



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)  
«РЕГИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ В Г. МИРНОМ»  
«УДАЧНИНСКИЙ ГОРНОТЕХНИЧЕСКИЙ ФИЛИАЛ»**

**РАССМОТРЕНО И РЕКОМЕНДОВАННО  
К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ  
на заседании МО филиала «Удачинский»  
ГАПОУ РС(Я) «МРТК»  
Протокол №34  
от «19» \_05\_ 2021 г.**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ  
по выполнению практической работы по дисциплине  
ПОО.02 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Удачный  
2021 год**

## Аннотация

Методические рекомендации по дисциплине ПОО.2 «Основы финансовой грамотности и предпринимательства» предназначены для студентов очной формы обучения по профессии **21.01.10 Ремонтник горного оборудования.**

В сборнике представлены разнообразные задания по практической работе, предназначенные для углубления и закрепления знаний студентов, даны указания по их выполнению, составлены контрольные вопросы и определены формы контроля.

Методические рекомендации подготовлены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования.

## СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	4
1. ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ .....	7
2. ПРАКТИЧЕСКИЕ РАБОТЫ.....	8
Список литературы.....	38
Приложение.....	39

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Методические рекомендации по выполнению практических работ по учебной дисциплине ПОО.02 Основы финансовой грамотности и предпринимательства составлены на основе рабочей программы по данной дисциплине и предназначены для студентов очной формы обучения по профессии: **21.01.10 Ремонтник горного оборудования.**

Целью практических работ является овладение знаниями, умениями и навыками по учебной дисциплине «Основы финансовой грамотности и предпринимательства».

В результате выполнения практических работ формируются:

- умения поиска оптимальных вариантов ответов, решений;
- навыки учебного исследования;
- самостоятельность, ответственность;
- творчество, инициативность, уверенность;
- навыки работы с учебником, классическими первоисточниками, современной учебной и научной литературой, а также Интернетом.

Практические работы содержат открытые вопросы, структурно-логические сетки, ситуации и таблицы. Для выполнения практических работ студенты должны использовать учебники, нормативно-правовые акты и дополнительную информацию. При выполнении практической работы студент должен внимательно ознакомиться с заданиями. На основании изученной информации студент должен определить набор заданий, составить план своей самостоятельной работы и выбрать информационные источники.

Практические занятия чередуются с теоретическими в процессе изучения соответствующих разделов и тем учебной дисциплины. Работы выполняются по предложенным заданиям в рабочих тетрадях в рамках учебного времени. В соответствии с задачами формирования необходимых компетенций, выполнение студентами практических работ позволяет им

понять, где и когда изучаемые теоретические положения и практические умения могут быть использованы в будущей практической деятельности.

Методические рекомендации по каждой практической работе имеют теоретическую часть, с необходимыми для выполнения работы аналитическими текстами, системой вопросов и заданий к ним. Практические задания органично сочетаются с теоретическими знаниями.

Перед выполнением студентами практической работы преподаватель проводит инструктаж по выполнению задания, который включает цель задания, его содержание, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. В процессе инструктажа преподаватель предупреждает студентов о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания.

Настоящие методические указания содержат материалы, которые способствуют развитию творческой и исследовательской деятельности и направлены на формирование следующих компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникативные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды(подчиненных), за результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

**Результатами практической работы студентов являются:**

- уровень освоения студентами учебного материала;
- умение студентами использовать теоретические знания при выполнении практических задач;
- сформированность общеучебных умений;
- обоснованность и четкость изложения ответа;
- оформление материала в соответствии с требованиями.

**Критерии оценки практических работ:**

Оценка «5» – работа выполнена в полном объеме и без замечаний.

Оценка «4» – работа выполнена правильно с учетом 2-3 несущественных ошибок исправленных самостоятельно по требованию преподавателя.

Оценка «3» – работа выполнена правильно не менее чем на половину или допущена существенная ошибка.

Оценка «2» – допущены две (и более) существенные ошибки в ходе работы, которые обучающиеся не может исправить даже по требованию преподавателя или работа не выполнена.

## 1. ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

№ п/п	Темы практических работ	Объем часов
<b>Раздел 1. Основы финансовой грамотности</b>		
1	Составление своего личного (семейного) бюджета	2
2	Онлайн-услуги банков	2
3	Анализ рынка кредитных предложений	2
4	Деловая игра «Страховые агентства»	2
5	Мастер-класс «Определение доходности и рисков от инвестиций»	2
6	Анализ доступных финансовых инструментов, используемых для формирования пенсионных накоплений. Сервисы Пенсионного фонда РФ	2
7	Формирование практических навыков получения налоговых вычетов, льгот для физических лиц	2
8	Финансовая безопасность. Права потребителей финансовых услуг	2
9	Контрольная работа по разделу	2
<b>Раздел 2. Основы предпринимательства</b>		
9	Резюме бизнес-идеи. Описание компании	2
10	Целевой рынок	4
11	Планирование рабочего процесса	4
12	Маркетинговый план и стратегия продаж	4
13	Устойчивое развитие бизнеса	4
14	Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели	6
15	Презентация бизнес-плана	6
	<b>Итого</b>	<b>48</b>

### 3. ПРАКТИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

#### Практическое занятие № 1

##### Составление своего личного (семейного) бюджета

**Цель занятия:** Формирование умения составлять личный (семейный) бюджет и определять его баланс. Научиться составлять личный финансовый план.

**Время выполнения** – 2 часа

**Задание 1.** Прочитайте общие положения по теме, составьте план-конспект и ответьте на вопросы к тексту.

##### **Общие положения.**

**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, квартал или год).

**Доход** - это деньги или материальные ценности, получаемые от предприятия, отдельного лица или какого-либо рода деятельности.

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

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

Денежные доходы семьи могут включать поступления денег в виде:

- заработной платы за работу по найму (на основной работе, по совместительству или на своем предприятии);
- доходов от индивидуальной трудовой деятельности, доходов от бизнеса;
- дивидендов по акциям, процентов по вкладам в банк;
- доходов от сдачи в аренду недвижимости (квартиры, дачи, гаража);
- доходов от продажи недвижимости, продукции с приусадебного хозяйства, личных вещей;
- стипендий, пенсий, пособий на детей;
- алиментов, помощи родных и близких;
- подарков, призов, выигрышей;
- возврата налогов;
- грантов;
- наследства.

**Расход** – это затраты, издержки, потребление чего-либо для определенных целей:

- расходы на жилье (аренда, налоги, страховка, содержание дома, квартплата);
- расходы на питание (продукты, кафе и рестораны);
- долги (долги, кредиты);
- расходы на транспорт (автомобиль, проезд на общественном транспорте, такси);
- расходы на отдых (отпуск, хобби, культурные мероприятия);
- личные расходы (одежда, косметика, развлечения, книги, лечение и оздоровление);
- сбережения (резервный фонд, пенсионные накопления, инвестиции);
- другие расходы.

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 правильного распределять заработанные средства.

Формирование семейного бюджета напрямую зависит от ежемесячных денежных поступлений супругов (др. членов семьи) и предполагаемых трат.

Различают несколько видов **доходов** семьи:

**Постоянные.** К данному виду относятся стипендии, пенсии, заработная плата, пособия, проценты по банковским вкладам, прибыль от сдачи недвижимости в аренду и т.д.

**Временные и разовые.** В данном случае речь идет о подарках, премиях, выигрышах и заемных средствах.

Структура **расходов** не менее разнообразна и переменчива.

Можно выделить две группы издержек:

- **Первичные.** К ним относят траты, которые при всем желании сложно исключить. Каждая семья нуждается в продуктах питания, обуви и одежде. Также часть семейного бюджета уходит на плату за жилье, коммунальные услуги и налоги.

- **Вторичные.** Данная группа расходов связана с приобретением собственной жилплощади, машины, бытовых электроприборов, предметов роскоши и т.д.

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

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

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

Сбережения = Доходы - Расходы

Сопоставив цели с возможностями, определите сроки достижения целей.

Для достижения своих финансовых целей необходимо

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

2) **Найти дополнительные источники дохода** (подработка)

3) **Заставить свои сбережения работать** (вклады, инвестиции) Личный финансовый план помогает спрогнозировать доходы, расходы, накопления и инвестиции на 5-10 лет вперед. Он помогает буквально заглянуть в своё финансовое будущее, ставить цели и достигать их.

**Порядок выполнения:**

Для составления бюджета семьи за квартал (август, сентябрь, октябрь) необходимы следующие действия:

- 1) изучить по вариантам характеристику членов семьи (таблица 1) и справочные данные;
- 2) определение статей доходов и расходов;
- 2) запись доходов и расходов;
- 3) группировка доходов и расходов; (таблица 2)
- 4) расчет разницы между полученными доходами и произведенными расходами;
- 5) сравни доходную и расходную части бюджета (таблица 3), сделай выводы.
- 6) внеси предложения, которые помогут сбалансировать бюджет семьи.
- 7) определите свои финансовые цели (Таблица 4)

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

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

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

8) определите свои финансовые возможности

Определите, какие источники дохода у вас есть и какие расходы Вы (ваша семья) обычно несете каждый месяц, т.е. выделите ваши активы и обязательства (Таблица 2) Определите сколько денег вы можете откладывать в виде сбережений.

Сбережения = Доходы - Расходы

9) сопоставьте цели с возможностями и составьте план.

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

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

2) **Найти дополнительные источники дохода** (подработка)

3) **Заставить свои сбережения работать** (вклады, инвестиции) Личный финансовый план помогает спрогнозировать доходы, расходы, накопления и инвестиции на 5-10 лет вперед. Он помогает буквально заглянуть в своё финансовое будущее, ставить цели и достигать их.

Структура личного (семейного) бюджета отражена в таблице 2.

Доходы		Расходы	
Статьи дохода	Сумма в рублях	Статьи расхода	Сумма в рублях
<i>Постоянные:</i>		<i>Постоянные:</i>	
Заработная плата		Питание	
Стипендии, пенсии		Оплата коммунальных услуг	
<i>Разовые:</i>		<i>Переменные:</i>	
Подарок, выигрыш		Отдых, лечение	
<b>Общий доход</b>		<b>Общий расход</b>	

По завершении периода – желательно сравнить насколько смогли уложиться в бюджет. Желательно проанализировать бюджет по статьям, где были существенные отклонения разобрать причину отклонений.

При суммировании всех записей о расходах и всех записей о доходах за период вы получите один из трех результатов (таблица 3)

Баланс личного (семейного) бюджета. Таблица 3.

Соотношение	Вид бюджета
$D < P$ (доходы меньше расходов)	Дефицитный
$D = P$ (доходы равны расходам)	Сбалансированный
$D > P$ (доходы превышают расходы)	Профицитный (избыточный)

Определение финансовой цели. План достижения цели. Таблица 4

Цель	Когда?	Цена		Скорость достижения цели, месяцев
		Ткущая	Будущая	

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

Будущая цена= ТЕКУЩАЯ ЦЕНА\*(1+ % инфляции)<sup>n</sup>, где n – количество лет

Я (моя семья) могу откладывать ДОХОДЫ- РАСХОДЫ= \_\_\_\_\_ рублей в месяц. Это мои СБЕРЕЖЕНИЯ.

СОРОСТЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ= ЦЕНА БУДУЩАЯ/СБЕРЕЖЕНИЯ в месяц

Ответьте на вопросы, указав возможные суммы:

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

## Практическое занятие № 2 Онлайн-услуги банков

**Цель занятия:** Рассмотреть основные функции банков и возможности использования их услуг в реальной жизни.

**Время выполнения** – 2 часа

### Порядок выполнения практических заданий:

1. Изучить общие теоретические сведения.
2. Ответить на вопросы.
3. Составить бизнес-план, выполняя предложенные практические задания.
4. Сделать вывод по проделанной работе.
5. Защитить бизнес-план.

Применяем на практике:

1. Выбираем наиболее оптимальный банковский инструмент для размещения денежных средств.
2. Рассчитываем проценты по вкладу.
3. Знакомимся с практикой получения ипотечного кредита, возможностями экономии, правильного выбора варианта выплаты.
4. «Заводим» банковскую пластиковую карту. Не только тратим, но и зарабатываем.
5. Грамотно используем Интернет-банк. Экономим время и деньги.
6. Минимизируем риски при работе с банковскими продуктами.

### **Вопросы для повторения:**

1. Депозиты, их виды (по сроку, валюте, возможностям пополнения и снятия, начислению процентов)
2. Кредиты, виды банковских кредитов для физических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность)
3. Ответственность заемщика перед банком. Проблемы, возникающие при задержке платежей по кредиту и в случае невозврата кредита.
4. Кредитная история.
5. Коллекторы. Как вести себя с коллекторами?
6. Отличие банковских услуг от услуг микрофинансовых организаций

### **Необходимые термины и определения:**

Банковский вклад (депозит) – сумма денег, размещенная в банке на специальном личном счете клиента. Вкладчик отдает банку свои деньги, и банк может ими пользоваться, пока клиент не захочет их забрать обратно, поэтому вклад можно понимать как долг банка перед клиентом. Обычно вклад делается на определенный срок (срочный) или до востребования (бессрочный), а за время, пока деньги находятся в распоряжении банка, он выплачивает вкладчику проценты.

Срочный вклад – вклад, размещенный в банке на определенный срок. Как правило, по истечении срока, вклад закрывается, но клиент может его продлить на тех же условиях. В большинстве случаев операции со срочными вкладами до истечения их срока не разрешены либо ограничены: нельзя снять средства, а иногда нельзя и пополнить вклад. Более точно и подробно это определяется условиями вклада.

Вклад до востребования – вклад, который можно полностью или частично снять в любой момент. Как правило, процентная ставка по вкладам до востребования намного ниже, чем по срочным вкладам.

Процент по вкладу (процентная ставка по вкладу) – сумма денег, которую банк добавляет к вкладу клиента один раз за определенный период, тем самым банк платит клиенту за право использовать его деньги. Как правило, ставка измеряется в процентах от размера вклада за год. При этом начислять проценты по вкладу банк может и чаще, чем раз в год. Это зависит от срока вклада. Обычно начисление производится ежемесячно или раз в три месяца.

Вкладчик – клиент банка, сделавший вклад (поместивший деньги или другие ценности на депозит). Клиент и банк заключают договор, в котором подробно описаны все условия вклада: тип вклада, срок, передаваемая банку сумма денег (или других ценностей), процентная ставка, график начисления процентов, возможность пополнения вклада и снятия денег и пр.

Капитализация банковских процентов – прибавление начисленных процентов по вкладу к сумме вклада. При следующем начислении процентов их сумма рассчитывается от

увеличенной суммы вклада и снова прибавляется к сумме вклада. И так при каждом начислении процентов до истечения срока вклада.

Пополнение вклада или снятие средств – операции, которые вкладчик может делать во время действия вклада. Очень часто условия срочных вкладов не разрешают снятие, а иногда и пополнение тоже. Если клиент все же захочет забрать свои деньги раньше срока, он тем самым нарушит условия договора. Банк обязан вернуть вкладчику сумму вклада, но процентов заплатит меньше, или не заплатит их вовсе.

Взнос на депозит (пополнение вклада) – сумма, которую вкладчик добавляет к своему вкладу.

Риск невозврата вклада – вероятность потери сбережений в результате кражи, стихийного бедствия, разорения банка и других непредвиденных обстоятельств.

Рассрочка – выплата цены товара частями на протяжении оговоренного времени.

Реальный доход – сумма средств, на которую можно приобрести определенный набор товаров и услуг с поправкой на изменение цен. Реальный доход может расти или падать, даже если ваша зарплата остается неизменной, и наоборот, он может оставаться на одном уровне, несмотря на изменения в зарплате. Так, если цены на товары вырастут, на прежнюю зарплату вы сможете купить меньшее количество этих товаров, а значит, ваш реальный доход уменьшится. Если же зарплата увеличится пропорционально росту цен, вы сможете купить на нее в точности столько же товаров, сколько и раньше, а значит, ваш реальный доход не изменится.

Акция – ценная бумага, которая выпускается компанией на продажу. Покупая акцию, человек (акционер) тем самым дает компании деньги на ее развитие и становится совладельцем компании (владельцем доли, соответствующей числу купленных акций).

Купленные акции человек может в дальнейшем продать. В зависимости от экономической ситуации акции компании могут дорожать или дешеветь, тем самым увеличивая или уменьшая сбережения акционера. Раз в определенный период компания начисляет доход по акциям, подобно тому, как банк начисляет проценты по вкладу. Как и в случае с банковским вкладом, высокодоходные акции, как правило, связаны с большим риском.

Страхование вкладов – заключение договора со страховой компанией, которая обязана покрыть полностью или частично убытки вкладчика в случае разорения банка или по другим причинам. В России обязательное страхование вкладов осуществляет специальное страховое агентство (Агентство по страхованию вкладов, или АСВ). Все банки платят обязательные взносы этому агентству. Из денег, полученных от банков и частично из бюджета Российской Федерации, АСВ и выплачивает компенсации пострадавшим вкладчикам.

Облигация – это долговая ценная бумага; она имеет номинальную стоимость, по которой ее можно купить и продать. Облигация приобретается на определенный срок, в течение которого на сумму номинальной стоимости, начисляется процентный доход. По окончании этого срока покупатель имеет право вернуть облигацию продавцу, а продавец обязуется выплатить покупателю номинальную стоимость облигации и сумму процентного дохода за весь срок. Этот момент называется погашением облигации. По сути, облигация – это долговая расписка, или обязательство вернуть долг с определенным вознаграждением (процентом).

Заем (кредит) – сумма денег, взятая (выданная) в долг.

Микрофинансовая организация (МФО) – финансовая организация, быстро выдающая небольшие кредиты, обычно с очень жесткими условиями погашения и с огромной процентной ставкой.

Процент по кредиту (процентная ставка по кредиту) – сумма денег, которую банк добавляет к долгу заемщика раз в определенный период за право пользования заемными деньгами и за обслуживание кредитного договора. Как правило, ставка измеряется в процентах от суммы кредита за год. При этом график начисления процентов по кредиту может быть различным – не обязательно раз в год. Обычно, начисление производится раз в месяц. Это определяется сроком кредита и другими условиями договора.

Беспроцентный кредит (по сути – рассрочка платежа) встречается довольно редко.

Заемщик (должник) – клиент банка или микрофинансовой организации, взявший кредит.

Кредитный взнос (платеж) – сумма, которую заемщик платит для погашения кредита один раз в установленный период (обычно раз в месяц).

Аннуитет (аннуитетные платежи) – это равные по сумме выплаты по кредиту за равные промежутки времени (месяц, квартал), которые включают в себя сумму начисленных процентов за кредит и сумму основного долга.

Досрочное погашение – полная или частичная досрочная выплата кредита. При этом заемщик выигрывает, поскольку не платит проценты за оставшийся срок. При заключении договора нужно внимательно изучать пункты, касающиеся возможности и условий досрочного погашения.

**Решение ситуационной задачи:** Ознакомьтесь с условиями задач и выполните задания к ним.

## 1. Депозиты

Задача 1.1. 1 января Виктор положил на банковский депозит 500 000 рублей под 11,5% годовых. Срок депозита – один год. Выплата процентов происходит в конце срока вместе с возвратом депозита. Через год Виктор хотел купить автомобиль

стоимостью 690 000 рублей, получив депозит с процентами и добавив недостающую для покупки сумму.

Какую сумму для покупки автомобиля должен добавить Виктор после возврата депозита?

Задача 1.2. \* 1 января Виктор положил на банковский депозит 500 000 рублей под 11,5% годовых. Срок депозита – один год. Выплата процентов происходит в конце срока

вместе с возвратом депозита. При досрочном возврате депозита проценты не начисляются. Через год Виктор хочет купить автомобиль стоимостью 690 000 рублей, забрав свой депозит и накопленные по нему проценты и добавив недостающую сумму, но не более 200 000 рублей. В декабре производитель выбранной Виктором модели объявил, что с 1 января следующего года повышает цены на свои автомобили на 8%.

Как Виктору лучше поступить, чтобы добавлять к депозиту пришлось как можно меньшую сумму:

- А. досрочно забрать депозит с потерей процентов и купить автомобиль до подорожания;
- Б. дождаться завершения срока депозита, забрать его с процентами и купить автомобиль по новой цене

### **Практическое занятие № 3** **Анализ рынка кредитных предложений**

**Цель занятия:** Формирование практических умений и навыков в оценке кредитных предложений рынка.

**Время выполнения** – 2 часа.

**Содержание практического занятия:** Работа по обучающему тексту.

**Задание.** Составьте сложный план по данной теме с не менее 3 пунктами, два из которых детализированы в подпунктах.

ТЕКСТ.

Сегодня кредитный рынок отражается совокупностью ссудных материалов, сочетающую в себе два взаимосвязанных сегментов - международный, национальный, спрос и предложение на кредит. Также, кредитный рынок является формой обособленных взаимоотношений между отдельными хозяйствующими субъектами, самостоятельно принимающими решения.

Основной отличительной чертой современного кредитного рынка является то, что основным товаром на нем отражаются деньги. Структура кредитного рынка включает:

- рынок капиталов;
- рынок денег.

Все кредитные рынки, представленные сегодня, можно квалифицировать по основным признакам:

- срокам размещения денежных средств;
- сфере обращения;
- видам кредитов;
- сторонам кредитных отношений [1].

Стоит отметить, что кредитный рынок входит в основной состав финансового рынка, отражается его самым крупным сегментом по объему, на нем осуществляется движение свободных денежных средств кредитора к заемщику при условии возвратности, срочности, платности, обеспеченности. Кредитный рынок в рыночной экономике оказывает большое влияние, проявляющееся в характеристиках:

- повышение товарооборота и производства;
- осуществления внутригосударственного движения капитала;

- общей трансформации денежных средств в различные капиталовложения;
- осуществление обновления основного капитала.

Также отметим участников кредитного рынка:

- заемщики в виде юридических и физических лиц, муниципальных и государственных структур, муниципалитетов, государства;
- инвесторы в виде владельцев финансовых ресурсов, которые предоставляют денежные средства в форме ссуды;
- кредитно-финансовые организации в виде посредников;
- банковские структуры.

Роль и сущность кредитного рынка в виде экономической категории отражают его функции:

- мобилизация и аккумуляция денежного капитала;
- регулирование денежного оборота;
- перераспределение денежного капитала;
- сокращение финансовых рисков для разных поставщиков финансового капитала.

Исследуя количественные характеристики современного кредитного рынка следует отметить, общее число банков в РФ в последние годы сильно понижается. Данный факт подтверждают заключения многих экспертов, ведь согласно их оценкам, в России в ближайшие годы останется не более 400 банков [2].

При этом прогнозы аналитиков в области числа банков оказались реальными, чтобы в этом убедиться, можно проанализировать динамику числа действующих кредитных организаций (КО), а также их филиалов за период 2014-2018 гг. (рисунок 1).

Рисунок 1. Количество действующих кредитных организаций и их филиалов за 2014-2018 год

Итоговое число действующих банков на период начала 2018 года отражалось на уровне 561 единицы, соответственно, сократилось на 62 банка по сравнению с 2017. Ранее, также происходило снижение их количества. В 2018 году данное снижение замедлилось, однако отзыв у банков лицензий продолжился.

Кроме того, в 2017 году были внесены соответствующие изменения в ФЗ «О банках и банковской деятельности», которые направлены на разделение банков по соответствующему размеру собственных средств на банки с базовой и универсальной лицензией.

При этом новые требования к минимальному количеству собственных средств были применены к действующим банкам с 2018 года. Здесь представляет интерес присутствующая динамика числа банков с капиталом до 1 млрд. руб. В период 2017 года количество данных организаций сократилось до 205 единиц. При этом размер собственного капитала небанковской КО должен быть на уровне более 90 млн. руб.

В целом, государственные банки более эффективно преодолевали в 2018 году кризисные явления, также с учетом мер государственной поддержки. Основное целевое предоставление средств банкам помогает поддерживать иные сегменты финансового сектора экономики, а также обеспечивать качественный контроль целевого применения средств господдержки [3].

Удельный вес подобных банков повышается в кризисные периоды, понижается при устойчивом совершенствовании банковского сектора. При условиях стабилизации отечественной экономики можно ожидать снижения доли на рынке государственных банков.

Текущее состояние кредитного рынка в области динамики процентных ставок отражено на рисунке 2.

Рисунок 2. Динамика ключевой ставки в 2018 году

В сентябре 2018 года совет директоров Банка России принял решение увеличить ключевую ставку на  $У$  процентного пункта, соответственно, до 7,5% годовых.

Общее изменение внешних условий, которое произошло с предыдущего заседания, сильно усилило проинфляционные риски. Можно сказать, что данный банк прогнозирует годовую инфляцию на уровне 5,5% по итогам 2019 года, а также с возвращением в 2020 году к 4%. Данный прогноз принимает в учет принятые решения по остановке покупки иностранной валюты и ключевой ставке [2].

В настоящее время Центральный банк уменьшает ключевую ставку и на данный момент она составляет 6,5%. Снижение ключевой ставки окажет влияние на удешевление кредитов и приведет к сдвигу в сторону увеличения производства товаров и услуг. Эта тенденция будет противостоять росту инфляции и сдерживать ее [4].

Важно отразить суммы предоставленных кредитов, а также привлеченных депозитов кредитными организациями. На рисунке 3 определены основные показатели деятельности действующих кредитных организаций за период 2014-2018 гг.

Рисунок 3. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций в 2014-2018 гг., млрд. руб.

Можно сказать, что сумма кредитов за указанный ранее период превышает общую сумму привлеченных депозитов, при этом максимальная разница наблюдается между ними в 2015 году, тем самым, составляет 6734,4 млрд. руб.

Динамика кредитов имеет довольно схожую тенденцию с динамикой депозитов, в период 2014-2016 годов присутствует повышение, а в 2017 году - снижение количества на 3% по сравнению с 2016. Среди проблем кредитного рынка стоит выделить: удорожание кредитов для бизнеса и населения, сниженная платежеспособность граждан, введение банками более жестких условий по кредитам, ужесточение позиций международного банковского сообщества по отношению к российским кредитным организациям [3].

Для оценки состояния рынка рассмотрим динамику изменения прибыли кредитных организаций (рисунок 4) [5].

1 200 000;00  
1000 000,00  
800 000;00  
600 000;00  
400 000;00  
INJ 96/.40  
200 000;00 V  
0,00

01.01.2014 01.01.2015 01.01.2016 01.01.2017 01.01.2018 Рисунок 4. Общий объем прибыли (+)/убытков (-), полученных действующими кредитными организациями, в 2014-2018 гг., млн. руб.

По графику видно, что в период с 2014-2016 год прибыль уменьшалась. На 2017 год она возросла на 737 697 млн. руб. Однако к 2018 году снова уменьшилась. Таким образом, состояние банковской отрасли неустойчиво.

Приведенные финансовые данные свидетельствуют о том, что, несмотря на увеличение объема кредитов и депозитов на кредитном рынке возникло немало проблем. Это уменьшение числа кредитных организаций за счёт ликвидации неблагополучных банков, резкий рост, сменяющийся падением прибыли банков. Однако при формировании важных условий и совершенствования банковского обслуживания данный рынок может иметь позитивную тенденцию.

#### Практическое занятие № 4

##### Деловая игра «Страховые агентства»

**Цель занятия:** Закрепить теоретические знания в форме деловой игры.

**Время выполнения** –2 часа.

**Содержание практического занятия:** Работа с обучающим текстом.

**Задание.** На основе обучающего текста составьте опорный конспект и диалог из 2х лиц о необходимости страхового агентства на финансовом рынке.

**Страховые Агентства** возникли сразу после возникновения страховых компаний и являются партнерами этих компаний. Каковы же функции тех и других?

Уникальной задачей страховой компании является создание страхового продукта при наличии лицензии на данный вид страхования. А, коль уж, компания создает свой продукт, то и правила пользования этим продуктом будут у каждой компании свои (и скрытые подводные камни тоже). Поэтому страховые продукты разных страховых компаний значительно отличаются друг от друга. Отсюда и разные тарифы у страховщиков на один и тот же вид страхования. Задача страхователя, т.е. нас с Вами, выбрать тот тариф и программу страхования, которые максимально удовлетворят наши потребности при минимуме затрат.

Страхование, как финансовый инструмент является сложнейшей отраслью! Потому в этой отрасли и работают **страховые агентства**, чтобы сделать страхование для Вас более комфортным и прозрачным.

Понятие агент, как и сами агентства, существуют именно в тех отраслях, где среднестатистическому потребителю достаточно сложно разобраться в специфике отрасли без специальной подготовки. Возьмите, к примеру, агентство на рынке ценных бумаг, кредитного агентства или таможенного. Вы осмелитесь, к примеру, не зная тонкостей таможенной специфики, самостоятельно растаможить груз? Можете попробовать, что бы уверенно ответить на этот вопрос.

Обратившись к представителю одной страховой компании (СК), на вас польется коктейль

из обольщения и очарования, перед которым трудно устоять, т.к. там работают профессионалы, которые умело замаскируют недостатки и выгодно выпятят преимущества, не давая вам отдышаться. И в каждой СК вас будут убеждать, что их полис самый лучший, самый «розовый с перламутром», еще более тем самым, дезориентируя Вас.

Именно поэтому на страховом рынке существуют **страховые агентства**, которые являются профессионалами в области страхования в большей степени, чем специалисты какой-то одной страховой компании. Ведь Вы не забыли о том, что у каждой страховой компании уникальные страховые продукты, не похожие на продукт другой компании? Так вот, **страховому агентству** необходимо знать их все в совершенстве для того, что бы быть Вашим компетентным представителем, и Вы могли, не погнавшись за дешевой страховкой, оказаться застрахованным в компании – банкроте. Что бы в условиях глобального экономического кризиса Вы могли гарантированно получить страховую выплату при страховом событии!

Все эти вопросы в полной мере – в области компетенции **страхового агентства**, который не посредник между страховой компанией и Вами-страхователем, как это принято считать по незнанию, а Ваш личный квалифицированный представитель на страховом рынке, который отстаивает Ваши интересы перед СК на всем сроке страхования. Причем, заметьте, бесплатно!

Давайте, для начала обратим особое внимание, каким шрифтом пишутся Правила страховыми компаниями, те самые, которые являются неотъемлемой составляющей полиса. Неудобно читать, не так ли? Слишком мелко, объёмно и не привлекательно? Как показывает практика, люди их не читают.... А потом, после ДТП сильно разочарованы, когда СК отказывает им в выплате на основании тех же Правил, под которыми сам подписался, и в которых, например, написано, что СК не выплачивает при нарушении ПДД. В тех же правилах может быть и скрытая франшиза, и выплата только запчастей без оплаты ремонта, и стоянка в ночное время только на охраняемой стоянке и т.д.

Как Вы получите возмещение от страховой компании в случае угона, если, допустим, приехали в гости и оставили машину на ночь под окнами? Ведь правилами, допустим, это не предусмотрено? Да, никак! Отказ!

Специалисты страховой компании часто не акцентируют Ваше внимание на таких мелочах. Зачем? Вы же можете захлопнуть их дверь и пойти искать другую компанию. Нет, это им не выгодно. А ведь у каждой страховой компании Правила страхования свои, индивидуальные и не похожие на Правила других компаний. Вы уверены, что Вам под силу справиться с условиями страхования, допустим, десяти СК самостоятельно, что бы сделать грамотный выбор?

**Страховой агент** знает эти нюансы, ему известны опасные подводные камни, он не только укажет Вам на эти «мелочи», но и предупредит Вас о последствиях. Правильный **страховой агент** тот, который профессионально сопровождает Вас на всем сроке страхования, не допуская отказа страховой компанией в выплате, вплоть до представления Ваших интересов в суде, не бросая тем самым Вас на произвол судьбы.

В идеале, такой **страховой агент** становится, практически, как член семьи, по аналогии с семейным доктором или адвокатом, это уже установленный факт.

Как правило, у **страхового агента** есть полисы нескольких десятков страховых

компаний, с которыми он работает по договору и имеет доверенности от этих компаний. Он сам может выдать Вам полис, и тогда Вам не придется обзванивать страховые компании и ездить по их офисам, где Вас в каждой компании обязательно будут убеждать, что они самые лучшие. Таким образом, очевидно, что страховой агент грамотно проводит конкурс среди страховых компаний на лучшие условия страхования именно для Вас. Своего \_\_\_\_\_ рода \_\_\_\_\_ тендер.

Отметим основное различие между страховой компанией и **страховым Агентством!** Страховая компания, как любая коммерческая структура, существует для получения прибыли, а Агентство защищает интересы своих клиентов, поскольку работает на них. Обычно, **страховой агент** сотрудничает с 10-20 страховыми компаниями и предложит Вам несколько вариантов страхования вашего автомобиля, имущества или бизнеса. Прекрасно зная, что вы можете обратиться не только к нему, но и к его конкурентам, он выберет для Вас действительно хорошие варианты, да еще и скидку предложит – часть своей комиссии, которую получит от страховой компании.

В итоге, Вы становитесь обладателем полиса выбранной Вами страховой компании благодаря **страховому агенту**, и ваши дальнейшие отношения со страховщиком не будут ничем отличаться от того, как если бы вы застраховались непосредственно в его офисе.

Настоящий **страховой агент** независим от страховой компании, поэтому всегда, в том числе, в случае спора между страховой компанией и Вами, будет отстаивать именно Ваши интересы в разрешении спора. В этом случае, страховые компании не идут, как правило, на конфликт, с клиентом **страхового агента**, так как этот самый агент реализует страховые продукты данных компаний, тем самым, принося им доход. В случае же конфликта, **страховой агент** может профессионально защитить Ваши интересы – вплоть до судебных инстанций.... Однако, такие случаи редки: страховым компаниям невыгодно идти на конфликт, т.к. агентство может перестать реализовывать их страховой продукт...

## Практическое занятие № 5

### Мастер-класс «Определение доходности и рисков от инвестиций»

**Цель занятия:** Сформировать навык решения задач по оценке эффективности, риска инвестиционных проектов, по формированию бюджета и выбору источников финансирования капитальных вложений.

**Время выполнения** – 2 часа.

**Содержание практического занятия:** Решение задач.

#### Задача 1.

Инвестор желает вложить денежные средства в строительство предприятия, которое предполагается эксплуатировать 20 лет. Инвестиции, общей суммой 10 000 тыс. р., решено вкладывать поэтапно в начале каждого года строительства предприятия в течение 3 лет: в 1-й год — 3000 тыс. р.; во 2-й — 2000 тыс. р.; в 3-й — 5000 тыс. р. По окончании 3 лет строительства предприятие будет построено, введено в эксплуатацию и начнет производить продукцию, ожидаемый ежегодный доход (выручка) от которой намечается в размере 4000 тыс. р. при ежегодных текущих

затратах 2000 тыс. р. Инвестор считает, что учетная ставка Центрального банка РФ в период строительства предприятия будет равна 12 % годовых, а в период эксплуатации предприятия — 10 % годовых.

Какова целесообразность вложения инвестиций в строительство предприятия?

**Методические указания:** 1) Оценить инвестиционный проект по всем возможным критериям с учетом и без учета дисконта денежных потоков; 2) Результаты расчета денежных потоков представить на графиках суммарной величины дисконтируемых и недисконтируемых денежных потоков в зависимости от времени; 3) Использовать формулы (2.1.13), (2.1.15), (3.1.1) — (3.1.13).

### **Задача 2.**

Рассматривается проект строительства предприятия, которое предполагается эксплуатировать 20 лет. Инвестиции, общей суммой 10 000 тыс. р., решено вкладывать поэтапно в начале каждого года строительства предприятия в течение 3 лет: в 1-й год — 5000 тыс. р.; во 2-й — 3000 тыс. р.; в 3-й — 2000 тыс. р. По окончании 3 лет строительства предприятие будет построено, введено в эксплуатацию и начнет производить продукцию, ожидаемый ежегодный доход (выручка) от которой намечается в размере 5000 тыс. р. при ежегодных текущих затратах 2000 тыс. р. Инвестор считает, что учетная ставка Центрального банка РФ в период строительства предприятия будет равна 11 % годовых, а в период эксплуатации предприятия — 10 % годовых.

Оценить целесообразность вложения инвестиций в строительство предприятия.

**Методические указания:** 1) Оценить инвестиционный проект по всем возможным критериям с учетом и без учета дисконта денежных потоков; 2) Результаты расчета денежных потоков представить на графиках суммарной величины дисконтируемых и не дисконтируемых денежных потоков в зависимости от времени; 3) Использовать формулы (2.1.13), (2.1.15), (3.1.1) — (3.1.13).

### **Задача 3.**

Необходимо принять решение о вложении денежных средств в строительство предприятия, которое предполагается эксплуатировать 18 лет. Инвестиции, общей суммой 10 000 тыс. р., решено вкладывать поэтапно в начале каждого года строительства предприятия в течение 3 лет: в 1-й год — 3000 тыс. р.; во 2-й — 3000 тыс. р.; в 3-й — 4000 тыс. р. По окончании 3 лет строительства предприятие будет построено, введено в эксплуатацию и начнет производить продукцию, ожидаемый ежегодный доход (выручка) от которой намечается в размере 4000 тыс. р. при ежегодных текущих затратах 2200 тыс. р. Инвестор считает, что учетная ставка Центрального банка РФ в период строительства предприятия будет равна 10 % годовых, а в период эксплуатации предприятия — 8 % годовых.

**Методические указания:** 1) Оценить инвестиционный проект по всем возможным критериям с учетом и без учета дисконта денежных потоков; 2) Результаты расчета денежных потоков представить на графиках суммарной величины дисконтируемых и недисконтируемых денежных потоков в зависимости от времени; 3) Использовать формулы (2.1.13), (2.1.15), (3.1.1) — (3.1.13).

### **Задача 4.**

Инвестор рассматривает вопрос о целесообразности строительства предприятия, которое предполагается эксплуатировать 25 лет. В соответствии с графиком

строительства вложения осуществляются поэтапно в начале каждого года строительства предприятия в течение 3 лет: в 1-й год — 4000 тыс. р.; во 2-й — 3000 тыс. р.; в 3-й — 3000 тыс. р. По окончании 3 лет строительства предприятие будет построено, введено в эксплуатацию и начнет производить продукцию. Ожидаемый ежегодный доход (выручка) планируется в размере 3500 тыс. р. при ежегодных текущих затратах 1500 тыс. р. Инвестор считает, что учетная ставка Центрального банка РФ в период строительства предприятия будет равна 10 % годовых, а в период эксплуатации предприятия — 9 % годовых.

Какова целесообразность строительства предприятия?

**Методические указания:** 1) Оценить инвестиционный проект по всем возможным критериям с учетом и без учета дисконта денежных потоков; 2) Результаты расчета денежных потоков представить на графиках суммарной величины дисконтируемых и недисконтируемых денежных потоков в зависимости от времени; 3) Использовать формулы (2.1.13), (2.1.15), (3.1.1) — (3.1.13).

### **Задача 5.**

Инвестор принял решение о строительстве предприятия, которое предполагается эксплуатировать 16 лет. Инвестиции, общей суммой 10 000 тыс. р., решено вкладывать поэтапно в начале каждого года строительства предприятия в течение 3 лет: в 1-й год — 4000 тыс. р.; во 2-й — 4000 тыс. р.; в 3-й — 2000 тыс. р. По окончании 3 лет строительства предприятие будет построено, введено в эксплуатацию и начнет производить продукцию, ожидаемый ежегодный доход (выручка) от которой намечается в размере 4000 тыс. р. при ежегодных текущих затратах 2000 тыс. р. Инвестор считает, что учетная ставка Центрального банка РФ в период строительства предприятия будет равна 10 % годовых, а в период эксплуатации предприятия — 8 % годовых.

Оценить эффективность принятого решения.

**Методические указания:** 1) Оценить инвестиционный проект по всем возможным критериям с учетом и без учета дисконта денежных потоков; 2) Результаты расчета денежных потоков представить на графиках суммарной величины дисконтируемых и недисконтируемых денежных потоков в зависимости от времени; 3) Использовать формулы.

## **Практическое занятие № 6**

### **Анализ доступных финансовых инструментов, используемых для формирования пенсионных накоплений. Сервисы Пенсионного фонда РФ**

**Цель занятия:** Научиться принимать осознанное решение при выборе варианта пенсионного обеспечения, рассмотреть особенности функционирования таких участников финансового рынка как НПФ и управляющих компаний. Знакомство с сервисами ПФ РФ.

**Время выполнения** – 2 часа.

**Содержание практического занятия:** Составление конспекта по обучающему тексту и заполнение таблицы.

**Общие положения**

Формирование пенсионных накоплений является важной составляющей жизни каждого человека, и чем раньше каждый начнёт задумываться об этом, тем увереннее он будет чувствовать себя при выходе на пенсию. До конца 2014 года трудовая пенсия состояла из двух частей: страховой и накопительной. С 1 января 2015 года трудовую пенсию разделили на две отдельные пенсии, и теперь граждане будут получать страховую пенсию и накопительную пенсию отдельно.

Страховая часть и накопительная часть формируются в зависимости от вашего официального дохода и от вашего возраста. Так, тот, кто вам выплачивает этот доход, производит страховой взнос в размере 6% на накопительную часть пенсии и 6% на страховую часть пенсии. Средства, которые поступают в страховую часть, расходуются на выплату сегодняшним пенсионерам. Когда придет ваш черед выхода на пенсию, то для вас тоже будут использоваться средства страховой части пенсии тех, кто еще работает и не на пенсии. Средства страховой части пенсии ежегодно индексируются, примерно на 6-8% в год.

Страховая формула современного ОПС следующая:

Страховая пенсия = Фиксированная выплата + Количество НПБ х

Стоимость балла

где НПБ – накопленные пенсионные баллы.

Количество начисляемых ежегодно баллов зависит от размера взноса на формирование страховой пенсии (те самые 16%), но не может быть выше максимума, установленного на определённый год. Так, в 2017 году максимальное количество баллов, которое может быть накоплено – 8,26, а с 2021 года – это 10 баллов. Стоимость 1 балла устанавливается государством и ежегодно повышается.

Условия выплаты страховой части пенсии:

- Достижение пенсионного возраста: 60 для женщин и 65 лет для мужчин.
- Наличие минимального страхового стажа: в 2017 году – 8 лет, с 2024 года – 15 лет.
- Наличие минимального количества накопленных баллов: сейчас это – 11,4 балла, но с 2025 года – не меньше 30.

Средства накопительной части пенсии не идут на выплаты пенсии другим. Все деньги, которые вам перечисляются на накопительную часть, поступают вам на персональный счет в Пенсионном фонде России. Средства накопительной части пенсии инвестируются на фондовом рынке при использовании финансовых инструментов, в частности, накопительную часть пенсии можно отдать в управление:

- Государственной Управляющей компании – «Внешэкономбанк», в расширенный портфель ценных бумаг (так инвестируется накопительная часть пенсии по умолчанию, если с ней ничего не предпринимать);

- Государственной Управляющей компании – «Внешэкономбанк», в портфель государственных ценных бумаг;
- Частной Управляющей компании (УК);
- Негосударственному пенсионному фонду (НПФ).

При переводе накопительной части в ГУК, портфель государственных ценных бумаг, вы получаете следующие преимущества: минимальный риск по сравнению с остальными вариантами (особенно в кризисный период), т.к. государственные облигации подвержены наименьшим колебаниям. Однако взамен на стабильность вы, скорее всего, получите наименьшую доходность за весь период накоплений.

При переводе накопительной части пенсии в частную УК, вы получаете следующие преимущества:

- Доходность частной УК, как правило, существенно выше, чем доходность

ГУК (по обоим портфелям)

- Доходность управления пенсией УК, как правило, выше, чем НПФ. Это связано с тем, что для покрытия НПФ имеют право забирать часть инвестиционного дохода (не более 15%). Издержки на управление УК присутствуют как при переводе средств напрямую в УК, так и при переводе средств в негосударственный пенсионный фонд, который тоже должен платить УК.

При переводе накопительной части пенсии в НПФ, вы получаете следующие преимущества:

- Доходность НПФ, как правило, также выше, чем у ГУК
- Средствами НПФ могут управлять несколько УК, что снимает риск одной УК.
- В силу того, что средствами НПФ может управлять сразу несколько УК, доходность НПФ, как правило, ниже, чем у УК, но стабильнее.

Как увеличить свою пенсию?

Несколько простых шагов к достойной пенсии

1. Получи СНИЛС и используй его возможности Пенсионный фонд России сопровождает человека с самого рождения. Уже с детства ПФР готов открыть для каждого индивидуальный лицевой счёт с уникальным страховым номером — СНИЛС.

СНИЛС служит ключом к получению социальных государственных услуг в электронном виде и не раз пригодится каждому. Например, для быстрого получения гражданского или заграничного паспорта.

С 14 лет можно обратиться в ПФР и получить не только СНИЛС, но и страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования — «зелёную карточку».

Страховое свидетельство потребуется для предоставления на каждом месте работы.

2. Работай только там, где платят «белую» зарплату. С выходом на свою первую постоянную работу каждый человек в полной мере начинает участвовать в системе обязательного пенсионного страхования. Важно получать официальную, или, как её называют, «белую» зарплату. Именно с «белой» зарплаты страхователи начисляют взносы в ПФР. Чем больше страховых взносов учтено на личном счёте — тем больше будет пенсия.

3. Зарабатывай страховой стаж. Длительный страховой стаж — основа высокого размера будущей пенсии.

4. Выбери свой вариант пенсионного обеспечения. С момента начала работы нужно решить, стоит ли формировать накопительную пенсию в системе ОПС (при условии, что будет принято соответствующее решение государства, и поступление новых взносов на накопительную часть будет возобновлено). Для принятия решения есть 5 лет с начала трудовой деятельности.

5. Стань участником Программы государственного софинансирования пенсии.

6. Участвуй в добровольных пенсионных программах. Каждый человек может стать участником программ добровольного пенсионного страхования. Их результатом будет дополнительная пенсия, которую будут выплачивать негосударственные пенсионные фонды за счёт добровольных взносов застрахованного лица и его работодателя.

7. Контролируй состояние своего пенсионного счёта. Необходимо контролировать, как формируется будущая пенсия. Этот процесс будет отражаться на индивидуальном личном счёте в Пенсионном фонде России.

8. Не спеши выходить на пенсию. Если после достижения пенсионного возраста отложить выход на пенсию, то она будет назначена в повышенном размере.

## **Выполнение работы**

**Задание 1.** Перечислите, какие обязательные условия должны быть выполнены, чтобы достигший пенсионного возраста человек получал страховую пенсию по **старости после 2025 года**.

**Задание 2.** Андрей Эдуардович работал до 67 лет и только после этого обратился за пенсией по старости. У Андрея Эдуардовича стаж 35 лет, накопленных баллов – 98. На момент выхода на пенсию стоимость одного балла – 79,15 руб., размер фиксированной выплаты – 4952 рубля. За более поздний выход на пенсию применяются повышающие коэффициенты: сумма страховых баллов увеличивается на 15%, фиксированная выплата увеличивается на 12%. Рассчитайте размер пенсии Андрея Эдуардовича и сравните с размером пенсии, которую бы он получал, выйдя на пенсию в 65 лет.

## Практическое занятие № 7

### Формирование практических навыков

#### получения налоговых вычетов, льгот для физических лиц

**Цель занятия:** Формирование практических навыков получения налоговых вычетов, льгот для физических лиц.

**Время выполнения** – 2 часа.

**Содержание практического занятия:** Решение задач.

#### Задание для самостоятельного решения

##### *Задача 1*

В пользу физического лица за месяц были произведены следующие выплаты:

- сдельная заработная плата - 5700 руб.
- надбавка за сверхурочную работу – 800 руб.
- пособие по временной нетрудоспособности – 1250 руб.
- компенсация командировочных расходов – 1200 руб.
- в том числе суточные сверх норм – 500 руб.
- материальная помощь – 1500 руб.

Определить налогооблагаемую базу и сумму отчислений во внебюджетные фонды.

##### *Задача 2*

Рассчитать сумму транспортного налога, подлежащего уплате в бюджет за налоговый период, если в собственности ЗАО «Рассвет» находятся следующие транспортные средства: - грузовой автомобиль с мощностью двигателя 200л.с., зарегистрированный 6 августа истекшего налогового периода, - легковой автомобиль «Ниссан» с мощностью двигателя 101л.с., снят с учета в июле истекшего налогового периода

##### *Задача 3*

Рассчитать налог на доходы физического лица за январь месяц. Начислено за январь: - заработная плата – 5000 руб.

- материальная помощь работникам к празднику – 3000 руб.
- отпускные – 1000 руб.
- компенсация за неиспользованный отпуск – 2000 руб.
- дети до 18 лет – 1 ребенок.

##### *Задача 4*

Посредническая строительная организация приобрела товар стоимостью 250 тыс. руб. (с учетом НДС), а реализовала его за 300 тыс. руб. (с учетом НДС). Рассчитать сумму налога на добавленную стоимость.

##### *Задача 5*

Продажная цена строительной продукции, включая НДС, составляет 780 тыс. руб. Определить сумму налога на добавленную стоимость.

## Практическое занятие № 8

### Финансовая безопасность.

#### Права потребителей финансовых услуг

**Цель занятия:** Формирование практических навыков по финансовой безопасности.

**Время выполнения** – 2 часа.

**Содержание практического занятия:** Составление конспекта по обучающему тексту и составление таблицы «Способы защиты прав потребителей».

#### ТЕКСТ.

Тема защиты прав потребителей в сфере оказания финансовых услуг является актуальной во всем мире. Доступ к получению безопасных, стабильных, законных финансовых услуг имеет важное значение. Защита прав потребителей в сфере предоставления финансовых услуг имеет наиболее актуальное значение, так как данный сегмент экономической деятельности в настоящее время развивается и растет в связи с общим экономическим ростом страны. В связи с растущей популярностью и доступностью предоставления финансовых услуг, а так же ростом уровня доходов населения, с одной стороны, потребителей данного вида услуг становится все больше, с другой стороны, рынок позволяет организациям, предоставляющим данные услуги, получать рекордно высокие дивиденды, что привлекает в данный спектр экономики все большее количество «дельцов», которые в погоне за прибылью далеко не всегда соблюдают права граждан. Деятельность по защите прав потребителей в сфере оказания финансовых услуг осложняется в настоящее время еще и тем, что в России крайне низкая финансовая грамотность населения, а также слишком сложное и запутанное финансовое законодательство, разобраться в котором простому потребителю крайне сложно.

Финансовая услуга – услуга, оказываемая организацией, связанная с привлечением и (или) размещением денежных средств физических лиц и предоставлением защиты имущественных интересов посредством страхования.

Примерами организаций, оказывающих финансовые услуги, являются банки, инвестиционные банки, страховые и лизинговые, брокерские компании и множество других компаний.

Финансовые потребительские (подпадающие под действие законодательства о защите прав потребителей) услуги подразделяются на:

1. Банковские услуги – ряд финансовых услуг, право совершения которых принадлежит только банкам. К этим услугам относятся:

- привлечение денежных средств во вклады;
- расчётно-кассовое обслуживание.

2. Финансовые услуги, которые предоставляются не только банками:

- кредитование (включая жилищное кредитование или ипотеку);
- денежные переводы.

3. Инвестиционно-банковские услуги – в общем смысле услуги посредничества между потребителем и фондовым рынком:

- депозитарные услуги;
- финансовое консультирование;
- оценка собственности.

4. Страховые услуги – услуги по защите имущественных интересов физических и юридических лиц (страхователей) при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных (страховых) фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховой премии):

- страхование;
- перестрахование.

В России основой правового регулирования защиты прав потребителей является Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Рассмотрим его основные сильные и слабые стороны в отношении защиты прав потребителей финансовых услуг.

1. Право на информацию. Согласно Статье 8 закона, потребитель имеет право на информацию об изготовителе (исполнителе, продавце) и о товарах (работах, услугах).

2. Право на возмещение ущерба.

3. Право на безопасность. Статья 7 закона устанавливает право потребителя на безопасность товара (работы, услуги) для здоровья, жизни и имущества потребителя.

4. Право на выбор. Статья 16 закона «Недействительность условий договора, ущемляющих права потребителя» утверждает существование права потребителя на «свободный выбор» товаров (работ, услуг).

5. Право на потребительское образование. Право потребителей на просвещение в области защиты прав потребителей закреплено в Статье 3. В данной статье не только устанавливается право, но и определяются механизмы реализации этого права: включение соответствующих требований в государственные образовательные стандарты и программы.

6. Право быть услышанным - означает право на свободу слова, убеждения и их выражение. Это право установлено не только для потребителей, а для каждого человека, и потому закреплено в Статье 19 Всеобщей декларации прав человека и статье 29 Конституции Российской Федерации.

7. Право на здоровую окружающую среду - закреплено в Конституции Российской Федерации (ст. 42 - каждый имеет право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением).

8. Право на удовлетворение базовых потребностей – это право иметь доступ к базовым, основным товарам и услугам (согласно трактовке Всемирной организации потребителей): адекватное питание, одежда, жилье, здравоохранение, образование, ЖКХ, водоснабжение и канализация.

Контролем и надзором в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг занимаются:

□ Минфин России в части выработки государственной политики, нормативно-правового регулирования в сфере страховой, банковской, микрофинансовой деятельности, кредитной кооперации, финансовых рынков, государственного регулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов, управляющих компаний, ежегодного мониторинга тарифов ОСАГО и их обоснованности.

□ Роспотребнадзор вправе запрашивать и получать от госорганов и поставщиков финансовых услуг необходимые документы (в т.ч. для проведения административных расследований), выдавать поставщикам финансовых услуг предписания о прекращении (устранении) нарушений прав потребителей (обязательных требований), рассматривать дела об административных правонарушениях в области защиты прав потребителей и принимать меры по их предотвращению, направлять в уполномоченные органы материалы, связанные с нарушениями обязательных требований, для решения вопросов о возбуждении уголовных дел по признакам преступлений, обращаться в суд с заявлениями в защиту прав потребителей (законных интересов неопределенного круга потребителей) и с заявлениями о ликвидации поставщика финансовых услуг.

□ ФАС России занимается: антимонопольным регулированием и защитой конкуренции в финансовой сфере, внесением предложений по изменению законодательства в сфере регулирования финансовых рынков.

□ Государственные органы исполнительной власти в субъектах Российской Федерации и органы местного самоуправления уполномочены: рассматривать жалобы потребителей, консультировать их по вопросам защиты прав потребителей, обращаться в суды в защиту прав потребителей (неопределенного круга потребителей).

□ Банк России занимается вопросами: регулирования, контроля и надзора в банковской сфере, надзора в национальной платежной системе.

□ Суды (общей юрисдикции и арбитражные).

□ Общественные объединения потребителей могут участвовать в: разработке обязательных требований к финансовым услугам, а также проектов законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, регулирующих отношения в области защиты прав потребителей финансовых услуг; проведении независимой экспертизы качества услуг.

В условиях широкого распространения финансовых услуг в России, а также увеличения нарушений прав потребителей в указанной сфере немаловажно знать свои права и уметь ими пользоваться. Кто является потребителем финансовых услуг? В соответствии с Законом о защите прав потребителей, Потребитель – это гражданин, имеющий намерение заказать, или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Следовательно, потребителем не могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели, приобретающие товары (работы, услуги) для своих нужд.

Права потребителей банковских услуг.

Учитывая положения и Гражданского кодекса, и ст. 39 Закона о защите прав потребителей, вкладчик, как потребитель банковских услуг, при заключении договора банковского вклада приобретает те же права, как и при заключении договора на любую другую услугу. А именно:

□ право на предоставление полной информации об услуге;

- на возмещение ущерба, если условия договора не соблюдены;
- право на альтернативную подсудность;
- право на освобождение от уплаты государственной пошлины при подаче искового заявления в суд.

Права потребителей страховых услуг.

Постановление Пленума Верховного суда (ВС РФ) «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» от 28.06.2012 г. № 17 распространило действие Закона о защите прав потребителей на имущественное и личное страхование. Как указано в п.1 данного документа Закон «О защите прав потребителей» применяется к страховым отношениям, в части последствий, которые не подпадают под действие главы 3 Закона. Соответственно, Закон применяется к страхованию в частях:

- о праве граждан на предоставление информации;
- об ответственности за нарушение прав потребителей;
- о возмещении ущерба;
- об альтернативной подсудности;
- об освобождении от уплаты государственной пошлины.

Т.е. иски по страхованию можно подавать по месту жительства истца, не оплачивать госпошлину, заявлять компенсацию морального вреда, требовать дополнительную неустойку. В то же время следует отметить, что поскольку иск по ОСАГО предъявляется третьим лицом, по смыслу Закона «О защите прав потребителей» потребителем не являющимся, распространение данных условий на ОСАГО – вопрос открытый.

Порядок решения споров в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг.

Закон «О защите прав потребителей» предусматривает возможность защиты прав потребителей финансовых услуг в судебном и внесудебном порядке.

## Практическое занятие № 9

### Резюме бизнес-идеи. Описание компании

**Цель занятия:** Закрепление теоретических знаний на практике составления резюме бизнес-идеи.

**Время выполнения** – 2 часа.

**Содержание практического занятия:** Составление конспекта по обучающему тексту и ответы на вопросы.

**Задание 1.** Вопросы для самоконтроля

1. Что такое бизнес-план и для чего он составляется.
2. На какие вопросы отвечает бизнес-план
3. Назовите основные разделы бизнес-плана

#### 4. Охарактеризуйте каждый раздел бизнес-плана

##### ТЕКСТ.

Бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Он описывает процесс функционирования предприятия, показывает, каким образом его руководители собираются достичь своих целей и задач. Хорошо разработанный бизнес-план помогает предприятию расти, завоевывать новые позиции на рынке, где оно функционирует, составлять перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбирать рациональные способы их реализации, то есть в нем описываются основные аспекты будущего предприятия, с достаточной полнотой анализируются проблемы, с которыми оно столкнется (или не исключено, что столкнется) и самыми современными методами определяются способы решения этих проблем. Таким образом, бизнес-план – одновременно поисковая, научно-исследовательская и проектная (пред - проектная) работа.

В бизнес-плане обосновываются:

- общие и специфические детали функционирования предприятия в условиях конкретного рынка;
- выбор стратегии и тактики (методов) конкуренции;
- оценка финансовых, материальных, трудовых ресурсов, необходимых для достижения целей предприятия.

Бизнес-план помогает дать ответы предпринимателю на следующие вопросы:

- 1.какой вид продукции или какое новое дело выбрать для выхода на отечественный и зарубежный рынок;
- 2.каков будет рыночный спрос на предлагаемые товары и услуги и как он будет изменяться;
- 3.какие ресурсы и в каких количествах потребуются для организации бизнес-проекта;
- 4.сколько будут стоить необходимые ресурсы и где найти надежных поставщиков;
- 5.каковы будут издержки на организацию производства и реализацию продукции и услуг на соответствующих рынках;
- 6.какой может быть рыночная цена на данную продукцию и как на нее повлияют конкуренты;
- 7.какими могут быть общие доходы и как их следует распределять между всеми участниками бизнес-проекта;
- 8.каковы будут показатели эффективности производства и как их можно повысить

Бизнес-план может иметь следующую структуру:

- 1.аннотация;
- 2.резюме;
- 3.описание предприятия и отрасли;

4. описание продукции;
5. план маркетинга;
6. производственный план;
7. организационный план;
8. финансовый план;
9. график выполнения работ (календарный план);
10. анализ рисков (анализ чувствительности) проекта;
11. приложения.

## **Практическое занятие № 10**

### **Целевой рынок**

**Цель занятия:** Формирование практических навыков по анализу целевого рынка.

**Время выполнения** – 4 часа.

**Содержание практического занятия:** Составление конспекта по обучающему тексту.

#### **Задание 1.**

ТЕКСТ. Что такое целевой рынок и для чего его определять?

Целевой рынок — группа потребителей, частных или корпоративных, объединённых общими характеристиками. Основная из них — заинтересованность в приобретении вашего товара или использовании услуг. Отчасти можно утверждать, что целевой рынок — это совокупность целевых аудиторий. Об этом понятии подробнее читайте в нашей отдельной статье, посвящённой целевым аудиториям.

Понятие целевого рынка предполагает, что важно понимать нужды потребителей и основания, которыми они руководствуются при покупке вашего товара. Требованиям необходимо соответствовать, а с потенциальными клиентами важно налаживать контакт, подталкивать к решению о покупке. Соответственно, чтобы определить целевой рынок, нужно определить целевые аудитории, из которых он складывается.

Наши продукты помогают вашему бизнесу оптимизировать расходы на маркетинг.

Грамотное выделение целевого рынка в маркетинге позволяет:

Захватить долю конкурентного рынка товара или услуг за счёт чёткого определения ниши.

Повысить продажи, если продукт уже был выведен на рынок, но не имел направленной маркетинговой стратегии и не показывал удовлетворительных результатов.

Выделить бренд среди конкурентов и повысить лояльность к нему.

Получить устойчивую аудиторию, закрепить в её восприятии ассоциацию с вашим продуктом.

Снизить издержки на непрофильные маркетинговые активности за счёт оптимизации затрат на продвижение.

Определение целевого рынка является частью масштабной стратегии построения бренда компании. Если вам интересно начать с фундаментальных предпосылок и основ этого процесса, у нас как раз подготовлена статья на тему создания и развития бренда.

### **Виды и особенности целевых рынков**

Одна из принятых классификаций в маркетинге предлагает рассматривать:

Первичный целевой рынок — основной рынок сбыта продукции. Именно его потребители формируют большую часть доходов и прибыли компании. Клиенты здесь обладают явной необходимостью приобрести предлагаемый компанией товар.

Вторичный целевой рынок — не приоритетная категория целевых аудиторий. По отдельности они либо слишком малочисленны, либо не достаточно заинтересованы, либо не обладают ярко выраженной потребностью в приобретении товаров, которые им предлагают в конкретном случае. Однако, они потенциально могут влиять на принятие решений о покупке у потребителей, относящихся к первичному целевому рынку.

#### **Целевые рынки**

Например, на рынке недвижимости в России складывается следующая ситуация: основные покупатели малогабаритных квартир студийной планировки — пожилые люди, пенсионеры. Но дело в том, что не они сами принимают участие в подборе жилья и оформлении сделки. За них это делают их дети — как правило, по семейным причинам, если в связи с пополнением в молодой семье или взрослением ребёнка понадобилась дополнительная жилплощадь, и принято решение переселить дедушку или бабушку.

Соответственно, хоть конечным потребителем и является аудитория людей старшего возраста, целесообразно зарабатывать доверие молодых семей. Именно они изучают объекты жилой недвижимости, подбирают районы, планировки, ценовые категории и преподносят готовое или предварительное решение своим родителям.

По более детальным характеристикам и среди этих целевых аудиторий выделяются отдельные сегменты — по региону, уровню образования, достатку и другим критериям.

В целом, целевой рынок будет состоять из всех потенциальных аудиторий покупателей, даже пренебрежимо малочисленных. Задача продавца состоит в том, чтобы найти как универсальные подходы, так и специфические способы взаимодействия с ними.

### **Характеристики целевого рынка**

Социально-демографический состав входящих в целевой рынок групп

Возраст, пол, уровень доходов, образование, семейное положение и состав семьи, национальный и этнический состав и даже религиозные конфессии. Например, последний фактор оказывает значительное влияние в странах с сильной религиозной составляющей в культуре. Мало кто решится продавать телятину в Индии или свинину в Пакистане.

Для сферы B2B, в отличие от B2C, характеристики выше резонно будет заменить на другие: сферу бизнеса, возраст компании, количество сотрудников, оборот, прибыль. Обязательно нужно иметь в виду линейку товаров и услуг, рынки сбыта, наличие франшизы и так далее. Здесь работают другие каналы коммуникации — скорее, не обслуживание, а партнёрство, и вам нужно показать, чем вы можете оказаться друг для друга полезны.

### **Ёмкость рынка**

Крайне важный фактор. От размера аудитории зависит, будут ли продажи рентабельными, стоит ли выходить на рынок.

### **Ключевые тенденции на рынке**

Актуальные тренды в данной сфере. Определяются перспективы, возможные направления и драйверы роста, либо сдерживающие факторы. Оценивается реальный или прогнозный объём рынка, темпы роста. Например, рынок товаров и программного обеспечения для виртуальной реальности по ряду оценок стремительно развивается и к 2020 году вырастет в 20 раз до 20 миллиардов долларов. Здесь же оцениваются изменения потребительских предпочтений и технологические тенденции.

Анализ целевого рынка может быть комплексной и очень трудоёмкой задачей сам по себе. Его можно заказать у маркетинговых агентств и аналитических центров. Этот путь актуален для крупных компаний с фундаментальным подходом. Можно попытаться провести оценку самостоятельно при помощи доступных аналитических инструментов.

В зависимости от типа товара или услуги, этими инструментами могут быть:

Сбор данных

Опросы;

Анкетирование — в том числе, онлайн с помощью Google Forms;

Телефонные и личные интервью;

Обратная связь и отзывы о продукте;

Мнения дистрибьюторов и их данные о продаже товаров;

Специальные ресурсы для маркетинговых исследований — [anketolog.ru](http://anketolog.ru), [survio.com](http://survio.com), [surveymonkey](http://surveymonkey.com);

Данные новостных и аналитических агентств;

Платные и бесплатные отчёты и обзоры;

На этапе обработки и анализа данных важно, в том числе, проводить мозговые штурмы, в ходе которых фиксируются все идеи и инсайты, возникшие на этапе сбора информации. Таким образом строятся гипотезы, которые впоследствии могут быть использованы в маркетинговой кампании.

После сбора информации приходит время её категоризации. Перечисленные выше характеристики аудиторий целевых рынков следует верифицировать, чтобы понять, наконец, кому и какими средствами вы будете продавать свой продукт. Вы должны сформировать базовое знание о своём целевом рынке:

Определите параметры, которые объединяют разные аудитории в единый целевой рынок, на котором вы предложите свой продукт.

Сформулируйте также отличия своего целевого рынка от смежных с ним, чтобы чётко подобрать те средства, которые подойдут именно для него. Важно не допустить путаницы между похожими категориями.

Узнайте, кем и в каких условиях принимается решение о совершении сделки с вами. Эти люди станут первоочередными контрагентами и объектами вашей «обработки».

Зафиксируйте триггеры, побуждающие аудитории к покупке. Так вы приобретаете средство влияния на заинтересованность потребителей.

Выберите каналы взаимодействия. Для любого целевого рынка должен быть определен ограниченный набор каналов коммуникации, обеспечивающих эффективный контакт с аудиторией.

### **Узнать подробнее**

Если вы уже работаете на рынке, проведите анализ ядра аудитории. Это не обязательно самый многочисленный, но самый активный и заинтересованный срез, который приносит наибольшую прибыль или наибольший ROI.

В контексте брендов одежды это могут быть покупатели, обновляющие гардероб каждый сезон. Они рады и гордятся тем, что имеют возможность полностью одеваться в продукцию конкретного бренда. Этим они демонстрируют свою лояльность производителю, а окружающим — своё настроение, благосостояние и хороший вкус.

### **Формирование УТП и маркетинговой стратегии**

Полученные в ходе исследований данные служат основой для составления УТП — уникального торгового предложения именно для вашего целевого рынка. Его можно протестировать на частной выборке уже имеющихся клиентов или фокус-группе, состоящей из представителей целевых аудиторий.

Уникальное торговое предложение, показавшее свою эффективность в исследованиях и в реальных рыночных условиях, ложится в основу маркетинговой стратегии бренда. Последняя является концентрированным знанием о рынке, набором алгоритмов и механизмов, которые служат для эффективного продвижения и продажи продукта.

Для того, чтобы держать руку на пульсе своего бизнеса используйте эффективные инструменты аналитики.

## Практическое занятие № 11

### Планирование рабочего процесса

**Цель занятия:** Формирование практических навыков по планированию рабочего процесса.

**Время выполнения** – 4 часа.

**Содержание практического занятия:** Обсуждение ключевых вопросов.

**Задание 1.** Вопросы для обсуждения:

1. Что представляет собой планирование в условиях рыночной экономики? Какой круг проблем оно решает?
2. В чем заключается сущность планирования в свободных рыночных отношениях? Какие цели оно выполняет?
3. Какие основные функции позволяет осуществлять планирование на предприятии? В чем они выражаются?
4. Каким основным требованиям должен соответствовать план? Что означает гибкость плана?
5. Что служит предметом планирования? Что является объектом планирования?
6. Что выступает результатом планирования? В чем он выражается?

**Задание 2.** Подготовить реферат по темам.

#### Темы рефератов и выступлений на практических занятиях

1. Система планов на предприятии и их взаимосвязь.
2. Принципы и методы планирования.
3. Функции и структура плановых служб предприятия.

## Практическое занятие № 12

### Маркетинговый план и стратегия продаж

**Цель занятия:** Формирование практических навыков по составлению маркетингового плана и стратегии продаж.

**Время выполнения** – 4 часа.

**Содержание практического занятия:** Составление конспекта по обучающему тексту.

**Задание 1.** Подготовка презентации Бизнес-концепции по модулю.

**Задание 2.** Составить глоссарий по теме (не менее 10 слов).

Команда разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию. Маркетинговый план – это один из важнейших документов, определяющий план развития фирмы, методы и способы достижения рыночных целей. Очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, определить функциональные обязанности членов команды, понять, что можно сделать самим членам команды и то, что, возможно, придется заказывать на стороне (аутсорсинг). Маркетинговая концепция

должна быть практико-ориентированной. При ее разработке необходимо проявить творчество. Требуется реалистичный пример маркетинга на практике.

Модуль завершается оформлением задания в тетради для практических работ.

Оценочные критерии и максимальный вес каждого (1балл)

1. Реалистичность маркетинговой стратегии. Полнота и продуманность маркетингового плана.
2. Адекватность маркетингового бюджета по отношению к стратегии и плану маркетинга, его реалистичность.
3. Реальные способности/возможности и функциональные обязанности членов команды в области маркетинга (обоснованность передачи функций на аутсорсинг).
4. Соответствие используемых маркетинговых инструментов задачам в области маркетинга.
5. Качество оформления в тетради (содержание, информативность, качество).

### **Практическое занятие № 13**

#### **Устойчивое развитие бизнеса**

**Цель занятия:** Закрепление и систематизация теоретических знаний по устойчивому развитию бизнеса.

**Время выполнения** – 4 часа.

**Содержание практического занятия:** Составление конспекта по обучающему тексту и заполнение таблицы.

**Задание 1.** Подготовка презентации Бизнес-концепции по модулю.

Компания исследует возможности применения принципов устойчивого развития деятельности. В этом контексте необходимо учитывать аспекты экологической, социальной и экономической устойчивости. Кроме этого, необходимо выяснить, является ли предлагаемый продукт или услуга, подходящими с точки зрения устойчивости спроса и оценить это критически. Кроме того, будут оцениваться реалистичность, подробное описание действий и примеры.

Модуль завершается оформлением задания в тетради для практических работ.

Оценочные критерии и максимальный вес каждого (1 балл)

1. Экологическая безопасность. Описание используемого сырья, его происхождение. Утилизация отходов.
2. Описание источников энергии (в контексте потребления предприятием).
3. Определение точки безубыточности, периода окупаемости проекта.
4. Стабильность спроса на производимую продукцию (услуги) в формате индивидуальных и иных потребителей. Социальная стабильность. Влияние проекта на здоровье; доступность продукта (услуги) разным слоям населения; интеграция проекта в жизнь местного социума.
5. Качество оформления в тетради (содержание, информативность, качество).

**Практическое занятие № 14**  
**Технико-экономическое обоснование проекта,**  
**включая финансовые показатели**

**Цель занятия:** Закрепление и систематизация теоретических знаний по устойчивому развитию бизнеса.

**Время выполнения** – 6 часов.

**Содержание практического занятия:**

**Задание 1.**

1. Изучить теоретический материал.
2. Охарактеризовать понятие инвестиционного проекта.
3. Охарактеризовать подходы к разработке и реализации инновационного проекта.
4. Охарактеризовать и проанализировать стадии инновационного проекта.
5. Рассмотреть и проанализировать структуру технико-экономического обоснования проектов: описание предприятия; определение инновационного проекта; анализ технологии; характеристика товаров (услуг); рынки сбыта; маркетинговый анализ (анализ среды предприятия, SWOT-анализ, анализ конкурентной среды, определение целевых сегментов рынка, маркетинговые стратегии, стратегии ценообразования); организационный план предприятия; план строительства и ввода оборудования в эксплуатацию; производственный план (план строительства, план ввода оборудования в эксплуатацию, план подготовки и организации производства, расчет производственных мощностей, планирование себестоимости продукции); финансовый план (план доходов и расходов, планирование финансирования проекта, анализ безубыточности); оценка экономической эффективности проекта; анализ рисков.

**Практическое занятие № 15**  
**Презентация бизнес-плана**

**Цель занятия:** Формирование и закрепление теоретических знаний в виде составления презентационного материала по бизнес-плану.

**Время выполнения** – 6 часов.

**Содержание практического занятия:** Составление презентации бизнес-плана по инструкции.

**Задание 1.** На основе теоретического материала и материала сети Интернет составьте бизнес-план по своему усмотрению.

**Инструкция:**

Структура бизнес-плана

Бизнес-план может выглядеть по-разному в зависимости от вида компании и приоритетов предпринимателя, который ее создает. Не существует четко закрепленной модели плана, но есть примерная структура, которой стоит придерживаться. Особенно если не было предыдущего опыта составления таких стратегий.

Титульный лист. Должен включать в себя название компании, имя владельца и контактную информацию.

Содержание. Поможет ориентироваться и быстро переходить на нужные страницы.

Вступление. Краткое описание компании, ее истории, ресурсов, размера команды, миссии и уникальности. Инвестор должен понять, откуда к нему пришли и с кем предстоит строить бизнес.

Описание бизнеса. В этом пункте описывается концепция и основная идея бизнеса. Что продают/предлагают, зачем и для кого.

Описание отрасли. Что уже есть в сфере, какие у нее перспективы и основные тренды. Какие есть основные игроки, какой у них рост и почему выгодно предлагать здесь свой продукт.

Конкурентный анализ. Чем конкуренты отличаются от вашего предложения, какие у них сильные и слабые стороны, как вы сможете их обойти и чем способны удивить.

Анализ рынка. Здесь описывается портрет клиента. Кто он, сколько зарабатывает, какие у него привычки и потребности и почему ему нужен именно ваш продукт.

Описание команды. Люди с каким опытом будут руководить компанией. Что они знают о сфере и почему на них можно положиться.

Операционный план. Как компания будет функционировать, какие операции будут выполняться каждый день. Какие стоят долгосрочные операционные перспективы.

Маркетинговый план. Здесь описывается стратегия продажи продукта и методы ее достижения.

Финансовый план. Описание текущих и последующих расходов компании с составлением различных прогнозов.

Приложение. Дополнительная информация, которая не подходит ни к одному из предыдущих пунктов, но поможет убедить инвестора.

### **Как составить бизнес-план**

Есть несколько правил, которые стоит соблюдать при составлении бизнес-плана. Они помогут привлечь внимание инвестора и построить устойчивую компанию, которая будет приносить прибыль.

План должен быть коротким и информативным. Ни один инвестор не станет читать план на сто страниц. Если у проекта сложная структура, требуется крупное финансирование и план необходимо снабдить сопроводительной документацией, ее стоит включить в приложение, к которому можно обратиться по желанию инвестора.

План должен быть понятным. Нужно осознавать, к какому инвестору вы идете. Люди, которые вкладывают деньги в исследования, не всегда разбираются в научной терминологии. Также и инвесторы, которые помогают молодежным стартапам, могут не понимать сленг и интересы нового поколения. План должен быть написан простым языком, который наглядно объясняет что, как и почему.

Элементы плана стоит тестировать. Прежде чем идти к инвестору, проверьте свою идею на практике. Опросите потенциальную аудиторию и узнайте ее мнение о продукте, протестируйте различные элементы бизнеса, попросите экспертов проверить ваши данные и гипотезы. Чем лучше проработан план на начальном этапе, тем выше его жизнеспособность.

Нужно определить цели и задачи. Предположим, что у вас есть идея создать свой магазин украшений. Определитесь, какой будет ваша цель на ближайшие 3-5 лет. Один магазин в торговом центре, сеть магазинов, онлайн-магазин или выход на рынок СНГ. Конкретизация целей поможет показать инвестору, на какую прибыль он может рассчитывать, а компании — увидеть свои возможные перспективы и выстраивать к ним пошаговые ходы.

Плана не стоит бояться. Написание бизнес-плана может казаться большой и сложной работой, которая доступна только профессионалам. Для начала рекомендуем представить свою идею в голове и кратко расписать ее на бумаге. Затем стоит обратиться к каждой маленькой цели и продумывать, как ее можно достичь. Пошаговый подход к составлению плана сделает работу проще. Помните, что вы не первый человек, который садится за план без необходимого опыта.

Бизнес-план — это инструмент для работы с инвестиционными проектами. Он отвечает на вопрос, каким образом предприниматель сможет заработать деньги и избежать критических финансовых угроз. Важно поставить себя на место инвестора и изучить его интересы. С этой точки зрения не так важно, кто выступает инвестором — банк, венчурный фонд, бизнес-агент или круг родственников. У каждой группы инвесторов своя картина мира, в которой есть ключ к позитивному решению. Информация не всегда доступна в полном объеме, но нужно обращать внимание на любые сигналы, связанные с задачами и интересами инвесторов. Так предприниматель сможет понять, что можно сделать, как оформить и преподнести информацию, чтобы инвестор смог оценить потенциал проекта, риски и принять решение.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

### Основные источники:

1. Жданова А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. Среднее профессиональное образование. – М.: ВАКО, 2020. – 400 с.
2. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для среднего профессионального образования/ Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.— 435 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11053-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476085>

### Дополнительные источники:

1. Банковские услуги и отношения людей с банками: курс лекций [Электронный ресурс]. Ре-жим доступа: <http://fmc.hse.ru/bezdudnivideo>
2. Баринов, В. А. Бизнес-планирование : учебное пособие / В.А. Баринов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. — 272 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-082-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1052230>
3. Бизнес-планирование : учебник / под ред. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 296 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0617-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1054014>
4. Волков, А. С. Бизнес-планирование : учебное пособие / А.С. Волков, А.А. Марченко. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. - 81 с. - (СПО). - ISBN 978-5-369-01764-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1099263>
5. Всё о будущей пенсии для учёбы и жизни [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.pfrf.ru/files/id/press\\_center/pr/uchebnik/SchoolBook\\_\\_2018\\_1.pdf](http://www.pfrf.ru/files/id/press_center/pr/uchebnik/SchoolBook__2018_1.pdf)
6. Голубева, Т. М. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие / Т. М. Голубева. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Форум : НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 256 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-857-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043215>
7. Чумаченко В. В., Горяев А. П. Основы финансовой грамотности. Учебное пособие. – М. Просвещение, 2017. – 272 с.
8. Яковлев, Г. А. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Г.А. Яковлев. — 2-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 313 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015386-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093094>

### Интернет-ресурсы:

1. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
2. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.minfin.gov.ru](http://www.minfin.gov.ru)
3. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)
4. Пенсионный фонд РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.pfr.gov.ru](http://www.pfr.gov.ru)
5. Роспотребнадзор [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.rosпотребнадзор.ru](http://www.rosпотребнадзор.ru)
6. Электронный ученик по финансовой грамотности. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [школа.вашифинансы.рф](http://школа.вашифинансы.рф)