месяцев. Через шесть месяцев заемщик возмещает 102 тыс. руб., т.е. ссуду – 100 тыс. руб. и проценты – 2 тыс. руб. Требуется определить годовую ставку по ссуде.

Кейс-задачи

1. Предприятие нуждается в приобретении нового оборудования. Покупку можно сделать одним из двух способов: либо за счет банковского кредита, либо по лизингу. Какие основные моменты нужно принимать во внимание при анализе альтернатив?

2. Компания может привлечь заемный капитал либо из разных источников с различными процентными ставками, либо из одного источника с минимальной процентной ставкой. Какой вариант предпочтительней? Приведите доказательства своей позиции.

3. К вам поступили три кредитных заявки:

—от постоянного крупного корпоративного клиента;

—предпринимателя — вашего старинного друга, который не раз выручал вас;

—родственника одного из заместителей председателя правления.

Кому вы отдадите предпочтение?

Тема 3. Страхование, инвестиции.

Практическое занятие «Инвестиции и страховые услуги»

Цель занятия: формирование навыков определения инвестиций и суммы страхового возмещения в зависимости от ситуации.

Теоретический минимум

Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли или достижения полезного эффекта.

Инвестирование простыми словами это вложение денег, капитала, активов от которых ожидается получение дохода, превышающего затраты. Частные лица вкладывают средства, чтобы их приумножить и накопить.

Инвестиции, как модель работы капитала, предполагают в своей основе не только технологии вложения капитала, выбора соответствующих финансовых инструментов и активов, но и источники этих самых инвестиций. Если говорить о корпоративном секторе экономики, то тут все относительно ясно, откуда берется капитал для инвестиций и развития бизнеса — это прибыли, различные финансовые потоки от хозяйственной деятельности.

Что же касается личных финансов или семейного бюджета, здесь большинство мало дает себе отчета в том, как управлять семейным капиталом, и уж те более как оптимально формировать источники инвестиций. Такой примитивный взгляд на

семейный капитал лишает многие семьи разумного подхода к управлению своими деньгами и получается, что например, берутся кредиты, но нет даже представления, как их отдавать, покупаются ненужные вещи и потом ищутся источники денег на то, как бы прожить до следующей зарплаты.

Чтобы действительно по-настоящему управлять семейным капиталом и формировать свои инвестиции, необходим такой же грамотный подход, как и в бизнесе. Тем более, как принято считать, семья – это и есть маленькая корпорация со своим бюджетом, корпоративным управлением и т.п.

Для того чтобы окончательно сформировать свою систему инвестиций, необходимо не только сопоставить свои доходы и расходы в краткосрочной или долгосрочной перспективе, но и определить, как будут финансироваться все эти статьи расходов и их защита от рисков с помощью инвестиций.

Формулы для расчета инвестиций.

1. Доходность инвестиций:

$$\text{Доходность} = (\text{Прибыль} / \text{Сумма вложений}) \times 100\%$$

2. Годовая доходность инвестиций: $\text{Доходность годовая} = (\text{Прибыль} / \text{Сумма вложений}) \times (12 \text{ мес.} / T) \times 100\%$,

где: T – срок в месяцах, за который получена прибыль.

3. Каждый купон облигации приносит доход:

$$D_k = N_o \times K_g \times N,$$

где: N_o – номинал облигации;

K_g – годовая ставка купона, доли;

N – доля ставки купона от годовой ставки (какая часть от годовой ставки приходится на купон).

Дополнительная информация

Доходность сделки – относительная величина, показывающая отношение полученной по сделке прибыли к сумме вложений.

Доходность сделки измеряется в процентах.

Страхование есть экономическая категория, или – финансовая категория. Сущность страхования заключается в перераспределении ущерба между всеми субъектами страхования.

Таким образом, страхование – элемент производственных отношений. Оно имеет связь с процессом воспроизводства, так как способствует возмещению материальных потерь. Поскольку возмещение потерь проходит в денежном эквиваленте, то страхование однозначно относится к системе финансов.

Наряду с финансами, страхование содержит процесс распределения. Но данный факт не способен исключить возможность использования его на всех стадиях общественного производства: производство, распределение, обмен, потребление. Правовые нормы страхования Российской Федерации установлены законодательством.

В процесс страхования вовлекаются два участника: страхователь и страховщик.

Страхователь – это субъект хозяйствования или гражданин, который уплачивает страховые взносы и вступает в определённые страховые отношения со страховщиком. Страхователем признается то лицо, которое заключило со страховщиком договор страхования.

Страховщик – это хозяйствующий субъект, который создан для осуществления страховой деятельности, осуществляющий процесс страхования.

Страховщиком признается субъект хозяйствования разных организационно-правовых форм, который создан для осуществления страховой деятельности, получивший лицензию на выполнение данной деятельности. Предметом деятельности страховщика не может быть производственная, торгово-посредническая и банковская деятельность.

Страховой интерес – это мера заинтересованности в процессе страхования. Он включает в себя имущество, являющееся объектом страхования, обязательство по отношению к нему, т.е. все то, что может способно быть предметом нанесения материального ущерба страхователю.

Страховой интерес подразделяют на полное и частичное. Полный интерес – означает 100%-ный интерес страхователя в страхуемом объекте. Частичный же интерес – в какой-либо части общего интереса по имуществу, находящемуся на риске. Между страхователем и страховщиком возникают отношения.

Обе страховые операции отражают экономические отношения среди всех субъектов страхового фонда, а не лишь отношения между страхователем и страховщиком.

Объектами страхования способны являться имущественные интересы, которые не противоречат законодательству РФ:

1. Интересы, которые связаны с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя;
2. Интересы, которые связаны с владением, использованием и распоряжением имуществом;
3. Интересы, которые связаны с возмещением страхователем причиненного им ущерба личности или имуществу гражданина.

Страховые отношения способны включать в себя две категории отношений:

1. По уплате взносов в страховой фонд

2. По выплате страховой суммы

Формулы для расчета страхования:

$$1. СВ = СС \times У / СО$$

где: СВ – страховое возмещение;

У – фактическая сумма ущерба;

СС – страховая сумма по договору;

Со – стоимостная оценка застрахованного объекта.

2. Размер страхового платежа определяется путем умножения тарифной ставки на страховую сумму:

$$П = Т * S, \text{ где}$$

П – размер страхового платежа, р.;

Т – тарифная ставка, р.;

S – страховая сумма, р.

Заключая договоры имущественного страхования, страховщик может предусмотреть принятие на себя не всей ответственности по риску, а определенной ее части. Это достигается употреблением системы пропорционального страхования, принятием страхователем на себя определенного процента любого ущерба, использованием франшизы.

При определении объёма ответственности страховщиком может применяться условная или безусловная франшиза, что позволяет возмещать мелкие убытки за счёт страхователя, тем самым снижается размер страховых выплат и как следствие может быть снижен размер страхового взноса.

При условной (интегральной) франшизе не возмещается сумма ущерба в пределах суммы денежных средств, составляющих франшизу. Если сумма ущерба превышает франшизу, то выплата страхового возмещения производится полностью.

При безусловной франшизе из любой суммы ущерба вычитается сумма средств, составляющих франшизу.

При применении франшизы (определённой части убытков страхователя, не подлежащей возмещению страховщиком) обычно предусматриваются скидки в определенном проценте от тарифа.

Практическая часть

Инвестиции

Задача 1.

Дивиденды по акции компании «Никель» составляют 171 рубль, а по акции компании «Золото» – на 17 рублей больше.

Какой доход получит Михаил, акционер этих компаний, если в его инвестиционном портфеле 7 акций компании «Никель» и 3 акции компании «Золото»?

Задача 2.

20 мая Алексей купил 300 акций компании «А» по цене 3425 рублей за штуку. 17 сентября этого же года он продал данные акции по цене 3020 рублей за штуку. Определите результат операции (прибыль или убыток и ее/его размер). Прочие выплаты не учитывать.

Задача 3.

В зарегистрированных эмиссионных документах, раскрытых на сайте эмитента, указана купонная доходность облигации в 8% годовых. Номинал облигации 2000 рублей. На каждый год имеется четыре купона. Определите, какой доход принесет облигация за полгода.

Задача 4.

Старший брат Коли купил 700 акций компании «А» по цене 165,2 рублей за акцию и продал их спустя 1,5 года по цене 183,6 рублей за акцию. Определите полученный доход на одну акцию и весь пакет акций, а также доходность сделки (без учета прочих платежей). Ответ округлить до сотых.

Страхование

Задача 1. Стоимостная оценка объекта страхования 15 млн. руб., страховая сумма 3,5 млн. руб., ущерб страхователя в результате повреждения объекта 7,5 млн. руб. Определите сумму страхового возмещения по системе пропорциональной ответственности.

Задача 2. Автотранспорт застрахован по системе первого риска на сумму 60 тыс. руб. Стоимость автомобиля 90 тыс. руб. Ущерб страхователя в связи с повреждением автомобиля 80 тыс. руб. Рассчитайте сумму страхового возмещения по системе первого риска.

Задача 3. Тарифные ставки в зависимости от стажа водителя следующие (в % от страховой суммы): до 1 года – 5,8%, от 1 до 5 лет – 3,6%, от 5 до 10 лет – 2,9%. Определите страховой взнос транспортной организации на год при добровольном страховании гражданской ответственности водителей транспортных средств, если в организации работают со стажем работы до 1 года – 4 человека, от 1 года до 5 лет – 3 человека, от 5 до 10 лет – 2 человека. Страховая сумма гражданской ответственности на каждого водителя составляет 120 тыс. руб.

Задача 4. В договоре предусмотрен лимит на один страховой случай в размере 50 тыс. руб. В результате ДТП нанесен вред пешеходам: первому – на сумму 45 тыс. руб., второму – на сумму 55 тыс. руб. Определите размер выплат страховщиком каждому потерпевшему.

Кейс-задачи

1. Гражданин Воронин В.Т. приобрел туристическую путевку с проездом до места отдыха авиатранспортом. Турфирма ООО «Форсаж Трэвэл» приобрела авиабилет, не заключила договор обязательного страхования пассажиров. Возвращаясь с отдыха в результате несчастного случая гражданин Воронин В.Т. получает травму, лечение которой потребовало 200 000 рублей. По окончании лечения гражданин Воронин В.Т. обратился в турфирму за возмещением нанесенного ущерба. Турфирма ООО «Форсаж Трэвэл» в просьбе отказала.

Каковы действия гражданина Воронина В.Т.?

Определить, кто и в каком размере несет обязательства? Ответ обосновать.

2. В результате дорожно-транспортного происшествия пассажир городского автобуса гр. Белов получил сотрясение головного мозга и множественные ушибы. Гр. Белов обратился к страховщику с требованием выплатить в счет возмещения причиненного вреда здоровью денежную сумму в размере 150 МРОТ (МРОТ составляет - 5205 рублей).

Какие документы необходимо предоставить страховой организации для получения страховой выплаты?

В каком размере страховщик возмещает вред здоровью по договорам обязательного личного страхования пассажиров?

3. Гр. Пылов застраховал жизнь и здоровье своего сына на сумму 10000 у.е. от несчастных случаев и болезней сроком на 2 года.

Назовите сторон данного договора страхования?

Необходимо ли в данном случае письменное согласие застрахованного лица на заключение договора страхования? Какие существенные условия договора страхования от несчастных случаев и болезней должны быть согласованы сторонами?

Тема 4. Налоги и налогообложение

Практическое занятие: «Расчет суммы налога на доходы физических лиц (НДФЛ)»

Цель работы: закрепление умений по расчету налога на доходы физических лиц

Задание 1. Петров Н. А. за 2018 г. получил следующие виды доходов.

По месту основной работы ООО «Мастер» начислена заработная плата за 2018 г. в следующих размерах:

- январь - 25 000 руб.;
- февраль - 12 000 руб. и отпускные - 12 525,17 руб.;
- март 13 000 руб. и отпускные - 12 627,30 руб.;
- апрель - 25 000 руб.;
- май - 25 000руб.;
- июнь - 30 000 руб.;
- июль - 30 000 руб.;
- август - 30 000 руб.;
- сентябрь - 30 000 руб.;
- октябрь - 30 000 руб.;
- ноябрь - 30 000 руб.;
- декабрь - 30 000 руб. и подарок - 34 500 руб.

Сотрудник, имея ребенка в возрасте 5 лет, предоставил в бухгалтерию предприятия документы о его наличии.

В марте 2023 г. сотрудник продал 1/3 долю в квартире Сидорову П.П. Договорная стоимость квартиры составила 620 000 руб. мае 2018 г. продал автомобиль Иванову А. А. за 150 000 руб. В июле приобрел квартиру за 2 100 000 руб.

Рассчитайте сумму налога на доходы физических лиц, подлежащую уплате (возврату) за 2023 г.

Задание 2. Инженер-конструктор Артемов А. А. предоставил в бухгалтерию предприятия документы о наличии троих детей в возрасте 6, 10 и 15 лет. По месту его основной работы начислена заработная плата по месяцам в следующих размерах:

- январь - 26 000 руб.;
- февраль - 26 800 руб.;
- март - 26 750 руб.;
- апрель - 26 650 руб.;
- май - 26 900 руб.;
- июнь - 2600 руб.;
- июль - 27000 руб.;
- август - 26 500 руб.;
- сентябрь - 26 800 руб.;
- октябрь - 26 700руб.;
- ноябрь - 26 500 руб.;
- декабрь - 26 600 руб.

В текущем налоговом периоде инженер-конструктор оплатил за получение второго высшего образования 74 000 руб.

Определите НДФЛ за текущий год.

Задача 3. Директору ООО «Строй-МИР» Чапаеву А.А. начислена заработная плата по основному месту работы по месяцам:

- январь - 17 200 руб.;
- февраль - 18 000 руб.;
- март - 18 300 руб.;
- апрель - 18 700 руб.;
- май - 17 800 руб.;
- июнь - 18 200 руб.;
- июль - 18 500 руб.;
- август - 18 500 руб.;
- сентябрь - 18 100 руб.;
- октябрь - 18 000 руб.;
- ноябрь - 17 500 руб.;
- декабрь - 18 400 руб.

В июле директору начислены и выплачены дивиденды по результатам работы предприятия за прошлый год в сумме 88 000 руб., также директор предоставил в бухгалтерию организации документы о наличии двоих детей в возрасте 6 лет и 10 лет.

Исчислите годовую сумму налога на доходы физических лиц.

Тема 5. Пенсии

Практическое занятие: «Расчет страховой пенсии по старости»

I. Задачи.

Задача 1.

Гражданину Иванову И.И. исполнилось 61 год 1 марта 2019 года. Однако, он решил не использовать право на страховую пенсию по старости и воспользоваться этим правом позднее, а именно через 1 год.

Определите:

- 1) какой страховой стаж необходим Иванову для назначения страховой пенсии по старости в 2019 году;
- 2) какой минимальный индивидуальный пенсионный коэффициент (баллы) необходим Иванову в 2019 году;
- 3) имеет ли право Иванов на фиксированную выплату к страховой пенсии?
- 4) имеет ли право Иванов на использование повышающих коэффициентов в случае использования права на пенсию в 2020 году?
- 5) приведите полную формулу страховой пенсии по старости.

Задача 2.

Петров обратился в редакцию журнала «Социальная защита» со следующим вопросом. Федеральным законом от 28 декабря 2013 года № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» установлен разный пенсионный возраст для приобретения права на страховую пенсию по старости: для мужчин – 65 лет, а для женщин – 60 лет. Он считает, что данная норма является ярким примером дискриминации мужчин по признаку пола.

Дайте разъяснение от имени редакции журнала.

Задача 3.

Приведите полную формулу досрочной страховой пенсии по старости исходя из следующих условий: У Семенова И.К. возникло право на досрочную страховую пенсию в 2015 году, но он решил воспользоваться правом на досрочную страховую пенсию через пять лет. При этом, на его иждивении находится несовершеннолетний сын 7 лет.

Задача 4.

Гражданину Петрову С.С. исполнилось 62 года 20 сентября 2019 года. Однако, он решил не использовать право на страховую пенсию по старости и воспользоваться этим правом позднее, а именно через 2 года. При этом, он имеет 25 лет страхового стажа, из которых 15 лет и 6 месяцев проработал в районах Крайнего Севера.

Определите:

- 1) какой страховой стаж необходим Петрову С.С. для назначения страховой пенсии по старости в 2019 году;
- 2) какой минимальный индивидуальный пенсионный коэффициент (баллы) необходим в 2019 году, если страховых взносов не начисляются и не уплачиваются на формирование накопительной пенсии;
- 3) имеет ли право Петров С.С. на фиксированную выплату к страховой пенсии и повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии?
- 4) имеет ли право Петров С.С. на использование повышающих коэффициентов? Если да, то каких?
- 5) приведите полную формулу страховой пенсии по старости.

Задача 5.

В июле 2019 года Онищенко С.В. исполнилось 50 лет. Его страховой стаж составляет 30 лет, из них 7 лет – на подземной работе.

Дайте консультацию, имеет ли он право на досрочное назначение страховой пенсии по старости.

II. Практическое задание.

1. На основе правовых норм Федерального закона 28 декабря 2013 года N 400-ФЗ «О страховых пенсиях» заполните таблицы.

Таблица 1. «Фиксированная выплата».

Правовая норма	Вид страховой пенсии	Размер фиксированной выплаты

Таблица 2. «Повышение фиксированной выплаты».

Правовая норма	Вид страховой пенсии	Категории лиц, имеющих право на повышение фиксированной выплаты	Размер повышения фиксированной выплаты

--	--	--	--

**Федеральный закон 28 декабря 2013 года N 400-ФЗ «О страховых пенсиях»
(извлечения)**

Статья 16. Фиксированная выплата к страховой пенсии

1. Фиксированная выплата к страховой пенсии по старости лицам (за исключением лиц, являющихся получателями пенсии за выслугу лет либо пенсии по инвалидности в соответствии с Законом Российской Федерации от 12 февраля 1993 года N 4468-1 «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, Государственной противопожарной службе, органах по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, войсках национальной гвардии Российской Федерации, и их семей», а также лиц, указанных в пункте 7 статьи 3 Федерального закона от 15 декабря 2001 года N 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»), к страховой пенсии по инвалидности (за исключением фиксированной выплаты к страховой пенсии по инвалидности инвалидам III группы) устанавливается в сумме 5334 рубля 19 копеек в месяц.

2. Фиксированная выплата к страховой пенсии по инвалидности инвалидам III группы, а также к страховой пенсии по случаю потери кормильца устанавливается в сумме, равной 50 процентам размера, предусмотренного частью 1 настоящей статьи.

3. Фиксированная выплата к страховой пенсии устанавливается одновременно с назначением страховой пенсии в соответствии с настоящим Федеральным законом.

4. При назначении страховой пенсии по старости (в том числе досрочно) позднее возникновения права на указанную пенсию в соответствии с настоящим Федеральным законом и (или) в случае отказа от получения назначенной страховой пенсии по старости (в том числе досрочно) при определении размера фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости применяется коэффициент повышения размера фиксированной выплаты, установленный в соответствии с частью 5 настоящей статьи.

5. Коэффициент повышения размера фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости определяется исходя из числа полных месяцев, истекших со дня возникновения права на страховую пенсию по старости (в том числе досрочно), но не ранее чем с 1 января 2015 года до дня ее назначения и (или) истекших со дня прекращения выплаты страховой пенсии по старости в связи с отказом от получения установленной страховой пенсии по старости, в том числе назначенной досрочно, но не ранее чем с 1 января 2015 года до дня ее восстановления либо назначения указанной пенсии вновь, по таблице согласно приложению 2 к настоящему Федеральному закону.

6. Размер фиксированной выплаты к страховой пенсии подлежит ежегодной индексации с 1 февраля на индекс роста потребительских цен за прошедший год.

7. Ежегодно с 1 апреля Правительство Российской Федерации вправе принять решение о дополнительном увеличении размера фиксированной выплаты к страховой пенсии с учетом роста доходов Пенсионного фонда Российской Федерации. Коэффициент индексации (дополнительного увеличения) размера

фиксированной выплаты к страховой пенсии определяется Правительством Российской Федерации.

Статья 17. Повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии

1. Лицам, достигшим возраста 80 лет или являющимся инвалидами I группы, устанавливается повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости в сумме, равной 100 процентам суммы, предусмотренной частью 1 статьи 16 настоящего Федерального закона.

2. Лицам, являющимся инвалидами I группы, устанавливается повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии по инвалидности в сумме, равной 100 процентам суммы, предусмотренной частью 1 статьи 16 настоящего Федерального закона.

3. Лицам, на иждивении которых находятся нетрудоспособные члены семьи, указанные в пунктах 1, 3 и 4 части 2 статьи 10 настоящего Федерального закона, повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости и к страховой пенсии по инвалидности устанавливается в сумме, равной одной третьей суммы, предусмотренной частью 1 статьи 16 настоящего Федерального закона, на каждого нетрудоспособного члена семьи, но не более чем на трех нетрудоспособных членов семьи.

4. Лицам, проработавшим не менее 15 календарных лет в районах Крайнего Севера и имеющим страховой стаж не менее 25 лет у мужчин или не менее 20 лет у женщин, устанавливается повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости и к страховой пенсии по инвалидности в сумме, равной 50 процентам суммы установленной фиксированной выплаты к соответствующей страховой пенсии, предусмотренной частями 1 и 2 статьи 16 настоящего Федерального закона. Указанным лицам, достигшим возраста 80 лет либо являющимся инвалидами I группы и (или) на иждивении которых находятся нетрудоспособные члены семьи, указанные в пунктах 1, 3 и 4 части 2 статьи 10 настоящего Федерального закона, повышения фиксированной выплаты, предусмотренные частями 1 - 3 настоящей статьи, дополнительно увеличиваются на сумму, равную 50 процентам суммы соответствующего повышения фиксированной выплаты.

5. Лицам, проработавшим не менее 20 календарных лет в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, и имеющим страховой стаж не менее 25 лет у мужчин или не менее 20 лет у женщин, устанавливается повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости и к страховой пенсии по инвалидности в сумме, равной 30 процентам суммы установленной фиксированной выплаты к соответствующей страховой пенсии, предусмотренной частями 1 и 2 статьи 16 настоящего Федерального закона. Указанным лицам, достигшим возраста 80 лет либо являющимся инвалидами I группы и (или) на иждивении которых находятся нетрудоспособные члены семьи, указанные в пунктах 1, 3 и 4 части 2 статьи 10 настоящего Федерального закона, повышения фиксированной выплаты, предусмотренные частями 1 - 3 настоящей статьи, дополнительно увеличиваются на сумму, равную 30 процентам суммы соответствующего повышения фиксированной выплаты.

6. Лицам, работавшим как в районах Крайнего Севера, так и в приравненных к ним местностях, при определении количества календарных лет работы в районах Крайнего Севера в целях установления повышения фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости и к страховой пенсии по инвалидности каждый

календарный год работы в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, считается за девять месяцев работы в районах Крайнего Севера.

7. При установлении повышения фиксированной выплаты к страховой пенсии, предусмотренного частями 4 и 5 настоящей статьи, применяется перечень районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, действующий на дату установления соответствующего повышения фиксированной выплаты к страховой пенсии.

8. Детям, указанным в пункте 1 части 2 статьи 10 настоящего Федерального закона, потерявшим обоих родителей, или детям умершей одинокой матери устанавливается повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии по случаю потери кормильца в сумме, равной 100 процентам суммы, предусмотренной частью 2 статьи 16 настоящего Федерального закона.

9. Лицам, проживающим в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии, предусмотренной частями 1 и 2 статьи 16 настоящего Федерального закона и частью 8 настоящей статьи, устанавливается в сумме, равной увеличению фиксированной выплаты к страховой пенсии, увеличенной на соответствующий районный коэффициент, устанавливаемый Правительством Российской Федерации в зависимости от района (местности) проживания, на весь период проживания указанных лиц в этих районах (местностях). Указанным лицам, достигшим возраста 80 лет либо являющимся инвалидами I группы и (или) на иждивении которых находятся нетрудоспособные члены семьи, указанные в пунктах 1, 3 и 4 части 2 статьи 10 настоящего Федерального закона, повышения фиксированной выплаты, предусмотренные частями 1 - 3 настоящей статьи, дополнительно увеличиваются на соответствующий районный коэффициент, устанавливаемый Правительством Российской Федерации в зависимости от района (местности) проживания, на весь период проживания указанных лиц в этих районах (местностях).

10. При переезде граждан на новое место жительства в другие районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности, в которых установлены иные районные коэффициенты, повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии устанавливается с учетом размера районного коэффициента по новому месту жительства. При выезде граждан за пределы районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей на новое место жительства фиксированная выплата к страховой пенсии и повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии устанавливаются в соответствии с частями 1 и 2 статьи 16 настоящего Федерального закона и частями 1 - 3, 8 и 14 настоящей статьи.

11. Порядок установления и выплаты повышения фиксированной выплаты к страховой пенсии, предусмотренного частями 9, 10, 14 и 15 настоящей статьи, определяется Правительством Российской Федерации.

12. Повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии, предусмотренное частями 4 и 5 настоящей статьи, устанавливается независимо от места жительства застрахованного лица.

13. Лицам, имеющим право на повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии на соответствующий районный коэффициент в соответствии с частью 9 настоящей статьи и одновременно на повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии в соответствии с частью 4 или 5 настоящей статьи,

устанавливается одно повышение фиксированной выплаты по выбору застрахованного лица.

14. Лицам, проработавшим не менее 30 календарных лет в сельском хозяйстве, не осуществляющим работу и (или) иную деятельность, в период которой они подлежат обязательному пенсионному страхованию в соответствии с Федеральным законом от 15 декабря 2001 года № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации», устанавливается повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости и к страховой пенсии по инвалидности в размере 25 процентов суммы установленной фиксированной выплаты к соответствующей страховой пенсии, предусмотренной частями 1 и 2 статьи 16 настоящего Федерального закона, на весь период их проживания в сельской местности.

15. При выезде граждан, указанных в части 14 настоящей статьи, на новое место жительства за пределы сельской местности повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости и к страховой пенсии по инвалидности, предусмотренное частью 14 настоящей статьи, не устанавливается.

16. Списки соответствующих работ, производств, профессий, должностей, специальностей, в соответствии с которыми устанавливается повышение размера фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости и страховой пенсии по инвалидности в соответствии с частью 14 настоящей статьи, правила исчисления периодов соответствующей работы (деятельности) утверждаются Правительством Российской Федерации.

Тема 6. Мошенничество и защита прав потребителя финансовых услуг Практическое занятие «Финансовые мошенничества»

Цель занятия: формирование способов выхода из ситуаций, связанных с финансовым мошенничеством.

Теоретический минимум

Финансовое мошенничество в современном мире представляет один из видов социальных рисков, порожденный самим обществом. Развитие и совершенствование информационных и коммуникационных технологий привело к тому, что люди больше стали общаться с помощью компьютерных технологий, социальных сетей. Это касается и финансовой сферы, где торги ценными бумагами совершаются быстродействующими компьютерами, так как коммерческие банки предоставляют банковские услуги по интернету. Появился термин интернет-банкинг. Финансовые компании также работают с клиентами через интернет, рекламируя и продавая свои финансовые услуги.

Финансовые мошенники используют методы информационного и психологического давления на участников финансовых рынков и, прежде всего, на действующих и потенциальных инвесторов, в том числе, и на домохозяйства. Особому давлению подвергаются молодые домохозяйства и домохозяйства, не владеющие основами финансовой грамотности. Финансовые мошенники действуют во всех секторах и нишах финансового рынка. Наиболее известные виды финансового мошенничества:

- Интернет-мошенничество
- Мошенничество с использованием банковских карт

- Мошенничество при покупке и продаже автомобилей
- Финансовые пирамиды
- Мошенничество на рынке недвижимости

В современном информационном пространстве мошенниками широко применяется зарубежный опыт, в соответствие с которым разрабатываются преступные схемы, адаптированные к российским условиям. К числу таких преступных схем относятся:

1. Учреждаются новые рыночные (квази) организации. Например, в России, организации, занимающиеся сбором денежных средств на кооперативное строительство жилья.

2. Нередко финансовыми мошенниками становятся сами руководители коммерческих банков. Они разрабатывают сложные схемы проведения мошеннических схем с участием своих подчиненных (которые могут знать или не знать об истинном характере тех или иных финансовых операций).

3. Ложное предпринимательство как вид финансового мошенничества. Группа активных предпринимателей создает организацию с пафосным названием, с социально значимой миссией. Обещает очень большие проценты на вложенный капитал. Всегда найдутся люди, которые клюнут на высокие слова и высокую гражданскую миссию. Более того, они будут активно пропагандировать эту организацию. За эту работу (рекламную активность) они могут даже получать вознаграждение. Но через некоторое время выясняется, что вновь созданная организация – это очередная финансовая пирамида.

4. Часто новые предприятия регистрируются на квартире или на фиктивный адрес. Как правило, такие организации проводят мошеннические схемы с привлечением денежных средств населения на вклады или берут у юридических лиц большие кредиты. Если предприятие регистрируется на квартире, то потенциального клиента могут даже привезти на эту квартиру, показать хорошо обставленные офисы и профессиональный персонал. Оборудование будет новым и дорогим. Клиенты раскошеляются: выдают большой кредит или становятся инвесторами. После этого активная фаза деятельности организации прекращается.

Практическая часть

Обучающиеся разбиваются на 3 группы. Каждая группа выбирает и анализирует блок ситуаций, описывающих финансовые мошенничества. Вариант решения данных ситуаций заносится в таблицу.

Блок 1.

1. На совершеннолетие бабушка Вам подарила некоторую сумму денег. Вы решили обменять эти деньги на валюту в обменнике рядом с Вашим домом. Но вот незадача: валюта закончилась. Вы расстроенный выходите на улицу, и тут очень приятный человек предлагает купить валюту по очень выгодному курсу. Чтобы у Вас не было сомнений в подлинности купюр, он предлагает их проверить тут же, в обменнике. Почему нет? Деньги проверили, сделка состоялась. Все хорошо?

2. На вечеринке у приятеля Вы познакомились с очень активным молодым человеком Александром: он молод, а у него есть уже своя машина, немалые наличные деньги. Оказывается, он занимается распространением какого-то бальзама для спортсменов. По очень выгодной, хотя и высокой, цене. (Но дешевле, чем

аналоги в Интернете!) Он предлагает Вам заняться тем же. Ведь Вам нужны наличные деньги? Сколько можно просить у родителей?

Вам надо подумать. Деньги у Вас есть, но совсем немного.

Вы обмениваетесь телефонами.

Через пару дней неожиданно другой Ваш новый знакомый, Никита, сообщает, что хотел бы купить именно это бальзам! И готов заплатить за него сумму в 2 раза большую, чем просит Александр. И не только он! У него много друзей-спортсменов, которым это товар необходим!

Вы решаетесь выступить в роли продавца. Созваниваетесь с Александром, покупаете несколько банок этого бальзама.

Но Никита на звонки не отвечает. Так же как и Александр. Почему?

3. Ваша мама получила по электронной почте письмо, в котором сотрудник какого-то банка на плохом английском языке сообщает потрясающую новость: Смирнова Ирина, Ваша мама, должна получить наследство. В Африке умер ее дальний родственник, одинокий миллионер Джон Смирнов. Его адвокат стал разыскивать родственников и, после долгих поисков, нашел.

В результате непродолжительной переписки «наследнице» предложили оплатить «накладные расходы» и ожидать перевода наследства на ее счет.

Прокомментируйте, какое развитие ситуации возможно?

Ситуация	Какие исходы возможны?	Качества потерпевшего, на которые рассчитывает мошенник. (Возможные ответы обучающихся)	Что делать?
1			
2			
3			

Блок 2.

1. Вы получили смс о проведении благотворительной акции с просьбой отправить смс или позвонить на короткий номер, чтобы пожертвовать небольшую сумму на благотворительность. Вы – добрый и отзывчивый человек! Нуждающимся надо помогать!

Вы будете участвовать в этой акции?

2. Вам позвонили на телефон и радостно сообщили: «Вам звонят с радиостанции «Русское Радио»! Поздравляем! Вы стали победителем нашей, совместно с Билайн, игры! Вы выиграли ноутбук! Вы готовы получить приз?» Конечно! Кто не готов?

«В этом случае Вам надо купить очень быстро, в течение часа, 2 карты экспресс-оплаты Билайн номиналом 1000 рублей, позвонить по номеру*****. Мы Вас соединим с оператором, Вы сообщите номера этих карт, мы их активируем на Ваш номер телефона (это непременно условие Билайн).И ноутбук будет Вашим!»

3. Новая знакомая предложила Вам стать членом очень престижного закрытого молодежного клуба и, при этом, заработать, т.е. стать финансово независимым! В него входят избранные! Клуб очень интересный. Знакомства в нем могут пригодиться в дальнейшем: в нём состоят дети бизнесменов, известных спортсменов, актеров, политиков. Но вступить в него можно только после внесения членского взноса – 10 000 рублей. Плата, прямо скажем, символическая для такого уровня. Кроме того, если Вам понравится, и Вы «приведете» в клуб своих знакомых, то с каждого вновь прибывшего по Вашей рекомендации, Вы получите 1000 рублей. От того, кого приведут они, вы тоже получите проценты! И интересно, и выгодно!

У Вас всего 10000 рублей. Вы копили их 2 года! Попробуете преумножить капитал?

Ситуация	Какие исходы возможны?	Качества потерпевшего, на которые рассчитывает мошенник. (Возможные ответы обучающихся)	Что делать?
1			
2			
3			

Блок 3.

1. На совершеннолетие родители подарили Вам банковскую дебетовую карту.

Вдруг на телефон Вам приходит смс: «Уважаемый клиент! Ваша карта заблокирована, была попытка несанкционированного снятия денег. Для возобновления пользования счетом сообщите по телефону***** данные по Вашей карте: № и PIN-код. В ближайшее время вопрос будет решён. Банк России.»

2. Вы хотели бы немного заработать, чтобы иметь свои карманные деньги. Нашли объявление в Интернете о том, что требуется наборщик текста на ПК с зарплатой – 100 рублей за страницу. Но нужно сделать взнос на тот случай, если Вы не выполните заказ в срок, и заказчик не получит результат.

Согласитесь ли Вы на эти условия?

3. При выходе в Интернет Вам приходит сообщение-реклама от Forex о возможности быстрого и высокого заработка на рынке ценных бумаг. Вы давно слышали о том, что торговля акциями – рискованное дело, но может оказаться очень прибыльным. Forex предлагает бесплатное обучение и последующее «трудоустройство». У Вас есть банковская карта с небольшой суммой, подаренная родителями на совершеннолетие. Попробуете?

Ситуация	Какие исходы возможны?	Качества потерпевшего, на которые рассчитывает мошенник. (Возможные ответы обучающихся)	Что делать?

		<i>обучающихся)</i>	
1			
2			
3			

Тема 1. Предпринимательство: сущность, цели, задачи.

Практическая работа «Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства»

Практическое задание

Тренинг «ПРОФИЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ»

Кто и почему становится предпринимателем? Каков его социальный и психологический портрет? Некоторые психологические тесты позволяют выделить личностные характеристики человека, влияющие на предпринимательские способности. Как правило, психологический портрет успешного предпринимателя описывает человека с ярко выраженными лидерскими качествами, настроенного на постоянную работу, постоянный мониторинг, постоянное самообучение и развитие и готового к риску.

Осознание в себе всех этих качеств является основной предпосылкой к началу предпринимательской деятельности.

Постановка задачи практического занятия:

Обучающимся предлагается пройти тестирование, результаты которого позволяют выявить наличие и степень выраженности предпринимательских качеств. Начать работу рекомендуется с подготовки таблицы сводных результатов тестирования (см. табл.). Пройдя тестирование и заполнив таблицу, следует проанализировать полученные результаты.

Сводная таблица результатов тестирования

	Название теста	Исследуемые качества	Ваш результат (баллы)	Комментарий
1	Залог успеха	Предпринимательские свойства, стремление к успеху		
2	Способность влиять на коллектив	Лидерские качества		
	Сила духа	Решительность, готовность к неудачам		
4	Степень коммуни- кабельности	Профорентация по видам деятельности		
5	Умение объективно оценивать людей	Интуиция, способность осуществлять кадровый отбор		
6	Психологический тип	Профорентация по видам деятельности		
7	Держи карман шире	Щедрость, установка на богатство		
8	Эффективное руководство	Возможность быть ру- ководителем.		

Тест № 1. ЗАЛОГ УСПЕХА

1. Как вы считаете: в чем залог вашего возможного успеха?

А) я не глупее тех, кто уже успел разбогатеть;

Б) я способен справляться с большими нагрузками и не отступать перед трудностями;

В) мне вообще везет во всем, за что бы я ни брался.

2. Планируя свою карьеру, кого бы вы назвали примером для подражания?

А) некоего инвестора, удачно вложившего свои средства;

Б) кого-то из своих родных или знакомых, кто успешно ведет дела;

В) миллиардера вроде Рокфеллера или Гейтса.

3. Соперничество для вас – это:

А) испытание;

Б) возможность проявить себя;

В) стремление превзойти других любой ценой.

4. Какое суждение о деньгах вы находите наиболее удачным?

А) лучше всего помещены те деньги, которые у нас украдены, ведь за них мы приобрели благоразумие;

Б) деньги составляют средства для людей умных, цель – для глупцов;

В) из всех видов оружия, которые были изобретены для борьбы за существование, деньги являются самым эффективным.

5. Как вы ведете себя при столкновении с серьезными препятствиями?

А) предпочитаю выждать: вдруг все решится само собой или придет неожиданная помощь;

Б) сосредоточиваю всю волю и внимание, чтобы справиться с проблемой;

В) препятствие только будит во мне азарт.

6. От чего, по-вашему, зависит успех в бизнесе?

А) от осмотрительности и трезвого расчета;

Б) от целеустремленности и творческой инициативы;

В) от везения.

7. Как вы ведете себя, потерпев поражение или понеся ущерб?

А) расстраиваюсь, жалуясь друзьям и близким, ищу возможность отвлечься;

Б) пытаюсь далее в таком положении найти преимущество;

В) не придаю этому значения — ведь это досадная случайность.

8. Верите ли вы, что сумеете занять высокое положение в мире бизнеса?

А) это маловероятно;

Б) не исключено;

В) наверняка.

9. Есть ли у вас конкретные деловые проекты?

А) пока я об этом не задумывался;

Б) да, есть пара интересных идей;

В) у меня их множество.

10. Ради чего, по-вашему, стоит заниматься бизнесом?

А) чтобы повысить свой уровень благосостояния;

Б) чтобы обрести независимость;

В) чтобы вырваться в лидеры.

Подсчет и интерпретация результатов тестирования

Ответ А - 1 балл, ответ Б - 2 балла, ответ В - 3 балла.

Менее 15 баллов. Вы не лишены способностей, которыегодились бы для успешной реализации на ниве предпринимательства. Однако, не имея пока возможности проявить эти способности на практике, вы себя несколько недооцениваете. Вы рассудительны и осторожны, у вас умеренный уровень притязаний. Это страхует вас от безоглядного риска, однако иной раз может воспрепятствовать оригинальным начинаниям. Вам необходимо действовать энергичнее и проявлять больше инициативы.

15-25 баллов. Как правило, люди, набравшие такую сумму баллов, отличаются оптимальным сочетанием деловых качеств. И вы вправе ожидать неплохих результатов от своей работы, поскольку готовы приложить к этому максимум усилий. Только не позволяйте успехам вскружить вам голову.

Свыше 25 баллов. Вам свойственна очень высокая, а скорее всего, даже чрезмерная уверенность в своих силах. Пока обстоятельства к вам благосклонны, вы умеете обращать их в свою пользу. Но никто не застрахован от неудач, а вы перед ними весьма уязвимы. Прежде чем заняться предпринимательством, вам необходимо научиться более объективно себя оценивать, может быть, даже несколько смирить свои амбиции, и тогда у вас появятся неплохие шансы добиться успеха.

Тест № 2. СПОСОБНОСТЬ ВЛИЯТЬ НА КОЛЛЕКТИВ

Проверьте свои лидерские качества, узнайте, насколько вам подходит карьера управленца, менеджера.

1. Способны ли вы разговаривать с другим человеком на тему личных отношений?

2. Обращаете ли вы внимание на людей, ведущих себя неадекватно?

3. Портится ли у вас настроение, если вас расстроило начальство?

4. Стремитесь ли вы к тому, чтобы дружба между вашими коллегами крепла?

5. Любите ли вы доказывать своему начальнику, коллегам какую-то точку зрения до потери пульса?

6. Можете ли вы пробовать новые методы, способы решения сложных задач?

7. Реагируете ли вы быстро на конфликтные ситуации, происходящие в коллективе?

8. Можете ли вы выполнять сложные поручения начальства?

9. Способны ли вы избегать конфликтных ситуаций с начальством, с коллективом?

10. Любите ли вы проводить совещания и быть лидером.

Подсчет и интерпретация результатов тестирования (тест 2)

Да - 2 балла, нет - 1 балл.

15 и более баллов. Вам присуще учить, управлять коллективом, быть лидером на работе. Вы — настоящий менеджер, управленец.

14 и менее баллов. Вам сложно быть лидером, предпринимателем, но у вас все впереди, главное - стремление!

Тест № 3. СИЛА ДУХА

Насколько вы решительны? Бойтесь ли вы трудностей? Умеете ли отстаивать свои интересы? От ответов на эти вопросы зачастую многое зависит в карьере. Этот тест позволит определить, насколько вы устойчивы жизненным невзгодам.

1. Могли бы вы оставить постоянную, но малооплачиваемую работу ради краткосрочного, но выгодного контракта?

А) да;

Б) зависит от суммы контракта;

В) нет.

2. Как вы ведете себя, когда дорогу вам перебегают черная кошка?

- А) иду вперед, потому что не верю в приметы;
 Б) сплуну через левое плечо и продолжу путь
 В) сверну с дороги.
3. Как вы реагируете на оскорбления?
 А) замыкаюсь в себе;
 Б) вступаю в конфликт;
 В) делюсь своей обидой с человеком, который готов мне посочувствовать.
4. Что для вас означает праздничный вечер в кругу семьи?
 А) терпимое времяпрепровождение, если нет лучшего варианта;
 Б) возможность отдохнуть;
 В) отличное время для общения с близкими.
5. Какие ощущения вызывают у вас фильмы ужасов?
 А) они приятно щекочут нервы;
 Б) никаких;
 В) отвращение и страх.
6. Как вы относитесь к начальству?
 А) спокойно;
 Б) неприязненно;
 В) очень уважительно.
7. Воспоминания о первой любви:
 А) согревают мне душу;
 Б) не вызывают особых чувств;
 В) пробуждают сожаление

Подсчет и интерпретация результатов тестирования

Вопрос	1	2	3	4	5	6	7
А	1	1	3	3	1	2	2
Б	2	2	1	2	2	1	1
В	3	3	2	1	3	3	3

От 7 до 10 баллов. Вы вполне решительный, уверенный в себе и значительный в глазах окружающих человек. Вы не боитесь трудностей и умеете отстаивать свои права. Если вы руководитель, то, скорее всего, авторитарного типа. У вас можно поучиться тому, как добиваться своего. В отношениях с деловыми партнерами, коллегами, друзьями для вас главное - справедливость. Правда, кое-кто считает вас толстокожим и временами чересчур прямолинейным. Может быть, вы действительно даете для этого повод?

От 11 до 15 баллов. Вы спокойный и адекватный человек, вы умеете дать объективную оценку себе и другим. Неприятности не выбивают вас из колеи, вы способны трезво анализировать. Скорее всего, вы заранее просчитываете шансы и действуете разумно.

От 16 до 21 балла. Вы, скорее всего, склонны остро переживать неприятности и неудачи. Известия о непредвиденных событиях могут вогнать вас в длительную депрессию. В таких ситуациях вы предпочитаете все пускать на самотек.

Тест № 4. СТЕПЕНЬ КОММУНИКАбельНОСТИ

Одни люди предпочитают иметь дело с бумагами, файлами, техникой, другие – могут легко взаимодействовать с людьми (коллегами и клиентами). К какой из этих групп относитесь вы?

1. Я предпочел бы иметь дачу:

- А) в оживленном поселке;
- Б) в маленькой деревне;
- В) в лесу подальше от чужих глаз.

2. На работе мне интереснее всего иметь дело:

- А) с бумагами, техникой;
- Б) чередовать работу с людьми и работу с бумагами;
- В) с людьми.

3. Как часто вас выдвигали на общественные должности? 14

- А) никогда;
- Б) редко;
- В) неоднократно.

4. Чья работа, по вашему мнению, интереснее: химика исследователя или директора гостиницы?

- А) химика;
- Б) не знаю;
- В) директора.

5. Любите ли вы делать подарки?

- А) люблю;
- Б) не уверен;
- В) не люблю.

6. Вы сделали полезное изобретение. Что вы предпочтете делать с ним дальше?

- А) буду совершенствовать;
- Б) затрудняюсь ответить;
- В) позабочусь о его практическом применении.

7. Что, на ваш взгляд, интереснее в профессии менеджера по продажам?

- А) общение с заказчиками, клиентами;
- Б) затрудняюсь ответить;
- В) ведение счетов и документации.

8. Если бы адвокаты и летчики получали одинаковую зарплату, кем бы вам хотелось стать?

- А) адвокатом;
- Б) трудно выбрать;
- В) летчиком.

9. Кем интереснее быть: художником или политиком?

- А) художником;
- Б) затрудняюсь сказать;
- В) политиком.

10. Лучше всего вы чувствуете себя в музеях...

- А) в одиночестве;
- Б) с близкими людьми;

В) при большом скоплении публики.

Подсчет и интерпретация результатов тестирования

Подсчет и интерпретация результатов тестирования

Вопрос	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	2	0	0	0	2	0	2	2	0	2
Б	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
В	0	2	2	2	0	2	0	0	2	0

0–7 баллов. Вы более склонны к одиночеству, чем к общению с сослуживцами. В тишине зреет интеллект – это поговорка про вас. Вы стремитесь к четкости и ясности, к проникновению в суть вещей, событий, процессов, к четкой классификации окружающих вас людей, явлений, событий. Вам трудно разобраться в тонкостях отношений между людьми, зато вы легко справляетесь со сложными трудоемкими задачами. Вполне возможно, что окружающие воспринимают вас как холодного человека. Если вы не умеете достигать компромиссов, не гибки в оценках, то негативное впечатление окружающих только усиливается. Скорее всего, у вас ровные отношения с людьми и многие это ценят, но нет глубоких привязанностей. Друзей и близких могут обижать ваше безразличное отношение к ним, отсутствие теплоты и привязанности, а вы, скорее всего, обвиняете их в непонимании и излишней капризности. Попробуйте иногда как-то выражать свое отношение к тем, кто вам дорог или симпатичен.

8-13 баллов. Вы одинаково хорошо можете работать с документами и взаимодействовать с коллегами. Вам интересны и сосредоточенная работа с техникой, и контакты с людьми. Вас сложно назвать замкнутым человеком, хотя иногда вам хочется побыть одному. Вы плохо работаете в одном случае: когда в вашей комнате нет совсем никого. Вам скучно без общения, в котором вас больше увлекает не цель, а сам процесс. Вам стоит развивать свою способность находить общий язык с людьми.

14-20 баллов. Вы созданы для работы с людьми. Вам свойственны открытость и доброжелательность, вы отзывчивы и непринужденны, с вами легко общаться. Постоянная готовность к сотрудничеству, внимательность к людям, уживчивость привлекают к вам окружающих. У вас много друзей, еще больше — знакомых. Вы не боитесь критики, не смущаетесь, легко запоминаете лица и имена, окружающие воспринимают все это как проявление вашего расположения к ним. Однако вам следует больше внимания уделять самым близким людям, чтобы легкость в общении не превратилась в поверхностность.

Тест № 5. УМЕНИЕ ОБЪЕКТИВНО ОЦЕНИВАТЬ ЛЮДЕЙ

Каждому из нас приходится оценивать других. Быть при этом объективным удастся не всем. Предлагаемый тест выявит, насколько вы разбираетесь в психологии, умеете ли реально оценивать людей или можете заблуждаться.

1. Те, кто всегда придерживаются правил хорошего тона:

А) вежливы, приятны в общении;

Б) хорошо воспитаны;

В) скрывают свой истинный характер.

2. Вы знаете супружескую пару, которая никогда не ссорится. По-вашему, они...

А) счастливы вместе;

Б) равнодушны друг к другу;

В) доверяют друг другу.

3. Вы впервые видите человека, и он сразу начинает рассказывать вам анекдоты. Вы решите, что он:

А) остряк;

Б) чувствует себя неуверенно и таким образом пытается это скрыть;

В) хочет произвести на вас приятное впечатление.

4. Если в беседе с вами ваш собеседник бурно жестикулирует, то вам кажется, что он:

А) волнуется;

Б) неискренен.

5. Чтобы лучше узнать кого-то, надо:

А) пригласить его в компанию;

Б) понаблюдать за ним со стороны.

6. Кто-то в ресторане дает большие чаевые. Вы убеждены, что он:

А) пытается произвести впечатление на других;

Б) делает это по незнанию;

В) делает это от щедрости души.

7. Если человек никогда не начинает разговор первым, то он:

А) скрытничает;

Б) слишком робок;

В) боится быть непонятым.

8. По вашему мнению, низкий лоб человека означает:

А) низкий интеллект;

Б) упрямство;

В) ничего не означает.

9. Что вы думает о человеке, который не смотрит другим в глаза?

А) у него комплекс неполноценности;

Б) он неискренен;

В) он слишком рассеян.

10. Высокообеспеченный человек все время покупает дешевые вещи. Вы думаете, что он:

А) бережлив;

Б) скромн;

В) скуп.

Подсчет и интерпретация результатов

Вопрос	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	2	2	1	4	1	4	2	1	1	4
Б	4	1	2	1	2	1	4	2	4	2
В	1	4	4	—	—	1	1	4	2	1

35-40 баллов. Вам довольно легко составить свое мнение о человеке. Вы считаете, что достаточно присмотреться к любому незнакомцу и вы уже знаете о нем почти все. Более того, вы можете сразу же сообщить ему свое мнение, так как абсолютно уверены в своей правоте. Вполне возможно, что вы судите слишком стереотипно. То, что вам нравится в людях в первую секунду (внешняя красота или модная одежда), не обязательно свидетельствует о положительных качествах самого человека. Ваши поспешные негативные оценки могут быть обусловлены тем, что у психологов называется «эффектом переноса»: вы не приемлете в других то, что вам не нравится в себе самом. Рекомендуем вам не особо полагаться на первое впечатление, а узнать человека лучше. Даже если вы уверены в том, что распознали его, следует ли так прямолинейно выражать свое мнение?

26-34 балла. Вы умеете объективно оценивать окружающих. Скорее всего, вы обладаете определенным психологическим чутьем, которое дает вам возможность «угадывать» черты характера людей, с которыми приходится общаться. У вас развита интуиция, вы обладаете способностью экспресс-анализа. После фундаментальной подготовки из вас вышел бы хороший психолог. Вы не позволяете себе попадать под чужое влияние и никогда не принимаете на веру чужое мнение. Вы умеете устанавливать межличностный контакт и «считывать» информацию с собеседника. Но наряду с этим вам присуще и чувство такта: вы сначала думаете, а уже потом высказываете свое мнение о людях – это очень ценно. Вы предпочитаете сами оценивать человека, нежели полагаться на чужие оценки. Еще одна важная черта: если вы поймете, что ошиблись в оценке человека, то не побойтесь признать это и изменить свое мнение.

16-25 баллов. Вы, как правило, не уверены в своем мнении и довольно легко соглашаетесь с чужой точкой зрения. Возможно, это связано с заниженной самооценкой – вы боитесь повторить негативный опыт и ошибиться снова. Это может быть связано и с тем, что вы еще не полностью изучили свои способности к разгадыванию характера другого человека. Таким образом, ваша наблюдательность работает не на полную мощность. Старайтесь быть более контактными и доверять себе, и у вас все обязательно получится.

10-15 баллов. Вы часто готовы поверить первому встречному. О людях предпочитаете судить преимущественно по внешним признакам. Когда же впоследствии оказывается, что ваша оценка далека от истины, вы недоумеваете и переживаете. Ваше первое впечатление об окружающих довольно часто бывает поверхностным и неточным. Вам следует внимательнее присматриваться к людям, быть спокойнее и не торопиться с оценками

Составить отчет по практическому занятию 1.

Отчет по практическому занятию 1 должен содержать:

- Титульный лист;
- Содержание работы;
- Цель работы;
- Практическое задание №1;
- Вывод.

Тема 2. Бизнес-план предприятия.

Цель практического занятия

Рассмотреть сущность постановки бизнес-идеи, методы выработки идей, виды и классификацию предпринимательств. Провести круглый стол «Женщина предприниматель: социально-экономические и психологические проблемы становления и адаптации на современном этапе». Обсудить тему: «Особенности развития предпринимательства в России».

Вопросы для обсуждения:

1. Бизнес-идея как инновационный замысел.
2. Методы выработки идей.
3. Виды предпринимательства.
4. Предприятие - основное звено предпринимательской деятельности.
5. Классификация предприятий.

Подготовка к круглому столу «Женщина предприниматель: социально-экономические и психологические проблемы становления и адаптации на современном этапе».

Подготовить доклады на тему: «Особенности развития предпринимательства в России».

Составить отчет по практическому занятию.

Отчет по практическому занятию должен содержать:

- Титульный лист;
- Содержание работы;
- Цель работы;
- Практическое задание №2;
- Вывод;
- Список использованных источников.

Тема 3. Маркетинговая деятельность предприятия.

Практическая работа 1: «Разработка различных видов и форм рекламы»

Цель: формирование навыков разработки коммуникационной политики организации.

План работы:

1. Ознакомление с методическими указаниями к выполнению данной практической работы.
2. Выполнение предложенного задания.

Методические указания:

Коммуникационная политика – это система, обеспечивающая передачу информации о товаре или самой компании ее действующим и потенциальным потребителям с целью продвижения товара на рынок или создания положительного имиджа компании и ее товаров.

Реклама – любая платная форма неличного представления и продвижения товаров от имени известного спонсора с указанием источника финансирования.

Виды рекламы: информативная, увещательная, напоминающая.

Рекламная кампания – это совокупность различного рода мероприятий по предоставлению какой-либо информации обществу, которая должна положительно сказаться на деятельности организации как в краткосрочной так и в долгосрочной перспективе.

Оценка *эффективности рекламы* состоит в сопоставлении данных, характеризующих затраты на рекламную кампанию с маркетинговыми результатами: ростом продаж, прибыли, доли рынка, поддержанием благоприятной конъюнктуры и т.д.

Паблик рилейшнз (связи с общественностью, PR) – это спектр программ, целью которых является продвижение и (или) защита образа (имиджа, престижа) фирмы или отдельных изделий.

Паблицити (пропаганда) является одним из видов связей с общественностью и определяется как неличное и не оплачиваемое спонсором стимулирование спроса на товар, услугу или деятельность посредством помещения коммерчески важных сведений в печатных средствах информации или благожелательного представления по радио, телевидению или со сцены.

Практические задания:

Задание 1. Подготовка информации для проведения рекламной кампании.

Фирма – изготовитель автомобилей (велосипедов, пылесосов, швейных машинок, бытовых холодильников) обратилась в рекламное агентство с заказом на проведение рекламной кампании в Смоленске.

С целью получения информации, необходимой для организации эффективной рекламной кампании, рекламное агентство проводит опрос руководящих работников фирмы с помощью опросного листа.

Опросный лист

1. **Официальные реквизиты:** полное наименование и адрес фирмы, производящей товар; контактные средства связи.

2. **Основные цели** предстоящей рекламной кампании:

– коммерческая реклама для прямого увеличения продаж рекламируемой продукции;

– кампания «паблик рилейшнз» для поднятия престижа продукции и (или) фирмы-производителя;

– иная цель.

3. **Полное наименование** рекламируемой продукции.

4. **Область применения** продукции: оптимальное применение продукции; уникальное применение; потенциальное применение.

5. **Основные функциональные свойства** рекламируемой продукции.

6. **Основные технико-экономические свойства** рекламируемой продукции:

– физический принцип действия;

– производительность; мощность, скорость и другие технические параметры;

– масса, габариты, форма;

– особенности эксплуатации;

– энергоемкость, экономичность в эксплуатации, срок окупаемости;

– надежность, срок службы;

– экологические особенности технологии;

– безопасность производства и эксплуатации.

7. **Уникальные свойства** рекламируемой продукции.

8. **Аналоги** рекламируемой продукции.

9. **Преимущества** рекламируемой продукции перед отечественными и (или) зарубежными аналогами.

10. **Недостатки** рекламируемой продукции в сравнении с отечественными и (или) зарубежными аналогами.

11. **Экономический (или иной) положительный эффект**, получаемый потребителем от эксплуатации рекламируемой продукции.

12. **Стоимость** продукции (оптовая, розничная), виды скидок и льгот.

13. **Патентная защищенность** рекламируемой продукции:

- авторские свидетельства на изобретения;
- патентование за рубежом;
- свидетельства на промышленный образец;
- защита элементов фирменного стиля.

14. **Возможность открытого опубликования** полученной информации в рекламных обращениях.

15. **Иллюстрационные материалы** по рекламируемой продукции.

16. **Результаты маркетинговых исследований** фирмы-производителя.

17. **Перечень «престижных» потребителей**. Их отзывы о рекламируемой продукции.

18. Реальный и максимальный **объемы продаж** рекламируемой продукции.

19. **Перечень потенциальных потребителей** рекламируемой продукции.

20. Имеющиеся **элементы фирменного стиля** фирмы-производителя рекламируемой продукции.

21. Если элементы фирменного стиля отсутствуют, то нуждается ли фирма-заказчик в их **разработке** (в рамках подготовки рекламных кампаний).

22. Предполагаемый рекламный **бюджет**.

23. **Желательные сроки** проведения рекламной кампании.

Вопросы и задания:

Группа студентов делится на две команды. Каждая команда разрабатывает информацию для рекламного агентства. Затем одна из команд представляет свою информацию другой команде, которая в этот момент выполняет роль рекламного агентства, и наоборот.

Каждая команда должна:

1. Выбрать товар и рынок (из предложенных выше).
2. Выбрать из опросного листа те позиции, которые по ее мнению соответствуют выбранной задаче, и представить информацию агентству.
3. Используя предложенную информацию, разработать рекламное сообщение в СМИ.
4. Дать оценку работы агентства и степени полноты информации, которую ему представил рекламодатель.

Задание 2. Рекламное агентство получило заказ на создание рекламных роликов для рекламирования лыж, творага и крупной авиакомпанияи.

Представьте себе, что творческая группа по телерекламе – это Вы. Попробуйте описать содержание ролика для каждого из объектов рекламирования, используя предлагаемую схему Хантли-Болдуина.

Схема Хантли-Болдуина

А. Коммерческая идея (что демонстрировать).

Замысел нового товара.
Новая модель товара.
Новая особенность товара.
Новая форма, размер, упаковка.
Компоненты.
Процесс производства.
Фирма (образ).
Область применения.
Место производства товара.

Универсальность.

Удобство.

Качество.

Экономичность.

Проблема, «породившая товар».

Результаты неиспользования.

Результаты использования:

а) осязаемые;

б) неосязаемые.

Образ жизни пользователей.

Преданность (приверженность) пользователей.

Удовлетворение пользователей.

Количество пользователей.

Б. Основная тональность, или подход.

Прямой.

С легким юмором.

С сильным преувеличением.

В. Приемы демонстрации.

«Одинокий товар» – все внимание на товар, без фона или окружения.

Ведущий показ «одинокого товара» сопровождается закадровым голосом, объясняющим происходящее на экране.

Ситуации «до» и «после».

Испытания в экстремальных условиях.

«Зарисовка с натуры» – инсценированная ситуация, в которой товар избавляет людей от какой-то существующей в реальной жизни проблемы.

Свидетельство в пользу товара – интервью, которое «ведущий» берет у довольного пользователя, или свидетельство известной личности.

Документальный показ – драматизация проблемы или подтверждение каких-либо эксплуатационных характеристик.

Символизм.

Фантастика.

Аналогия – «чистит как шквал при безоблачном небе».

Г. Техника съемки.

Натурный фильм.

Мультипликация.

Трюковый фильм.

Комбинированный фильм.

Вопросы и задания

Разработайте и обсудите критерии оценки сценария телевизионного рекламного ролика. Затем группу обучаемых (студентов) рекомендуется разделить на две команды, каждая из которых составит свой вариант сценария. После завершения работы команды дают взаимную оценку созданных сценариев по разработанным позициям.

Критерии оценки сценария рекламного ролика:

- информативность (содержательность);
- креативность идеи;
- звучание ролика;
- убедительность;
- соответствие ролика предназначению продукта.

Задание 3. По предложенным данным определите эффективность рекламы (т.е. отдачу от 1 руб., вложенного в рекламу) при условии, что прирост прибыли компании составил 825 млн.руб.

Расходы на рекламу складываются из следующих составляющих:

1.Рекламное объявление в прессе: тариф на 1 см² газетной площади –250 тыс. руб.; объявления общей площадью 140 см².

2.Телевизионная реклама: тариф за 1 мин демонстрации по TV – 8 млн. руб.; пять дней показа по 5 мин.

3.Прямая почтовая реклама: разослано 100 тыс. рекламных листовок; изготовление – 100 руб. /шт.; рассылка – 5 тыс. руб. /шт.

Практическая работа 2: «Разработка рекламной кампании и оценка ее эффективности»

Учебные цели: закрепить знания, полученные при изучении темы «Система продвижения товара; научиться составлять рекламный проспект, оценивать его эффективность

Задачи:

- 1.Решить представленные ситуации.
- 2.Разработать рекламный проспект, оценить его эффективность.

Краткие теоретические сведения по теме практической работы

Под **рекламой** понимается любая оплачиваемая форма неперсональной презентации и продвижения идей, продукции и услуг, осуществляемых конкретным заказчиком.

Если реклама направлена на извлечение прибыли из продажи определенных товаров, то она называется коммерческой. Если она направлена на достижение некоммерческих общественных целей, то она называется некоммерческой. Например, рекламные объявления могут помещаться для сбора средств на благотворительные цели; с целью повлиять на поведение потребителей («Пристегнитесь ради своей безопасности»).

Рассмотрим основные средства рекламы:

- **печатная реклама (каталоги, проспекты, буклеты, плакаты, листовки, фирменные календари и многое другое);**
- **реклама в прессе (рекламные объявления, статьи и другие публикации обзорно-рекламного характера);**

- радио- и телереклама (радиореклама, радиообъявления, радиоролики, телереклама, **телеролики**, телеобъявления, телерепортажи, телезаставки);
- выставки и ярмарки (международные и национальные ярмарки и выставки общепромышленные и специализированные, оптовые ярмарки, постоянно действующие экспозиции, демонстрационные залы);
- рекламные сувениры (сувениры с фирменной символикой, фирменные упаковочные материалы – сумки, пакеты, папки и др.);
- прямая почтовая реклама (рассылка рекламно-информационных писем);
- наружная реклама (**рекламные щиты**, афиши, транспаранты, световые вывески, электронные табло, витрины, спецодежда персонала, реклама на транспорте и др.)

Положения международного кодекса рекламной практики

Реклама не должна содержать заявлений или изображений, которые оскорбляют личность или общество.

Реклама не должна вводить в заблуждение относительно качественных показателей рекламируемого товара (его состава, способа изготовления, удобства использования, страны изготовления, цены и условий продажи, услуг, содержания и условий гарантий).

Реклама не должна без соответствующего разрешения ссылаться на личность, предприятие или учреждение.

Реклама не должна содержать таких заявлений относительно другого предприятия или его товаров, которые могут вызвать к ним презрение или насмешку.

Реклама, к каким бы средствам она ни прибегала, должна ясно отличаться от иных материалов того же рода.

Реклама не должна содержать изображений, в которых игнорируются общепринятые меры безопасности, чтобы не поощрять халатность.

Реклама не должна пользоваться легковерием людей и недостатком жизненного опыта молодежи.

Реклама не должна злоупотреблять надеждами людей, страдающих болезнями.

В стилевом отношении любое обращение может быть использовано в рекламных вариантах:

1. Зарисовка с натуры.
2. создание фантазийной обстановки.
3. Акцентирование образа жизни.
4. Использование символического персонажа.
5. Акцент на персональном опыте.
6. Использование данных научного характера.
7. Использование свидетельств в пользу товара.
8. И.Т.Д.

Как часто будет появляться реклама и где (телевидение, радио, щиты и т.д.) зависит от заказчика.

Одно из мероприятий по стимулированию сбыта - это выставка. Чтобы организовать правильно нужно:

1. Спланировать ее.
2. Рассчитать расходы на ее проведение.

3. Выбрать место проведения.
4. Организовать и оформить выставочные стенды.

Но провести выставку, чтобы она дала хорошие результаты, не возможно, не поставив перед собой цель, т.е. причину участия в выставке, их может быть несколько:

1. Заинтересованность в объеме продаж.
2. Популяция товарной марки.
3. Расширение связи с общественностью.
4. Начало выпуска нового товара.
5. Наблюдение за деятельностью конкурентов.
6. Проведение исследований.

Задания к практической работе.

Задание 1. Какими из приведенных ниже качеств должен обладать хороший продавец; плохой продавец?

1. Предпочитает слушать.
2. Хорошо одевается.
3. Не заинтересован.
4. Лидер.
5. Чувствует себя нелюбимым.
6. Интересуется другими.
7. Считает себя социально ущемленным.
8. Предпочитает одиночество.
9. Нравится сама работа.
10. Образование в объеме колледжа.

Задание 2. Заполните блоки представленной схемы элементами плана персональной продажи (рис. 1).

1. Выбор метода сбыта.
2. Установление целей.
3. Реализация плана.
4. Назначение ответственных.
5. Определение заданий по сбыту.
6. Определение типов торговых должностей.
7. Разработка бюджета.



Рис. 1. Блок-схема элементов плана персональной продажи

Задание 3. Составьте блок-схему процесса выбора торговой марки потребителями.

1. Негативное отношение.
2. Незнание.
3. Настойчивость.
4. Избегание.
5. Предпочтение.
6. Узнавание.

Задание 4. Установите наиболее эффективную последовательность шагов предприятия, движущегося к рынку:

1. Оцените ваш будущий сбыт. С чем вы можете войти на рынок и как попытаетесь на нем удержаться.

2. Оцените состояние и возможности вашего предприятия: фонды, научно-технические заделы, квалификация кадров, возможные инвестиции.

3. Определите, где и на каких условиях вы можете устойчиво получать необходимые вам ресурсы производства.

4. Создание службы изучения рынка.

5. Налаживание системы договоров с поставщиками и покупателями.

6. Согласование перспективной коммерческой стратегии с профсоюзом и СТК.

7. Переподготовка сотрудников экономических служб.

8. Разработайте стратегию выживания предприятия на рынке. Разработайте ценовую политику.

9. Выбор организованных форм деятельности и типа собственности.

10. Поиск взаимопонимания с банками.

Задание 5. Расставьте в нужном порядке элементы плана рекламы.

1. Анализ совместных усилий.

2. Выбор средств рекламы.

3. Установление ответственности.

4. Создание рекламных объявлений.

5. Установление целей.

6. Определение успеха (неудачи).

7. Выбор времени рекламы.

8. Разработка тем.

9. Определение бюджета.

Задание 6. Какие из приведенных высказываний относятся к положительным сторонам рекламы, какие - к отрицательным?

1. Привлекает большой рынок.

2. Расходы на одного зрителя или слушателя низки.

3. Трудно приспособить к нуждам и особенностям потребителей.

4. Единое послание передается всей аудитории.

5. Раздражение зрителя или слушателя.

6. Порождает благожелательное отношение к продукции.

7. Некоторые виды рекламной деятельности требуют больших расходов.

8. Прокладывает дорогу персональной продаже.

Задание 7. Тест на агрессивность

Флегматичный человек редко может наладить контакт с потребителем, но и чрезмерная агрессия тоже вредна.

Вам предлагается с помощью теста попробовать определить, достаточно ли Вы корректны в отношениях со своими сотрудниками и легко ли им общаться с Вами. Для большей объективности ответов попросите кого-либо из коллег ответить

на вопросы "вместо Вас". Это поможет Вам понять, насколько верна Ваша самооценка.

Ниже приводятся вопросы и варианты ответов на них. Вариант, наиболее подходящий Вам, предлагается подчеркнуть.

1. Склонны ли Вы искать пути к примирению после очередного служебного конфликта?

1. Всегда.
2. Иногда.
3. Никогда.

2. Как Вы ведете себя в критической ситуации?

1. Внутренне кипите.
2. Сохраняете полное спокойствие.
3. Теряете самообладание.

3. Каким считают Вас коллеги?

1. Самоуверенным и завистливым.
2. Дружелюбным.
3. Спокойным и независтливым.

4. Как Вы отреагируете, если Вам предложат ответственную должность?

1. Примете ее с некоторыми опасениями.
2. Согласитесь без колебаний.
3. Откажетесь от нее ради собственного спокойствия.

5. Как Вы будете себя вести, если кто-то из коллег без разрешения возьмет с Вашего стола бумагу?

1. Выдадите ему "по первое число".
2. Заставите вернуть.
3. Спросите, не нужно ли ему еще что-нибудь.

6. Какими словами Вы встретите мужа (жену), если он (она) вернулся с работы позже обычного?

1. "Что это тебя так задержало?"
2. "Где ты торчишь допоздна?"
3. "Я уже начал(а) волноваться".

7. Как Вы ведете себя за рулем автомобиля?

1. Стараетесь ли обогнать машину, которая "показала вам хвост"?
2. Вам все равно, сколько машин Вас обошло.
3. Помчитесь с такой скоростью, чтобы никто на догнал Вас.

8. Какими Вы считаете свои взгляды на жизнь?

1. Сбалансированными.
2. Легкомысленными.
3. Крайне жесткими.

9. Что Вы предпринимаете, если не все удастся?

1. Пытаетесь свалить вину на другого.
2. Смиряетесь.
3. Становитесь впредь осторожнее.

10. Как Вы отреагируете на фельетон о случаях распущенности среди современной молодежи?

1. "Пора бы уже запретить им такие развлечения".
2. "Надо создать им возможность организованно и культурно отдыхать".
3. "И чего мы столько с ними возимся?"

11. Что Вы ощущаете, если место, которое Вы хотели занять, досталось другому?

1. "И зачем я только на это нервы тратил?"
2. "Видно, его физиономия шефу приятнее".
3. "Может быть, мне это удастся в другой раз".

12. Как Вы смотрите страшный фильм?

1. Боитесь.
2. Скучаете.
3. Получаете искреннее удовольствие.

13. Если из-за дорожной пробки вы опаздываете на важное совещание?

1. Будете нервничать во время заседания.
2. Попытаетесь вызвать снисходительность партнеров.
3. Огорчитесь.

14. Как Вы относитесь к своим спортивным успехам?

1. Обязательно стараетесь выиграть.
2. Цените удовольствие почувствовать себя вновь молодым.
3. Очень сердитесь, если не везет.

15. Как Вы поступите, если Вас плохо обслужили в ресторане?

1. Стерпите, избегая скандала.
2. Вызовите метрдотеля и сделаете ему замечание.
3. Отправитесь с жалобой к директору ресторана.

16. Как Вы себя поведете, если Вашего ребенка обидели в школе?

1. Поговорите с учителем.
2. Устроите скандал родителям "малолетнего преступника".
3. Посоветуете ребенку дать сдачи.

17. Какой, по-вашему, Вы человек?

1. Средний.
2. Самоуверенный.
3. Пробивной.

18. Что Вы ответите подчиненному, с которым столкнулись в дверях учреждения, если он начал извиняться перед вами?

1. "Простите, это моя вина".
2. "Ничего, пустяки".
3. "А повнимательней Вы быть не можете?!"

19. Как Вы отреагируете на статью в газете о случаях хулиганства среди молодежи?

1. "Когда же, наконец, будут приняты конкретные меры?!"
2. "Надо бы ввести телесные наказания".
3. "Нельзя все валить на молодежь, виноваты и воспитатели!"

20. Представьте, что Вам предстоит заново родиться, но уже животным. Какое животное Вы предпочтете?

1. Тигра или леопарда.
2. Домашнюю кошку.
3. Медведя.

Обработка результатов и интерпретация

Суммируйте номера ответов

45 и более очков. Вы излишне агрессивны, при том нередко бываете неуравновешенным и жестоким по отношению к другим. Вы надеетесь добраться до управленческих "верхов", рассчитывая на собственные методы, добиться успеха, жертвуя интересами окружающих. Поэтому Вас не удивляет неприязнь сослуживцев, но при малейшей возможности Вы стараетесь их за это наказывать.

36-44 очка. Вы умеренно агрессивны, но вполне успешно идете по жизни, поскольку в Вас достаточно здорового честолюбия и самоуверенности.

35 и менее очков. Вы чрезмерно миролюбивы, что обусловлено недостаточной уверенностью в собственных силах и возможностях. Это отнюдь не значит, что Вы как травинка гнетесь под любым ветерком. И все же больше решительности Вам не помешает!

Если по семи и более вопросам Вы набрали по три очка и менее чем по семи вопросам — по одному очку, то взрывы Вашей агрессивности носят скорее разрушительный, чем конструктивный характер. Вы склонны к непродуманным поступкам и ожесточенным дискуссиям. Вы относитесь к людям пренебрежительно и своим поведением провоцируете конфликтные ситуации, которых вполне могли бы избежать.

Если же по семи и более вопросам Вы получите по одному очку и менее, чем по семи вопросам — по три очка, то Вы чрезмерно замкнуты. Это не значит, что Вам не присущи вспышки агрессивности, но Вы подавляете их уж слишком тщательно.

Задание 8. Известно, что фирма занимается делом в области сервиса. Напишите, с чем, в первую очередь, должны быть связаны ее цели для того, чтобы бизнес был успешен.

Цели фирмы связаны с:

1.
2.
3.

4.

Предложены на выбор направления, с которыми могут быть связаны цели:

1. Обслуживание потребителей;
2. Стимулирование продаж;
3. Рекламные темы;
4. Продажа основным потребителям;
5. Доля прибыли;
6. Разработка новой продукции;
7. Расходы на рекламу;
8. Усилия торговых агентов;
9. Политика ценообразования.

Задание 9. Известно, что фирма занимается производством потребительских товаров. Напишите, с чем, в первую очередь, должны быть связаны ее цели для того, чтобы бизнес был успешным.

Цели фирмы связаны с:

1.
2.
3.
4.
5.
6.

Предложены на выбор направления, с которыми могут быть связаны цели:

1. Обслуживание потребителей;
2. Стимулирование продаж;
3. Рекламные темы;
4. Продажа основным потребителям;
5. Доля прибыли;
6. Разработка новой продукции;
7. Расходы на рекламу;
8. Усилия торговых агентов;
9. Политика ценообразования.

Задание 10. Согласование формы и содержания маркетинговых коммуникаций

Компания «Союз» выпускает полиграфическую продукцию. Основной рыночный сегмент компании – учреждения культуры, которые заказывают афиши, пригласительные билеты, календари, открытки, театральные программки. Эти изделия сами по себе не окупают затрат на их изготовление (например, театральная программка стоит 10-20 руб., что не соответствует себестоимости качественной полиграфии). Для компенсации затрат эта продукция сопровождается размещением рекламных материалов. Клиенты-рекламодатели, при этом, не всегда соотносят предлагаемые рекламные сюжеты с содержанием основного носителя информации как атрибута культурного мероприятия. Так на театральной программке или на билете в кинотеатр не всегда уместны сюжеты об алкогольных напитках, о лекарственных препаратах или сюжеты производственной тематики. Но компания не может упускать рекламодателя, отказав ему в сотрудничестве.

ЗАДАНИЕ:

Рассмотрите виды товаров, рекламу которых требуется разместить на полиграфической продукции. Распределите их по возможным рекламным носителям. Если для размещения рекламы требуется корректировка содержания рекламной информации, опишите вариант решения проблемы.

Рекламуемый товар	Концертные билеты	Билеты в кино	Театральные программки	Пригласительные билеты на детский праздник	Афиши, плакаты
1.Мотоциклы					
2.Парфюмерия					
3.Телевизоры					
4.Мужская обувь					
5.Запчасти					
6.Мебель					
7.Ткани					
8.Услуги няни					
9.Обувное ателье					
10.Услуги юриста					

Задание 11.

I. Составить рекламный текст для любого товара, услуги, предприятия и др. Разработайте рекламный текст, следуя следующим правилам.

1.Напишите заголовок.

2.С первых строк прочно завладейте вниманием читателей, встряхните их хорошенько! Поддерживайте их интерес на протяжении всего объявления, шаг за шагом раскрывая смысл заголовка. Используйте цитаты, отзывы, конкретные ситуации, нестандартные формулировки, напоминайте о выгоде, гарантиях, словом, примените все, что способно вызвать интерес читателей. Помните, что нужно постоянно помнить о потребителях.

3.Передайте читателям ощущение ценности и важности вашего предложения. Подробно и увлекательно опишите предлагаемые товары или услуги, чтобы читатель увидел их как будто перед собой, представил в действии. Когда будете писать рекламу, вообразите себе, что разговариваете с приятелем и пытаетесь ему наглядно описать, чем занимается ваше предприятие.

4.Теперь докажите выполнимость ваших обещаний. Приведите отзывы покупателей, расскажите о гарантийных условиях, объясните, чем ваш бизнес отличается от других, правдоподобно опишите, в чем его уникальность. Не опускайте подробности, будьте как можно более точнее. Сделайте так, чтобы читатели обязательно поняли, что интересного есть в вашем предложении именно для них!

5.Тепер вы приближаетесь к завершению. Объясните читателям, как им следует действовать и почему. Говорите ли вы в своей рекламе о некотором ограниченном сроке действия вашего предложения? Получат ли ваши читатели какой-нибудь приз, если придут сегодня же? Напомните им, что они потеряют, если не поторопятся с визитом. Сделайте все, чтобы ваши читатели захотели приобрести ваш товар немедленно. Если вы не приложите усилий к тому, чтобы читатели связались с вами без промедления, они, возможно, не придут никогда.

6. Убедительно предлагайте читателям сделать заказ на ваши услуги! Объясните им, что они должны сделать: позвонить, написать, приехать к вам, заполнить отрывной купон и т.д. Обязательно как можно точнее расскажите читателям, как с вами связаться. Поясните, что они приобретут, если свяжутся с вами так, как вы просите. Не оставляйте читателям слишком много возможностей для выбора и не давайте им самим решать этот вопрос. Сообщите им в мельчайших подробностях, что они должны делать.

II. Написав и отредактировав свой первый черновик, используйте эти контрольные вопросы, чтобы проверить, насколько действенна ваша реклама. Для этого ответьте на вопросы:

1. Способна ли ваша реклама с самого начала вызвать большой читательский интерес? Вызывает ли ваша реклама у читателя удивление, ощущение новизны?

2. Читается ли ваш рекламный текст на одном дыхании – легко и свободно, вызывая при этом желание купить рекламируемый товар или услугу? Или ваш текст скучен?

3. Разговариваете ли вы на одном языке с читателем? Написан ли ваш текст на языке, близком читателям по стилю?

4. Можно ли сказать, что ваша реклама привлекательно оформлена: достаточно ли коротки слова, предложения и абзацы? Используются ли маркеры, подзаголовки и другие средства оформления?

5. Можно ли сказать, что ваш текст предупреждает все возражения и отвечает на все вопросы? Приводятся ли все возможные доводы в пользу вашего предложения?

6. Убедителен ли ваш рекламный текст и вызывает ли он доверие у читателей благодаря приведенным отзывам, гарантиям и различным подробностям? Или читатель все-таки отнесется к этой информации скептически?

7. Заканчивается ли ваша реклама словами, убеждающими читателя предпринять какие-либо действия: предложением заполнить отрывной купон, позвонить, приехать к вам и т.д.? Сообщаете ли вы читателям, что им нужно сделать?

8. Учтена ли в вашей рекламе точка зрения потенциального покупателя, освещена ли та польза, которую он получит, обратившись за вашими услугами? Знают ли ваши читатели, какие удобства и выгоду они приобретают с покупкой?

9. До конца ли понятно, что именно вы предлагаете? Есть ли в рекламе одно главное предложение?

10. Сообщает ли ваша реклама, что в вашем предложении нового, необычного, уникального? Могли бы ваши конкуренты использовать это объявление для своего продукта?

11. Отражена ли в вашей рекламе какой-то конечный срок действия вашего предложения или какая-либо другая веская причина, по которой ваш потребитель должен действовать незамедлительно? Может ли он, прочтя ваше объявление, отложить его и решить связаться с вами позже?

12. Достаточно ли много приведено доводов в пользу покупки? Если люди в принципе хотят что-либо приобрести, убеждает ли их ваше объявление, что это стоит сделать?

13. Можете ли вы сказать, что ваш рекламный текст раскрывает и объясняет заголовок?

14. Напомнили ли вы своим читателям, чего они лишатся, если откажутся от вашего предложения?

15. Написана ли ваша реклама в сжатой форме – с использованием минимального количества слов? Просили ли вы кого-нибудь отредактировать свой рекламный текст?

16. Можете ли вы сказать, что сделали все, что могли?

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятию реклама.

2. Дайте характеристику средствам рекламы.

3. Что включает в себя Международный кодекс рекламной практики?

4. Какие цели преследует реклама?

5. Что такое реклама, и какие решения принимаются в процессе ее разработки.

6. Какие формы стимулирования сбыта еще существуют.

7. Чем пропаганда отличается от рекламы.

Критерии оценки

За каждый правильный ответ задания 1 – 1 балл (максимум 10 баллов)

За каждый правильный ответ задания 2 – 1 балл (максимум 7 баллов)

За правильное выполнение задания 3 – 6 баллов

За правильное выполнение задания 4 – 3 балла

За правильное выполнение задания 5 – 3 балла

За каждый правильный ответ задания 6 – 1 балл (максимум 8 баллов)

За правильное выполнение задания 7 – 2 балла

За правильное выполнение задания 8 – 4 балла

За правильное выполнение задания 9 – 6 баллов

За каждый правильный ответ задания 10 – 1 балл (максимум 10 баллов)

За правильное выполнение задания 11 – 6 баллов

65-58 баллов	57 - 52 балла	51-45 баллов	44 и меньше баллов
5 - отлично	4 - хорошо	3 - удовлетворительно	2 - неудовлетворительно

Тема 4. Предпринимательский риск и методы управления им.

Практическая работа:

Кейс «Определение предпринимательских рисков, связанных с открытием нового магазина»

Неотъемлемой частью предпринимательской деятельности является риск, в силу этого фактора предпринимательство зачастую сдерживается или используется не в полной мере.

Описание ситуации.

Начинающий предприниматель открыл специализированный магазин по продаже велосипедов «Bicycle». Организационно-правовая форма предприятия – Общество с ограниченной ответственностью.

Магазин предлагает широкий ассортимент товаров, ориентированных на потребителей всех возрастов при среднем уровне цен, доступном для рядового

покупателя. Торговая площадь магазина 25 кв. метров. Помещение взято в аренду на три года. Основными поставщиками магазина являются

«ЮНИСПОРТ» и "АТАЛИС".

Цели и задачи магазина представлены в таблице:

Цели, задачи и мероприятия магазина

Цели	Задачи и мероприятия
Получение максимальной прибыли	Совершенствование обслуживания, маркетинговые мероприятия.
Обеспечение рынка сбыта собственной продукции	Высокое качество товара, наличие её разновидностей, доступные цены, предоставление кредита, введение системы скидок.
Повышение качества обслуживания	Заказ через Интернет, по телефону, курьерская доставка, сотрудничество с сервисными фирмами, службами доставок, гарантийный ремонт.

Организационная структура и управление магазином очень просты: руководство осуществляет директор, у него в подчинении два продавца.

Директор и продавцы получают постоянный оклад и % от продаж ежемесячно.

Продавцы работают неделя через неделю с понедельника по пятницу и каждые субботу, воскресенье.

Описание бизнеса. Основной вид деятельности магазина розничная торговля велосипедами. Партнерами являются эксклюзивные дилеры ведущих мировых производителей велосипедов. Главный аспект продаж – различные модели велосипедов, как для взрослых, так и для детей, в период весна – лето.

Особенностями работы магазина являются:

Режим работы: с 10:00 до 19:00 без перерывов и выходных.

Месторасположение – одной из самых оживленных дорог города, внутри торгового комплекса «О'Кей».

Выбрать товар можно как непосредственно в магазине, так и на интернет-сайте. Заказ через телефон и Интернет. Доставка по городу бесплатно. Консультации при выборе товара.

Оплата товара и его доставки производится наличным или безналичным платежом.

На весь ассортимент товара распространяется гарантии в соответствии с Законом о правах потребителя.

Маркетинг. В настоящее время в Москве функционирует значительное число спортивных магазинов. Однако ни один из них не отвечает главному принципу – доступным ценам и широкому ассортименту.

Основными потребителями велосипедов являются дети и подростки. Взрослые и молодежь составляют всего 5%. Покупка велосипедов осуществляется также через частных поставщиков велосипедов, в основном из Японии, Китая и Кореи.

За последнее время наметился рост спроса на велосипеды. В основном это связано с расширением ассортимента, появлением аксессуаров к товарам, осознанием необходимости ведения здорового образа жизни.

Спрос на спортивные товары не обладает ярко выраженной сезонностью, однако присутствуют циклические изменения объемов осенью и в конце зимы.

SWOT- анализ магазину «Bicycle»

Магазин «Bicycle»	
Сильные стороны	Слабые стороны
Удобный режим работы	Ориентация на один вид товара
интенсивность транспортного потока	Небольшой срок работы магазина
высокое качество продукции	
Высокий уровень обслуживания	
Возможности	Угрозы
Организация велоклуба	Появление новых конкурентов
Открытие велосервиса	

Вся маркетинговая деятельность магазина сводится к периодической рекламе продукции в спортивных журналах.

Конкуренты. На данный момент в Москве в районе, где расположен магазин, занимаются продажей велосипедов 6 магазинов. Четыре из них не специализируются в продаже велосипедов:

1. Туристическая компания ООО «Босфор-тур». Поскольку основной ориентир их деятельности направлен на предоставление туристических услуг, ассортимент велосипедов, производства Корея, Япония, Россия, очень небогатый.

2. В магазине «Старт» имеются велосипеды в наличии и на заказ, возможна отправка в регионы.

3. Магазин «Пелитон» больше специализируется на бытовых товарах, велосипеды предлагает только для детей от 2 до 12 лет. Возможен безналичный расчет.

4. Магазин компании «Велотрейд» имеет небольшой ассортимент велосипедов, в основном производства Тайвань.

Еще два магазина могут составить сильную конкуренцию.

1. Магазин «Альянс» имеет очень богатый ассортимент велосипедов и аксессуаров к ним производства Россия - Тайвань, США - Китай, Тайвань.

2. Магазин «Спорттовары» имеет небольшой выбор велосипедов, но представленные товары высокого качества. Производство США. Большой ассортимент аксессуаров.

Сравнительные характеристики товаров по двум основным конкурентам – магазинам «Альянс» и «Спорттовары» представлены в таблице:

Основные характеристики товаров по магазинам основных конкурентов «Альянс» и «Спорттовары»

Характеристики товара-велосипеда	Альянс	Спорттовары

Цена	Умеренные	Высокие
Качество	От среднего до высокого	Высокое
Производители	Россия - Тайвань, США - Китай, Тайвань	США
Торговая марка	АТОМ, Jamis, Merida, Peugeot	Marin
Реклама	Нет	Нет
Техническое обслуживание	Есть	планируется
Ассортимент	глубокий, продажа под заказ	небольшой
Гибкость цен	негибкие	праздничные скидки
Основные преимущества товара	доступная цена	известность марки
Основные недостатки товара	комиссионный товар	высокая цена
Доля рынка	45	10

Задание:

1. Определите основные предпринимательские риски магазина «Bicycle»
2. Используя метод экспертных оценок, определите уровень предпринимательского риска.
3. Разработайте предложения по нивелированию предпринимательских рисков

Задание 4. Решение задач

Задача 1.

Какой финансовый актив является более рискованным, если каждый актив по-своему реагирует на возможные состояния фондового рынка (см. табл. 1). В качестве измерителя риска применить: абсолютные показатели изменения доходности, статистические показатели. Являются ли данные измерители риска взаимосогласованными?

Таблица 1 Исходные данные

Актив	Подъем		Стагнация	
	Вероятность, %	Доходность, %	Вероятность, %	Доходность, %
А	50,0	20,0	50,0	10,0
В	99,0	15,1	1,0	5,1

Задача 2.

У руководства ООО «Интерлес» имеются данные о сроках оплаты контрактов по ряду сделок (сделки с партнерами заключались в течение 10 месяцев). Выбрать

фирму (А или В), сотрудничество с которой менее рискованно для ООО «Интерлес».

Таблица 2 Срок оплаты счета покупателем

Месяцы		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Срок оплаты, дн.	Фирма А	70	39	58	75	80	120	70	42	50	80
	Фирма В	50	63	32	89	61	45	31	51	55	50

Задача 3.

Имеются два варианта рискованного вложения средств. Какой вариант выбрать?

Таблица 3 Исходные данные

Вариант	Вероятность	Доход (убыток), млн. руб.
А	0,7	1,5
	0,3	-0,6
Б	0,6	2,0
	0,4	-1,0

Задача 4. Определить уровень финансового риска от управленческого решения, если вероятность возникновения риска 18%, а размер возможных финансовых потерь 950 тыс. руб.

Задача 5. Какое из двух управленческих решений следует принять, если от первого решения при вероятности возникновения риска в 35% размер возможных финансовых потерь 800 тыс. руб., а от второго решения при вероятности возникновения риска в 45% размер возможных финансовых потерь 650 тыс. руб.?

Задача 6. Сколько денежных средств будет на депозите через 2,5 года по ставке простых процентов 16% годовых, если первоначальный взнос составил 65000 рублей?

Задача 7. Сколько денежных средств будет на счету в банке через 2,5 года по ставке сложных процентов 14% годовых, если первоначальный взнос составил 1600 тыс. рублей? Хватит ли денег для покупки станка стоимостью 1900 тыс. рублей?

Задача 8. Необходимо получить реальный доход в 17% при ожидаемом уровне инфляции в 25%. Под какой номинальный процент необходимо положить деньги в банк?

Задача 9. Нужно продать дом, который при сдаче в аренду приносит 90 тыс. рублей ежегодно. Какова его стоимость как капитального актива, если банковский процент - 7% годовых?

Задача 10. Стоимость земельного участка 800 тыс. рублей. Ежегодно он дорожает на 6%. Сколько будет стоить земельный участок через 3 года?

Задача 11. Фирма взяла кредит 3 млн. рублей на 2 года под 13% годовых. Ожидаемая прибыль через 2 года 3,8 млн. рублей. Хватит ли этих денег выплатить кредит и проценты по нему?

Задача 12. Оценить уровень финансового риска по инвестиционным проектам А и Б. Проект А: благоприятный сценарий – доход 800 т.р., вероятность 0,3; средний сценарий - доход 600 т.р., вероятность 0,45; плохой сценарий - доход 300 т.р., вероятность 0,25. Проект Б: благоприятный сценарий – доход 1000 т.р., вероятность 0,2; средний сценарий - доход 550 т.р., вероятность 0,6; плохой сценарий - доход 250 т.р., вероятность 0,2.

Задача 13. При инвестировании в проект А возможно получение прибыли 13 тыс. руб. с вероятностью 0,4, прибыли в сумме 22 тыс. руб. с вероятностью 0,35, прибыли 14 тыс. руб. с вероятностью 0,25. При инвестировании в проект Б возможно получение прибыли 15 тыс. руб. с вероятностью 0,35, прибыли в сумме 21 тыс. руб. с вероятностью 0,45, прибыли 28 тыс. руб. с вероятностью 0,2. Какой наилучший вариант вложений?

Задача 14. Определить потери от управленческого решения методом экспертных оценок, если потери 3200 тыс. руб., а вероятность наступления потерь определена 8 экспертами: 1-25%; 2-22%, 3-28%; 4-18%; 5-50%; 6-30%; 7-33%; 8-28%.

Задание 5. Практическое задание

Маленькая кондитерская фабрика должна закрыться на реконструкцию. Необходимо реализовать оставшиеся запасы сырья, для производства продуктов из ассортимента фабрики, получив максимальную прибыль с минимальными потерями. Запасы и расход каждого вида сырья для производства единицы продукции каждого вида, а также нормы прибыли для каждого продукта (прибыль на 1 пакет), представлены в таблице.

Сырье	Запасы, кг	Продукты, расход сырья, кг				
		Ореховый звон	Райский вкус	Батончик	Белка	Ромашка
Темный шоколад	1411	0.8	0.5	1	2	1.1
Светлый шоколад	149	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2
Сахар	815.5	0.3	0.4	0.6	1.3	0.05
Карамель	466	0.2	0.3	0.3	0.7	0.5
Орехи	1080	0.7	0.1	0.9	1.5	0
Прибыль/пакет у.е.		1	0,7	1,1	2	0,6

В разговоре с владельцем фабрики мастер, используя свой 20-летний опыт, предлагает «на глазок» выпустить по 200 пакетов каждого продукта, утверждая, что ресурсов «должно хватить», а прибыль получится, очевидно, 1080 у.е.

При разговоре присутствует сын владельца фабрики, только что закончивший программу «Бакалавр делового администрирования», который утверждает, что такие проблемы надо решать не «на глазок», а с помощью линейного программирования. Умиленный отец обещает сыну всю прибыль сверх 1080 у.е., если он предложит лучший план, чем многоопытный мастер.

Задание: составить оптимальный план с минимальным риском потерь.

Перечень основной и дополнительной учебной литературы

<i>№ п/п</i>	<i>Автор</i>	<i>Название основной учебной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины</i>	<i>Выходные данные</i>	<i>Количество экземпляров в библиотеке ДГУНХ/ адрес доступа</i>
<i>I. Основная учебная литература</i>				
1.	Фрицлер А.В.	Основы финансовой грамотности: учебное пособие для среднего профессионального образования.	Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 148с.	URL: https://urait.ru/bcode/531714
2.	Фрицлер А.В.	Финансовая грамотность: 10—11 классы: учебник для среднего общего образования.	Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 139 с.	URL: https://urait.ru/bcode/532185
<i>II. Дополнительная литература</i>				
<i>A) Дополнительная учебная литература</i>				
1.	Хоминич И.П., Пещанской И.В.	Финансы организаций: управление финансовыми рисками: учебник и практикум для среднего профессионального образования.	Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 345 с.	URL: https://urait.ru/bcode/494158
4.	Мокий М.С.	Экономика организации: учебник и практикум для среднего профессионального образования.	Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 297 с.	URL: https://urait.ru/bcode/489613
<i>Б) Официальные издания: сборники законодательных актов, нормативно-правовых документов и кодексов РФ (отдельно изданные, продолжающиеся и периодические)</i>				
5.	Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ .			
6.	Федеральный Закон от 25.06.2012 № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131589/			
7.	Налоговый кодекс РФ (ч.1) от 31.07.1998г. № 146-ФЗ (в действующей редакции). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ .			
8.	Налоговый кодекс РФ (ч. 2) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в действующей			

	редакции). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ .
9.	Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации. http://www.misbfm.ru/node/11143 .
В) Периодические издания	
10.	Журнал «Современный предприниматель». https://spmag.ru/ .
Г) Справочно-библиографическая литература	
12.	Словарь финансовой грамотности. https://profin.top/literacy/azbuka/slovar.html

**Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети
"Интернет»**

Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов. <http://fcior.edu.ru/>

Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам». <http://window.edu.ru/>

Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов. <http://school-collection.edu.ru/>

Ассоциация развития финансовой грамотности. <https://fincubator.ru/>

Финансовая культура. <https://fincult.info/>

Универсальный портал о личных финансах. <http://www.azbukafinansov.ru/>

Основы финансовой грамотности. http://tatyanalung.blogspot.com/p/blog-page_72.html

Сайт видеороликов «Кредитные истории». https://vashifinancy.ru/materials/1-seriia-ipotechnyi-kredit/?sphrase_id=19267

Основы финансовой грамотности. http://tatyanalung.blogspot.com/p/blog-page_72.html.

Уроки финансовой грамотности. <https://www.yaklass.ru/p/osnovy-finansovoj-gramotnosti>.