

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по выполнению практических работ
по дисциплине «Основы предпринимательства и управление финансами»
для студентов направления 09.04.02 Информационные системы и технологии
направленность (профиль) «Управление данными»

Методические указания по дисциплине «Основы предпринимательства и управление финансами» содержат задания для обучающихся, необходимые для проведения практических занятий.

Проработка практических заданий позволит приобрести необходимые знания в управлении личными финансами, знания структуры современного законодательства в области финансов, инструменты, механизмы и методы финансового регулирования и управления.

Предназначены для студентов направления 09.04.02 Информационные системы и технологии направленность (профиль) «Управление данными»

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Практическое занятие 1. Личный бюджет и финансовое планирование	5
Практическое занятие 2. Сбережения	14
Практическое занятие 3. Кредиты и займы	16
Практическое занятие 4. Кредиты и займы	20
Практическое занятие 5. Расчеты и платежи	24
Практическое занятие 6. Фондовый рынок	29
Практическое занятие 7. Основы предпринимательской деятельности	34
Заключение	43
Список рекомендуемой литературы и интернет	44

ВВЕДЕНИЕ

Методические указания по «Основам предпринимательства и управлению финансами» - это проработка знаний в направлении учета и планирования личных финансов. Данные знания способствуют принятию грамотных решений, минимизирует риски и, тем самым, способно повысить финансовую безопасность обучающегося. Низкий уровень финансовой грамотности и недостаточное понимание в области личных финансов может привести не только к банкротству, но и к неграмотному планированию выхода на пенсию, уязвимости к финансовым мошенничествам, чрезмерным долгам и социальным проблемам, включая депрессию и прочие личные проблемы.

«Финансовая культура в современном развитом и быстро меняющемся мире стала еще одним жизненно необходимым элементом в системе навыков и правил поведения. Финансовая грамотность позволит человеку не зависеть от обстоятельств, от воли других людей, системы. Образованный человек сам станет выбирать те пути в жизни, которые будут для него наиболее привлекательными, создавая материальную основу для дальнейшего развития общества».

По завершении курса обучающийся может научиться:

- характеризовать и иллюстрировать конкретными примерами группы потребностей человека;
- различать экономические явления и процессы общественной жизни;
- выполнять несложные практические задания по анализу состояния личных финансов;
- понимать влияние инфляции на повседневную жизнь;
- применять способы анализа индекса потребительских цен;
- анализировать несложные ситуации, связанные с гражданскими, трудовыми правоотношениями в области личных финансов;
- объяснять проблему ограниченности финансовых ресурсов;
- знать и конкретизировать примерами виды налогов;
- различать сферы применения различных форм денег;
- характеризовать экономику семьи; анализировать структуру семейного бюджета;
- формулировать финансовые цели, предварительно оценивать их достижимость;
- грамотно обращаться с деньгами в повседневной жизни
- Другие умения и навыки

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1.

Тема: «Личный бюджет и финансовое планирование»

Тест 1

1. На сколько категорий необходимо делить расходы домохозяйства при ведении личного бюджета?

- а) не более чем на 5;
- б) не более чем на 10;
- в) не более чем на 15;
- г) нет правильного ответа.

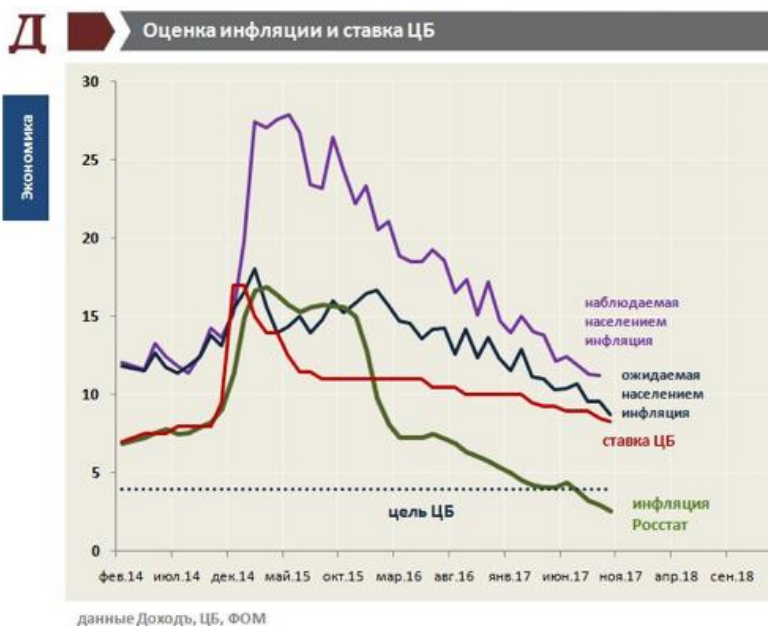
2. Гражданину А. в прошлом году была сделана операция на сердце, стоимостью 300 тысяч рублей, включенная в утвержденный Правительством РФ перечень медуслуг и отнесенная к числу дорогостоящих. Кроме того, А. оплачивал в течении года лечение ребенка, потратив на это 50 тысяч рублей и его обучение в вузе стоимостью 200 тысяч рублей в год. (Все необходимые подтверждающие документы имеются). Заработная плата А. составляет 100 тысяч рублей в месяц. Какую сумму понесенных расходов можно возместить с помощью механизма налогового вычета?

- а) 15600 рублей;
- б) 54600 рублей;
- в) 71500 рублей;
- г) 156000 рублей.

3. Родители Ивана продали дом с прилегающим земельным участком и гаражом, который принадлежал им с незапамятных времен. За дом покупатель заплатил 3 миллиона рублей, за гараж — 200 тысяч рублей. Все документы в порядке. Какой налог придется заплатить?

- а) Налог платить не надо;
- б) 390 тысяч рублей;
- в) 416 тысяч рублей;
- г) 1120 тысяч рублей.

4. Инвестиционная компания регулярно публикует аналитические материалы, связанные с финансовыми рынками. В одном из материалов были опубликованы графики, посвященные различным оценкам инфляции. На какие данные обычно ориентируются при расчетах реальных доходов и расходов, стремясь избавиться от ошибок, связанных с «денежной иллюзией»?



- а) Наблюдаемая населением инфляция;
- б) Ожидаемая населением инфляция;
- в) Ставка ЦБ;
- г) Инфляция Росстат.

Кейс 1. Авиабилеты в Израиль

Как известно, авиабилеты можно купить почти за год до предполагаемой даты перелета. Рассмотрим два варианта покупки билетов. Например, если 8 мая 2017 года на одном из порталов по бронированию билетов купить билет на 9 мая 2017 года, чтобы слетать на пару дней в Тель-Авив, то он будет стоить 39,4 тыс. рублей. А если такой же билет купить почти за год до предстоящего полета (например, на те же пару дней с 1 мая 2018 года), то такой билет обойдется всего лишь в 18,5 тыс. рублей. В качестве доказательства приводятся вырезки из скриншотов с билетами на два абсолютно одинаковых рейса (см. рисунок 1).

El Al ★★★★★

ТУДА, 9 мая, Вторник
00:30—04:45 мест 9+
без пересадок, [подробнее](#) Boeing 737-900
из Домодедово → в Бен-Гурион 4 ч 15 мин

ОБРАТНО, 11 мая, Четверг
15:15—19:30 мест 9+
без пересадок, [подробнее](#) Boeing 737-800
из Бен-Гурион → в Домодедово 4 ч 15 мин

ВЕРНЕМ ЗА ПЕРЕЛЕТ 387

Ещё варианты

купить за 39 330 ₽

El Al ★★★★★

ТУДА, 1 мая, Вторник
00:30—04:45 мест 7+
без пересадок, [подробнее](#) Boeing 737-900
из Домодедово → в Бен-Гурион 4 ч 15 мин

ОБРАТНО, 3 мая, Четверг
05:50—10:05 мест 9+
без пересадок, [подробнее](#) Boeing 767-300
из Бен-Гурион → в Домодедово 4 ч 15 мин

ВЕРНЕМ ЗА ПЕРЕЛЕТ 182

Ещё варианты

купить за 18 470 ₽

Вопросы:

1. Как вы думаете, какие выгоды получает авиакомпания от раннего бронирования билетов?

2. Как вы думаете, какие выгоды получает клиент от раннего бронирования билетов?

3. Какую выгоду в рублях получает клиент, если приобретает билет за год (пренебрегаем разницей в неделю между двумя датами), а банки России в среднем предлагают за годовой депозит 6% годовых?

Тест 2

1. Цель ведения личного (семейного) бюджета:

А. Получить точную информацию о доходах и расходах домохозяйства.

Б. Получить информацию о возможных путях оптимизации доходов и расходов домохозяйства.

В. Получить входную информацию для ответов на вопросы о достижимости поставленных финансовых целей.

Г. Все вышеперечисленное.

2. У семьи Сидоровых на конец 2016 года образовались сбережения в размере 100 000 рублей. Постоянные доходы за 2017 год составили 700 000 рублей, случайные заработки — 150 000 рублей, обязательные расходы — 400 000 рублей, необязательные расходы — 500 000 рублей. Что можно сказать о состоянии семейного бюджета Сидоровых на конец 2017 года на основании изложенной информации?

А. Сбережения в размере 50 000 рублей.

Б. Задолженность в размере 100 000 рублей;

В. Задолженность в размере 50 000 рублей;

Г. Для ответа на вопрос необходимо знать уровень инфляции за 2017 год.

3. Если вы столкнулись с сокращением своего дохода и предвидите его падение в дальнейшем, какая из перечисленных стратегий является наиболее правильной с точки зрения рационального ведения личного бюджета?

А. Постараться сократить сбережения, увеличив текущее потребление.

Б. Постараться сократить текущее потребление, увеличив сбережения.

В. В равной степени сократить и текущее потребление и сбережения.

Г. Взять кредит на срок ожидаемого снижения дохода.

4. Что из перечисленного является финансовой целью?

А. «Хочу шикарную свадьбу на морском берегу где-нибудь в Греции, человек на 200, как в лучших голливудских фильмах».

Б. «Хочу прокачать тачку, как в «Форсаже-7» у Брайена, при этом потратить не более 10 косарей зелени».

В. «Хочу через два года съездить в Петру, где снимали «Трансформеров», искупаться в Мертвом море. Поездка будет с моим лучшим другом, отели не обязательны — достаточно хостелов, предварительно такая поездка обойдется на неделю по 38 тыс. рублей с человека, включая перелет».

Г. «Хочу следующий свой день рождения справить на крыше какого-нибудь отеля в Индийском океане».

Тест 3

Вопрос 1

Что такое личный (семейный) бюджет?

- а) Сумма, которую вам надо накопить для достижения среднесрочной цели.
- б) Величина ваших ежемесячных расходов.
- в) Величина ваших ежегодных доходов.
- г) Система записей о том, как вы зарабатываете, тратите и копите деньги.

Вопрос 2

Выделите ключевые задачи человека, которые он должен решать в процессе управления личными финансами (возможны несколько правильных ответов):

- а) Максимально широко использовать потребительские кредиты.
- б) Вовремя отдавать долги.
- в) Балансировать расходы с доходами.
- г) Уметь рассчитать эффективную ставку по кредиту.
- д) Как можно позднее выйти на пенсию.
- е) Постепенно формировать долгосрочные накопления.

Вопрос 3

Постоянные доходы – это:

- а) Доходы, которые характеризуются высокой прогнозируемостью по срокам и сумме, при этом срок их прекращения не известен.
- б) Доходы, которые характеризуются высокой прогнозируемостью по срокам и сумме, при этом срок их прекращения известен.
- в) Доходы, которые характеризуются низкой прогнозируемостью по срокам и сумме.
- г) Доходы, отвечающие условиям либо а), либо б).

Вопрос 4

Сколько категорий расходов домохозяйства необходимо выделить для наиболее эффективного ведения семейного бюджета семьи из 4 человек (отец, мать и двое детей – студентка и школьник)?

- а) Не более чем 5.
- б) Не более чем 7.
- в) От 6 до 10.
- г) Не менее чем 5
- д) Не менее чем 7.
- е) Нельзя сказать определенно.

Вопрос 5

Постоянные расходы семьи Гусевых включают (возможны несколько правильных ответов):

- а) Расходы на покупку тура на Мальдивы.
- б) Расходы на продукты питания.
- в) Расходы на оплату услуг ЖКХ.
- г) Расходы на оплату интернета и мобильной связи.
- д) Расходы на празднование 75-летнего юбилея бабушки в ресторане.
- е) Расходы на приобретение мебельного гарнитура.

Вопрос 6

Активы домохозяйства Соколовых – это (возможны несколько правильных ответов):

- а) Квартира, купленная главой семьи.
- б) Квартплата.
- в) Банковский депозит на имя супруги.
- г) Задолженность по кредиту, взятому старшим сыном (студентом).
- д) Дача, принадлежащая двоюродной тете, которую она обещала завещать племянникам.
- е) Золотое колечко супруги.

Вопрос 7

У семьи Маниловых на конец 2016 года образовался неиспользованный профицит в размере 100 000 рублей. Постоянные доходы за 2017 год оказались на уровне 700 000 рублей, случайные заработки составили 150 000 рублей, обязательные расходы – 400 000 рублей, а необязательные расходы – 500 000 рублей. Что можно сказать о состоянии личного бюджета семьи Маниловых на конец 2017 года?

- а) Профицит в 50 000 рублей.
- б) Дефицит в 100 000 рублей.
- в) Дефицит в 50 000 рублей.

г) Недостаточно информации, поскольку неизвестна динамика валютного курса.

Вопрос 8

Если человек столкнулся с сокращением своего дохода и предвидит его падение в дальнейшем, ему следует:

- а) Постараться сократить сбережения, увеличив текущее потребление.
- б) Постараться сократить текущее потребление, увеличив сбережения.
- в) В равной степени сократить и текущее потребление, и сбережения.
- г) Взять кредит на срок ожидаемого снижения дохода.

Вопрос 9

Если вы откроете банковский вклад на сумму 1000 рублей со ставкой 5% годовых и ежегодной капитализацией и будете каждый год вносить на него еще по 1000 рублей, то через 10 лет ваше благосостояние увеличится на:

- а) Невозможно сказать, не имея данных по инфляции за эти годы.
- б) 1629 рублей.
- в) 10 000 рублей.
- г) 13 207 рублей.

Вопрос 10

Что из перечисленного позволяет обеспечить ведение личного бюджета? (возможны несколько правильных ответов):

- а) Получать точную информацию о доходах и расходах домохозяйства.
- б) Создать предпосылки для оптимизации доходов и расходов домохозяйства.
- в) Никогда не залезать в долги.
- г) Получить необходимую информацию для ответов на вопросы о достижимости поставленных финансовых целей.
- д) Гарантированно разбогатеть не позднее чем через 10 лет после начала ведения личного бюджета.
- е) Понимать взаимосвязь между динамикой валютного курса, изменениями ключевой процентной ставки Банка России и уровнем инфляции.

Вопрос 11

Что из перечисленного НЕ является способом экономии семейных средств?

- а) Импульсивные покупки.
- б) Разделение затрат с друзьями и родственниками.
- в) Покупка вещей в магазине секонд-хэнд.
- г) Составление списка покупок перед походом в магазин.

Вопрос 12

На какие статьи расходов стоит обратить внимание с точки зрения их сокращения в случае снижения доходов семьи:

- а) Питание, коммунальные платежи.
- б) Необязательные расходы, которые составляют незначительную часть бюджета.
- в) Налоги и другие обязательные расходы.
- г) Необязательные расходы, которые составляют значительную часть бюджета.

Вопрос 13

Что из перечисленного является финансовой целью?

- а) Хочу шикарную свадьбу на морском берегу где-нибудь в Греции, человек на 200, как в лучших голливудских фильмах.
- б) Хочу прокатить тачку, как в «Форсаже-7» у Брайена, при этом потратить не более 10 косарей зелени.
- в) Хочу через два года съездить с моим лучшим другом в Петру, где снимали «Трансформеров», искупаться в Мертвом море. Отели не обязательны – достаточно хостелов, предварительно такая поездка обойдется на неделю по 38 тыс. рублей с человека, включая перелет.
- г) Хочу следующий свой день рождения справить на крыше какого-нибудь отеля в Индийском океане.

Вопрос 14

Долгосрочное финансовое планирование направлено (возможны несколько правильных ответов):

- а) На решение текущих финансовых задач.
- б) На решение финансовых задач, связанных с крупными приобретениями, для которых семье нужно копить средства в течение 2—3 лет.
- в) На создание накоплений, обеспечивающих финансовое благополучие в старости.
- г) На создание «подушки безопасности».

Вопрос 15

Личное финансовое планирование – это (возможны несколько правильных ответов):

- а) Планирование активов и пассивов домохозяйства.
- б) Составление финансового плана для человека или семьи, в котором отражены текущее финансовое состояние, личные финансовые цели и средства их достижения.
- в) Учет финансовых обязательств индивида.
- г) Ежемесячная медитация на тему о том, как потратить миллион долларов, если он вдруг откуда-то свалится на вас.

Вопрос 16

Какие из перечисленных утверждений характеризуют разумное поведение индивида в сфере личных финансов (возможны несколько правильных ответов):

а) Необходимо контролировать себя при спонтанных покупках и быть внимательным к маркетинговым приемам.

б) Ревизию своей финансовой ситуации достаточно проводить раз в год.

в) При получении доходов целесообразно сразу определить сумму, подлежащую откладыванию в качестве «подушки безопасности» и/или долгосрочных инвестиций, и быстро перевести ее в соответствующие финансовые инструменты.

г) Под обязательные расходы предстоящего месяца следует создать резерв, чтобы в конце месяца не получить «дыру» в бюджете.

д) Если на горизонте 6–12 месяцев у вас запланированы крупные нерегулярные расходы (например, отпуск или оплата обучения), то разумно будет взять деньги на эти цели из «подушки безопасности».

е) Не стоит тратить время на получение социальных пособий и льгот — это копейки, которые не стоят затраченных усилий.

Задача 1

Степан Степанович Предусмотрительный через десять лет, то есть в начале 2028 года, должен будет выйти на пенсию. Сейчас его чистый ежемесячный доход составляет 60 000 рублей, и еще 240 000 рублей он получает в конце года в качестве премии. Степан Степанович решил, начиная с декабря 2017 года в течение следующих 10 лет каждый год откладывать на банковский депозит полученную премию (процентная ставка по депозиту — 5% годовых с ежегодной капитализацией процентов). Накопленная за 10 лет сумма станет «резервным фондом», а начисляемые на нее ежегодно проценты Степан Степанович после выхода на пенсию будет снимать на текущие траты. Чему будет равен «резервный фонд» Степана Степановича через 10 лет? На какую ежемесячную прибавку к пенсии он может рассчитывать?

Вопросы для обсуждения

1. Стоит ли брать кредит на отпуск или свадьбу? Обсудите возможные риски и выгоды.

2. Стоит ли брать кредит на лечение или обучение? Обсудите возможные риски и выгоды.

3. Стоит ли покупать собственный автомобиль или ездить на общественном транспорте, включая такси для вашего региона? Обсудите возможные риски и выгоды каждой альтернативы.

4. Стоит ли покупать жилье или лучше снимать его в течение всей жизни в вашем регионе? Обсудите возможные риски и выгоды каждой альтернативы.

Темы эссе

Тема 1

Как убедить себя вести личный бюджет?

Тема 2

Мой личный опыт ведения личного бюджета (вариант: Семейный бюджет моей семьи).

Тема 3

Выбор электронного приложения для ведения личного бюджета.

Тема 4

Как меняется в современном мире жизненный цикл индивида.

Тема 5

Активы и пассивы домохозяйства: анализ концепции Р. Кийосаки.

Тема 6

Постановка финансовых целей как метод финансового самоконтроля.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2

Тема: Сбережения

Задача 1. Расчет процентов по вкладу за один период

Тарас Васильевич заключил договор банковского вклада сроком на 3 месяца 15 апреля 2016 года. Сумма вклада — 80 000 рублей, процентная ставка — 8% годовых, капитализация процентов в течение срока действия вклада не производится. При досрочном расторжении договора более чем за 30 дней до истечения его срока проценты выплачиваются по ставке 2% годовых, при расторжении договора менее чем за 30 дней до истечения его срока — по ставке 3% годовых. Для целей расчета процентов банк принимает год равным 365 дням.

1. Сколько денег получит Тарас Васильевич, если заберет вклад в конце срока, то есть 15 июля?
2. Сколько он получит при расторжении договора 30 мая?
3. Сколько он получит при расторжении договора 25 июня?

Методические указания для решения задачи 1

Для ее решения необходимо помнить формулы для определения суммы процентов за период меньше года и величины вклада в конце периода:

$$P = S_0 \times \frac{r}{100} \times \frac{D}{365}$$

$$S_1 = S_0 + P = S_0 \times \left(1 + \frac{r}{100} \times \frac{D}{365}\right)$$

где P — сумма процентов,

S_0 — сумма первоначального вклада,

S_1 — сумма вклада с учетом процентов,

r — процентная ставка в годовых процентах (в данном примере — 8),

D — число дней в периоде, за который начисляются проценты.

Кроме того, необходимо помнить, что при досрочном расторжении договора банковского вклада, заключенного на определенный срок, проценты выплачиваются по ставке вклада до востребования, если самим договором не предусмотрено иное (ст. 839 ГК РФ).

Задача 2. Расчет процентов по вкладу за несколько лет с учетом капитализации

Софья Григорьевна открыла вклад в банке 20 марта 2016 года сроком на 3 года. Сумма вклада 75 000 рублей, процентная ставка 9% годовых. По условиям договора начисление процентов производится ежегодно, и если вкладчик не снимает проценты, то они причисляются к сумме вклада. При досрочном расторжении договора проценты выплачиваются по ставке 1% годовых без промежуточной капитализации.

1. Какая сумма будет на счете Софьи Григорьевны через 1 год?
2. Какая сумма будет на счете Софьи Григорьевны через 2 года?
3. Какую сумму получит Софья Григорьевна по истечении срока договора через 3 года?
4. Сколько денег получит Софья Григорьевна при расторжении договора 20 января 2019 года?

Методические указания для решения задачи 2

Для расчета сложных процентов на горизонте в несколько лет с ежегодным начислением процентов используется следующая формула:

$$S_n = S_0 \times \left(1 + \frac{r}{100}\right)^n$$

где S_0 — сумма первоначального вклада,
 S_n — сумма вклада по истечении n периодов,
 r — процентная ставка в годовых процентах (в данном примере — 9),
 n — число периодов (годов), за которые начисляются проценты.

Тест 1

1. Какие виды депозитов вы знаете?

- а) срочный;
- б) сверхсрочный;
- в) потребительский;
- г) ипотечный;
- д) до востребования;
- е) без обеспечения.

2. Укажите верные утверждения:

- а) Процентная ставка по депозиту, как правило, зависит от суммы вклада и его срока.
- б) Банки с хорошим финансовым положением, как правило, предлагают более высокие процентные ставки по депозитам, чем банки с плохим финансовым положением.
- в) Банки предлагают разным вкладчикам разные ставки по депозитам в зависимости от их кредитной истории и других факторов, влияющих на надежность данного клиента.
- г) Если вкладчик не снимает проценты, начисленные по вкладу за очередной период, то они увеличивают сумму вклада, на которую начисляются проценты.

3. Укажите неверные утверждения:

- а) Договор банковского вклада может заключаться на условиях выдачи вклада по первому требованию (вклад до востребования).
- б) По договору срочного банковского вклада с гражданином банк имеет право, но не обязан выдать сумму вклада по первому требованию вкладчика.
- в) Если срочный вклад возвращается вкладчику-гражданину по его требованию до истечения срока, то проценты по вкладу выплачиваются по ставке вклада до востребования, если договором не предусмотрено иное.
- г) Если вкладчик не потребовал возврата суммы срочного вклада по истечении срока, то договор считается продленным на тех же условиях, на которых он был заключен.

4. Что такое Агентство по страхованию вкладов?

- а) организация, осуществляющая надзор за деятельностью страховых компаний;
- б) организация, которая отвечает за функционирование системы страхования банковских вкладов, в том числе обеспечивает осуществление страховых выплат при отзыве лицензии у банка или его банкротстве;

в) банк, через который страховые компании выплачивают страховые возмещения своим клиентам;

г) государственный орган, в задачи которого входит обеспечение устойчивости национальной валюты и платежной системы.

5. Что из перечисленного покрывается российской системой страхования банковских вкладов?

а) средства на счетах индивидуальных предпринимателей, открытые с целью ведения предпринимательской деятельности, в сумме до 1,4 млн рублей;

б) вклады физических лиц — граждан РФ в иностранных банках за границей, в сумме до 1,4 млн рублей (по курсу Банка России);

в) вклады физических лиц в рублях в российских банках в сумме до 1,4 млн рублей;

г) вклады физических лиц в иностранной валюте в российских банках, в сумме до 1,4 млн рублей (по курсу Банка России).

6. Что из перечисленного покрывается российской системой страхования банковских вкладов?

а) текущие счета физических лиц в российских банках в сумме до 1,4 млн рублей;

б) сбережения физических лиц в виде драгоценных металлов в российских банках;

в) паи ПИФов, приобретенные в российских банках;

г) сберегательные сертификаты на предъявителя в российских банках.

Тест 2

Вопрос 1

Продолжите утверждение: «Чем выше ключевая ставка, тем...»

а) «...дешевле будет взять кредит на автомобиль».

б) «...больше бизнесмены будут инвестировать».

в) «...больше процентов по депозиту получит вкладчик».

г) «...дешевле для коммерческого банка будет кредит в ЦБ».

Ссылка на учебное пособие: 6.1.2. Связь с инфляцией. Номинальная и реальная процентная ставка

Вопрос 2

Выберите верное утверждение

а) При прочих равных более рискованный актив менее доходен.

б) При прочих равных более ликвидный актив более доходен.

в) При прочих равных более ликвидный актив менее рискован.

г) При прочих равных более доходный актив более ликвиден.

Ссылка на учебное пособие: 6.1.3. Сбережения и инвестиции

Вопрос 3

С каким риском не столкнется Валерия, положив деньги на рублевый депозит?

- а) С валютным риском.
- б) С кредитным риском.
- в) С операционным риском.
- г) С правовым риском.

Ссылка на учебное пособие: 6.1.3. Сбережения и инвестиции

Вопрос 4

Какие виды депозитов вы знаете?

- а) срочный;
- б) сверхсрочный;
- в) потребительский;
- г) ипотечный;
- д) до востребования;
- е) без обеспечения.

Ссылка на учебное пособие: 6.2.1 Как выбрать вклад

Вопрос 5

Укажите верные утверждения:

- а) Процентная ставка по депозиту, как правило, зависит от суммы вклада и его срока.
- б) Банки с хорошим финансовым положением, как правило, предлагают более высокие процентные ставки по депозитам, чем банки с плохим финансовым положением.
- в) Банки предлагают разным вкладчикам разные ставки по депозитам в зависимости от их кредитной истории и других факторов, влияющих на надежность данного клиента.
- г) Если вкладчик не снимает проценты, начисленные по вкладу за очередной период, то они увеличивают сумму вклада, на которую начисляются проценты.

Ссылка на учебное пособие: 6.2.1 Как выбрать вклад

Вопрос 6

Куда не получится вложить деньги, если у вас есть только 1 млн рублей?

- а) В кредитный потребительский кооператив.
- б) В банковский депозит.
- в) В МФО.
- г) В ОМС.

Ссылка на учебное пособие: 6.2.2. Вклады в потребительские кооперативы и микрофинансовые организации

Вопрос 7

Если у вас есть 1,45 млн рублей, то вы не можете их вложить в...

- а) МФО.
- б) КПК.
- в) Банковский депозит.
- г) ОМС.

Ссылка на учебное пособие: 6.2.2. Вклады в потребительские кооперативы и микрофинансовые организации

Вопрос 8

Что такое Агентство по страхованию вкладов?

- а) Организация, осуществляющая надзор за деятельностью страховых компаний.
- б) Организация, которая обеспечивает осуществление страховых выплат при отзыве лицензии у банка или его банкротстве.
- в) Банк, через который страховые компании выплачивают страховые возмещения своим клиентам.
- г) Государственный орган, в задачи которого входит обеспечение устойчивости национальной валюты и платежной системы.

Ссылка на учебное пособие: 6.3.2 Система страхования вкладов

Вопрос 9

Что из перечисленного покрывается российской системой страхования банковских вкладов?

- а) Средства на счетах индивидуальных предпринимателей, открытые с целью ведения предпринимательской деятельности, в сумме до 1,4 млн рублей.
- б) вклады физических лиц — граждан РФ в иностранных банках за границей, в сумме до 1,4 млн рублей (по курсу Банка России).
- в) Вклады физических лиц в рублях в российских банках в сумме до 1,4 млн рублей.

- г) Вклады физических лиц в иностранной валюте в российских банках, в сумме до 1,4 млн рублей (по курсу Банка России).
- д) Сберегательные сертификаты на предъявителя в российских банках.

Ссылка на учебное пособие: 6.3.2 Система страхования вкладов

Вопрос 10

В каких случаях АСВ не вернет вложенные средства?

- а) Вы вложили деньги в иностранный банк.
- б) Вы вложили деньги в российский банк, но в долларах.
- в) Вас нет в реестре обязательств банка перед вкладчиком, а договор вы потеряли.
- г) В банке начали процедуру санации, а не отзыва лицензии.

Ссылка на учебное пособие: 6.3.2 Система страхования вкладов

Выполните эссе

Проанализируйте уровень ставок по депозитам и по кредитам в нескольких крупных российских банках. Как вы думаете, почему разница между этими ставками настолько велика? Что нужно сделать для ее сокращения?

Найдите информацию о ставках по вкладам и кредитам и проведите сравнительный анализ. Опишите, почему разница между ставками вообще существует. Проанализируйте роль ключевой ставки.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 3

Тема: Кредиты и займы

Тест 1

Вопрос 1

В чем состоит разница между кредитом и займом?

- а) Деньги, полученные по договору займа, возвращать не обязательно.
- б) Кредиты выдают банки, а МФО и ломбарды выдают займы.
- в) Заём может выдавать только один гражданин другому гражданину.
- г) Заём выдается только на сумму не более 100 тыс. рублей.

Вопрос 2

Выберите из списка некредитные финансовые организации:

- а) МФО «Быстроденьги»;
- б) Совкомбанк;

- в) Сбербанк России;
- г) Кредитный потребительский кооператив «Гарант»;
- д) Ломбард «Достоевский»;
- е) Альфа-банк.

Вопрос 3

Что из перечисленного верно в отношении ломбардов?

- а) Чтобы получить деньги в ломбарде, нужно отдать в залог ценные бумаги.
- б) Если сумма, которую удалось выручить от продажи заложенного имущества, оказалась меньше, чем сумма задолженности, то требования ломбарда к должнику все равно считаются погашенными.
- в) Если заемщик не возвращает ломбарду взятый у него заём в установленный срок, ломбард может немедленно реализовать предмет залога или просто забрать его себе.
- г) Ломбарды обычно работают в связке со стоматологическими клиниками и выдают кредиты на установку золотых зубов под залог этих самых зубов.

Вопрос 4

Укажите признак, нехарактерный для кредитных потребительских кооперативов (КПК) (возможны несколько правильных ответов):

- а) КПК может стать коммерческой организацией, если все его члены проголосуют за это на общем собрании.
- б) КПК принимают сбережения только от своих членов.
- в) КПК может вести счета для своих членов с разрешения Банка России.
- г) КПК выдают своим членам беспроцентные займы.
- д) КПК всегда является некоммерческой организацией.
- е) КПК выдают своим членам займы под проценты.

Вопрос 5

Какой вид страхования, как правило, сопровождает ипотечный кредит? (возможны несколько правильных ответов):

- а) добровольное медицинское страхование;
- б) страхование недвижимого имущества, являющегося предметом залога;
- в) страхование жизни и/или здоровья заемщика;
- г) накопительное страхование жизни.

Вопрос 6

Что из перечисленного верно в отношении образовательного кредита? (возможны несколько правильных ответов)

- а) Эти кредиты не имеют целевого характера.

б) Использование этих кредитов не приводит к появлению у заемщика какого-либо имущества, которое можно было бы использовать в качестве залога.

в) С самого начала учебы студент должен погашать кредит.

г) Эти кредиты часто предоставляются с государственной поддержкой, поскольку государство признает их высокую социальную значимость.

Вопрос 7

Если банк выдал вам потребительский кредит на неотложные нужды, то вы можете использовать полученные деньги:

а) Только на производственные цели.

б) Только на строительство садовых домиков и капитальный ремонт жилых помещений.

в) Только для финансирования затрат по приобретению жилья и созданию подсобного домашнего хозяйства.

г) Только на приобретение потребительских товаров, указанных в законе «О защите прав потребителей».

д) На любые цели.

Вопрос 8

Вы планируете взять кредит на приобретение квартиры. Что из перечисленных условий является признаком того, что кредит является ипотечным?

а) Первоначальный взнос по кредиту составляет 10%.

б) Автомобиль является обеспечением по кредиту.

в) Квартира является залогом по кредиту.

г) Кредит выдается в рублях.

д) Требуется поручитель по кредиту.

Вопрос 9

В расчет полной стоимости потребительского кредита не включаются:

а) комиссия за открытие счета;

б) штраф за просрочку платежа;

в) процентные платежи по кредиту;

г) платежи по страхованию предмета залога.

Вопрос 10

Какой показатель позволит вам лучше всего понять, вписывается ли кредит в семейный бюджет?

а) сумма кредита;

б) срок кредита;

в) величина процентной ставки;

г) размер ежемесячного платежа.

Вопрос 11

Укажите неверное утверждение:

- а) Кредит лучше брать в той валюте, в которой вы получаете зарплату.
- б) Проценты по кредитам обычно выше, чем проценты по вкладам.
- в) Годовая процентная ставка по займам в МФО существенно ниже, чем по банковским кредитам.
- г) Для некоторых кредитных карт предусмотрен беспроцентный период.

Вопрос 12

Выберите верное утверждение (возможны несколько правильных ответов)

- а) Получив от вас заявку на кредит, банк не имеет права предложить вам меньшую сумму кредита или иной срок, чем указано в заявке.
- б) Любое дееспособное физическое лицо может получить кредит, если банк положительно оценивает его надежность.
- в) Банк обязан выдать кредит любому дееспособному физическому лицу, которое не признано банкротом, если платеж по запрошенному кредиту не превышает 30% от дохода семьи заемщика.
- г) Банк имеет право отказать в выдаче кредита без объяснения причин.

Задача 1

Остаток денежных средств на дебетовой карте Елизаветы составлял 86 тыс. рублей. По карте была предусмотрена возможность овердрафта (кредитования в случае осуществления платежа при недостатке денежных средств на карте) под 25% годовых, лимит овердрафта – 70 000 рублей. За неделю до зарплаты Елизавета совершила покупку в строительном магазине на сумму 120 тыс. рублей, других операций по карте в течение этой недели не было (средства не поступали и не списывались). Овердрафт погашается автоматически с поступлением зарплаты на карту, размер зарплаты превышает размер овердрафта. Какой будет сумма овердрафта и процентный платеж по нему?

Задача 2

Рассчитайте общую сумму, которую вам придется уплатить микрофинансовой организации (МФО) по потребительскому займу со следующими параметрами: сумма – 15 000 рублей, срок – 180 дней, погашение займа производится равными долями ежемесячно, на остаток долга начисляются проценты по ставке 0,2% в день (месяц считать равным 30 дням).

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 4

Тема: Кредиты и займы

Тест 2

Вопрос 1

Выберите факторы, снижающие ставку по кредиту (возможны несколько правильных ответов):

- а) Наличие залога;
- б) Средства предоставляются на покрытие овердрафта;
- в) Большая величина первоначального взноса;
- г) Малое количество документов, предоставленных кредитору;
- д) Отсутствие у заемщика страхования жизни;
- е) Повышение ключевой ставки ЦБ.

Вопрос 2

Укажите закономерности, которые необходимо учитывать заемщику и кредитору для того, чтобы определить процентную ставку за пользование кредитом (возможны несколько правильных ответов):

- а) Чем выше надежность заемщика, тем выше процентная ставка за пользование кредитом.
- б) Чем выше надежность заемщика, тем ниже процентная ставка за пользование кредитом.
- в) Чем выше уровень инфляции в стране, тем выше процентная ставка, которую потребуют кредиторы за предоставление кредита.
- г) Чем выше уровень инфляции в стране, тем ниже процентная ставка, которую потребуют кредиторы за предоставление кредита.

Вопрос 3

Почему высокий уровень первоначального взноса по ипотечному кредиту может быть фактором снижения процентной ставки?

- а) Крупный первоначальный взнос увеличивает срок ипотеки.
- б) Чем больше первоначальный взнос, тем лучше соотношение между стоимостью заложенной квартиры и величиной ваших обязательств перед банком.
- в) Крупный первоначальный взнос уменьшает расходы банка, связанные с регистрацией залога квартиры
- г) Если вы не хотите делать крупный взнос, банк может заподозрить вас в мошенничестве.

Вопрос 4

Какая информация о заемщике Зайчикове может храниться в бюро кредитных историй? (возможны несколько правильных ответов):

- а) сведения о факте просрочки гражданином Зайчиковым платежей за квартиру;
- б) сведения о сумме просроченной задолженности перед банком «Лесной»;
- в) сведения о своевременном погашении кредита в банке «Болотный»;

г) сведения о трудовом стаже гражданина Зайчикова.

Вопрос 5

Чтобы сформировалась хорошая кредитная история, надо:

- а) Вовремя погашать проценты по взятому кредиту.
- б) Спрятаться от сотрудников банка, если у вас нет денег на очередной платеж по кредиту.
- в) По возможности не брать кредиты вообще.
- г) Создать финансовую «подушку безопасности» и долгосрочный инвестиционный портфель.

Вопрос 6

Какое имущество не подлежит реализации в случае проведения процедуры банкротства гражданина?

- а) Единственная квартира, если она не является предметом ипотеки.
- б) Гоночный автомобиль.
- в) Земельный участок, на котором предполагалось построить летнюю дачу.
- г) Продукты питания.
- д) Рабочий ноутбук.
- е) Породистый кот Семен.

Кейс 1

Микрофинансовая организация ООО «ДеньгиДляВасМоментально» предлагает своему клиенту следующие условия договора:

ДОГОВОР ЗАЙМА № 140327980004

Москва 27 марта 2018 г.

Микрофинансовая организация ООО «ДеньгиДляВасМоментально», в лице ПЕТРОВА ПЕТРА ПЕТРОВИЧА, действующего на основании доверенности № 01–01/01–01 от 11 января 2018 г., именуемое в дальнейшем «Займодавец», с одной стороны, и ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ, именуемый в дальнейшем «Заемщик», действующий как физическое лицо, с другой стороны, вместе именуемые Стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. В соответствии с настоящим договором Займодавец предоставляет Заемщику в собственность денежные средства в размере 20 000 (двадцать тысяч) рублей (далее – заём, сумма займа) со сроком возврата не позднее 26 апреля 2018 г.

1.2. За пользование займом Заемщик уплачивает Займодавцу проценты из расчета 1,2% в день от суммы займа.

2. Порядок предоставления займа, его возврат и уплаты процентов

2.1. Передача денежных средств от Займодавца к Заемщику производится путем выдачи наличных денежных средств из кассы Займодавца по расходно-кассовому ордеру в день подписания настоящего договора.

2.2. Проценты на пользование займом начисляются со дня подписания настоящего договора и по день возврата займа включительно.

2.3. Сумма займа и начисленные проценты возвращаются Заемщиком в порядке, установленном графиком платежей, являющимся неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № 1).

3. Права и обязанности сторон

3.1. Заимодавец обязан:

3.1.1. Предоставить Заемщику сумму займа в день подписания настоящего договора.

3.1.2. Оказывать Заемщику информационные и консультационные услуги для обеспечения надлежащего исполнения условий настоящего договора.

3.2. Заимодавец вправе:

3.2.1. Информировать Заемщика о просрочках по возврату займа и уплате процентов за пользование займом.

3.2.2. Начислять неустойку (пени) за несвоевременный возврат суммы займа и начисленных процентов за пользование займом.

3.2.3. Приостановить начисление неустойки (пени) за несвоевременный возврат суммы займа и начисленных процентов за пользование займом ранее срока, указанного в п. 4.2. настоящего договора.

3.2.4. Переуступить право требования по настоящему Договору без согласия Заемщика.

3.3. Заемщик обязан вернуть заём, уплатить проценты, начисленные за пользование займом, а также выплатить неустойку (пени) при возникновении в порядке и сроки, предусмотренные настоящим договором.

3.4. Заемщик вправе произвести возврат займа или часть займа досрочно.

3.5. В случае досрочного возврата займа полностью проценты начисляются за фактическое время пользования займом, но не менее чем за 5 календарных дней.

3.6. Срок, указанный в п. 1.1. настоящего договора, может быть продлен по соглашению сторон путем заключения Дополнительного соглашения при условии уплаты Заемщиком процентов, начисленных за пользование займом.

3.7. Если сумма произведенного Заемщиком платежа будет недостаточна для исполнения его денежного обязательства полностью, Заимодавец зачисляет полученную от Заемщика сумму в следующем порядке:

- в первую очередь – на погашение начисленных пеней;
- во вторую очередь – на погашение процентов за пользование займом;
- в третью очередь – на погашение суммы основного долга.

4. Ответственность сторон

4.1. В случае нарушения сроков возврата займа и уплаты процентов за пользование займом (далее – сумма задолженности) Заемщик выплачивает Заимодавцу неустойку (пеню) из расчета 2% от суммы задолженности за каждый день просрочки. Уплата пени не освобождает Заемщика от возврата займа и уплаты процентов за пользование займом.

4.2. Начисление пени прекращается со дня даты подачи искового заявления.

4.3. В случаях, не предусмотренных настоящим договором, имущественная ответственность определяется в соответствии с действующим законодательством РФ.

5. Реквизиты и подписи сторон (...)

Проанализируйте данный договор и попробуйте ответить на следующие вопросы:

1. Предположим, что заемщик Иван Иванович вернул заём вовремя. Какую сумму он при этом заплатит?

2. Какова будет доходность этой операции для займодавца (микрофинансовой организации) в этом случае: (а) в процентах за фактическое время займа, (б) в годовом выражении при пересчете по методу простых процентов, (в) в годовом выражении при пересчете по методу сложных процентов? Издержки, связанные с выдачей займа, не учитывать.

3. Предположим, что 12 апреля 2018 года Иван Иванович неожиданно получил премию 100 тыс. руб. в честь Дня космонавтики и решил на следующий день досрочно полностью рассчитаться по займу. Какую сумму он заплатил МФО в этом случае?

4. Предположим, что Иван Иванович не смог рассчитаться по займу в срок и полностью погасил его только 19 мая 2018 г. Какую сумму он заплатил МФО в этом случае?

5. Прокомментируйте решение Ивана Ивановича взять микрозаём. Как определить, рациональна ли эта операция и выгодна ли она для него? Какие дополнительные данные о личном (семейном) бюджете Ивана Ивановича вам необходимы для ответа на предыдущий вопрос? В каких ситуациях, по вашему мнению, микрозаймы могут быть оправданными?

6. Какие риски принимают на себя заемщики МФО? Как можно управлять этими рисками?

7. Что вы посоветовали бы Ивану Ивановичу, если бы он обратился к вам за консультацией: (а) до получения микрозайма, (б) после возникновения просрочки по полученному микрозайму?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 5

ТЕМА: Расчеты и платежи

Кейс 1. Случай в ресторане

Василий Иванович ужинал в ресторане со своим другом Петром Исаевым. Когда официант принес счет на сумму 2600 рублей, Василий Иванович решил расплатиться своей банковской картой. Официант принес портативный терминал для оплаты, Василий Иванович вставил в него карту и набрал ПИН-код, но официант сказал, что оплата не прошла из-за сбоя связи, и попросил набрать ПИН-код еще раз. Василий Иванович, не подозревая никакого подвоха, выполнил эту просьбу. Когда он встал из-за стола, чтобы уйти, он

обнаружил в своем мобильном телефоне два одинаковых СМС-сообщения о списании 2600 рублей, пришедшие с интервалом в одну минуту.

Вопрос:

Может ли Василий Иванович потребовать возврата денег:

- а) от банка;*
- б) от ресторана?*

Кейс 2. Предотвращение последствий кражи или утери банковских карт

Домохозяйка Оксана Владимировна зашла в крупный магазин спортивных товаров в торговом центре. Пока она выбирала кроссовки и примеряла их, она на какое-то время выпустила из-под контроля свою сумку, и злоумышленники вытащили из нее кошелек с небольшой суммой наличных и банковской картой. Обнаружив это, Оксана Владимировна подняла шум и попросила о помощи продавцов, но найти кошелек в магазине не удалось, никаких подозрительных личностей в магазине также не оказалось. Ваши действия на месте Оксаны Владимировны? (Она немедленно отправилась в банк, отделение которого было, к счастью, в том же торговом центре, и сразу заблокировала свою карточку. Через неделю она получила перевыпущенную заново карту, деньги со счета списаны не были.)

Вопросы:

- 1. Что можно посоветовать в такой ситуации Оксане Владимировне?*
- 2. Как еще можно защититься от последствий кражи банковской карты?*

Тест №1

Вопрос 1

Для осуществления гражданином разовых наличных платежей по оплате ЖКХ, налогов, штрафов через банк открытие банковского счета:

- а) обязательно независимо от суммы платежа;
- б) обязательно только в случае суммы платежа более 10 000 рублей;
- в) обязательно только в случае суммы платежа более 20 000 рублей;
- г) не обязательно.

Вопрос 2

Для проведения безналичных расчетов по оплате товаров и услуг гражданин может использовать:

- а) текущий счет в банке;
- б) банковскую кредитную карту;
- в) вексель;
- г) банковскую дебетовую карту;
- д) все перечисленное.

Вопрос 3

Кредитная карта в общем случае позволяет своему владельцу:

- а) использовать безналичную форму расчетов за товары и услуги;
- б) снимать наличные средства в банкомате без дополнительных комиссий;
- в) получить доступ к дополнительному источнику заемных средств;
- г) обеспечить более надежную защиту от несанкционированного доступа к своим средствам, чем дебетовая карта.

Вопрос 4

Кредитная банковская карта отличается от дебетовой:

- а) обязательностью заключения договора при открытии счета;
- б) правом владельца получать автоматический доступ к кредиту при покупке товаров и услуг в пределах установленного лимита;
- в) наличием обязательного пополняемого остатка;
- г) более высокой степенью защиты от несанкционированного доступа.

Вопрос 5

Что означает «льготный период по кредитной карте»?

- а) это период, в течение которого не взимается плата за обслуживание карты;
- б) это периоды в течение календарного месяца, в которые не взимается комиссия за получение по карте наличных денег в банкомате;
- в) это период упрощенного оспаривания несанкционированных операций по карте;
- г) это период, в течение которого банк не взимает проценты за пользование кредитом.

Вопрос 6

Чем отличается электронный кошелек от банковского счета? Отметьте все правильные варианты:

- а) Электронный кошелек может быть анонимным.
- б) Деньги в электронном кошельке хранятся не на банковском счете.
- в) Для доступа к средствам электронного кошелька достаточно помнить пароль.
- г) К банковскому счету можно выпустить карту, а к электронному кошельку – нельзя.
- д) Из электронного кошелька легче и дешевле вывести деньги (снять наличными).

Вопрос 7

Чем безналичные расчеты могут быть удобнее наличных? Отметьте все однозначно правильные варианты:

- а) Быстрота совершения операций, даже с контрагентами, находящимися вне оперативной доступности.
- б) Анонимность и конфиденциальность.
- в) Отсутствие комиссий.
- г) Невозможность потерять.
- д) Наличие отметок, подтверждающих осуществление платежа.

Вопрос 8

Отметьте все правильные утверждения касательно электронных денег:

- а) Электронные деньги – это разновидность безналичных денег
- б) Криптовалюта – это разновидность электронных денег
- в) Электронные деньги являются средством расчетов и платежей электронных платежных систем.
- г) Гарантом электронных платежей является банк.
- д) На основе электронных денег «работают» такие средства платежей, как электронные кошельки, предоплаченные карты, постоплатные карты.
- е) Существует универсальная электронная платежная система, объединяющая все другие электронные платежные системы.

Ссылка на учебное пособие: 5.1.4 Электронные деньги

Вопрос 9

Отметьте все правильные утверждения касательно криптовалюты:

- а) Криптовалюта – это цифровые деньги, существующие только в виртуальном пространстве интернет.
- б) Криптовалюту можно приобрести в обменном пункте, как любую другую валюту
- в) Единицы криптовалюты создаются посредством использования компьютерных мощностей
- г) Выпуском криптовалюты занимается ее автор-разработчик
- д) Существует только одна криптовалюта – биткойн, остальные являются подделкой
- е) Существует орган, который контролирует цифровые монеты криптовалют, влияет на их курс и объем в сети, а также может заблокировать транзакции, счета и так далее
- ж) Криптовалютой можно расплачиваться в любых магазинах, которые принимают банковские карточки

Ссылка на учебное пособие: 5.1.6. Чем можно расплачиваться?

Вопрос 10

Какие виды денег доступны для осуществления расчетов и платежей в современной экономике России? Отметьте все правильные варианты:

- а) Наличные деньги.
- б) Безналичные деньги.
- в) Продуктовые карточки.
- г) Банковские карточки.
- д) Электронные деньги.
- е) Натуральные продукты (как валюта товарного обмена).
- ж) Квазиденьги.
- з) Криптовалюта.
- и) Все перечисленные варианты.

Ссылка на учебное пособие: 5.1.1. Чем можно расплачиваться?

Вопрос 11

В какой валюте можно совершать расчеты на территории РФ согласно законодательству РФ?

- а) Российские рубли и доллары США.
- б) Российские рубли, евро и доллары США.
- в) Только российские рубли.
- г) Любые рубли, в частности российские и белорусские.
- д) Любая валюта.

Ссылка на учебное пособие: 5.1.2 Наличные деньги

Вопрос 12

Кто является эмитентом национальной валюты РФ?

- а) Президент РФ.
- б) Правительство РФ.
- в) Монетный двор.
- г) Сбербанк.
- д) Банк России.
- е) Министерство финансов.

Ссылка на учебное пособие: 5.1.2. Чем можно расплачиваться?

Вопрос 13

Какие средства платежа из нижеперечисленных используют электронные деньги для расчетов?

- а) Преоплаченные карты.
- б) Деньги на счету мобильного телефона, которыми можно расплачиваться в магазинах через платежные терминалы.
- в) Банковские карты.

- г) Электронный кошелек.
- д) Криптовалюта.
- е) Все вышеперечисленные.

Ссылка на учебное пособие: 5.1.4. Чем можно расплачиваться?

Вопрос 14

Что из нижеперечисленного относится к квазиденьгам:

- а) Криптовалюта.
- б) Бонусы, которые начисляют кешбэк-сервисы при совершении покупок в магазинах-партнерах.
- в) Авиамили, которые их владелец может обменять на авиабилет по определенным правилам.
- г) Предоплаченные карты.
- д) Постоплаченные карты.
- е) Денежные средства на банковских картах.
- ж) Все вышеперечисленное.

Ссылка на учебное пособие: 5.1.5 Чем можно расплачиваться?

Вопрос 15

Что такое кешбэк (cashback)?

- а) Бонусная программа, согласно которой клиент магазина получает подарок, если он проявляет высокую лояльность.
- б) Система скидок, которую магазины вводят для своих постоянных покупателей, действующая при предъявлении карты лояльности.
- в) Бонусная программа, направленная на привлечение клиентов и повышение лояльности, согласно которой потребителю возвращается часть потраченной суммы в форме квазиденег.
- г) Программа поощрения покупателей, согласно которой им зачисляется часть потраченной суммы на банковскую карту, которой они заплатили за покупку.
- д) Сумма денег, которые удалось сэкономить покупателю с помощью бонусных программ, скидок, промоакций и т. д.

Ссылка на учебное пособие: 5.3.2 Если банковская карта, то какая?

Вопрос 16

Что такое криптовалюта?

- а) Безналичные деньги.
- б) Валюта Криптонии.
- в) Электронная платежная система.
- г) Цифровые деньги.
- д) Наличные деньги.
- е) Биткойн.

Ссылка на учебное пособие: 5.1.6 Чем можно расплачиваться?

Вопрос 17

Кто эмитирует криптовалюту?

а) Банк России.

б) Всемирный банк (World Bank).

в) ООН (Объединенная Организация Наций).

г) Министерство финансов.

д) Криптобанк.

е) Создатель криптовалюты Сатоши Накомото.

ж) Любой желающий, обладающий всем необходимым для процедуры майнинга криптовалюты.

Ссылка на учебное пособие: 5.1.6. Чем можно расплачиваться?

Темы эссе

Тема 1

Какие важнейшие правила личной финансовой безопасности, по вашему мнению, надо соблюдать при осуществлении платежей и расчетов?

Тема 2

Как вы представляете денежную систему будущего — через 15—20 лет? (Сохранится ли наличное денежное обращение? Какова будет роль банков? Какие явления, существующие сегодня, отомрут, а какие новые явления появятся?)

Тема 3

Парадоксы и финансово неграмотные модели поведения населения России в области расчетов и платежей, их анализ с точки зрения поведенческих эффектов и когнитивных искажений.

(Методическое указание: для этого студентам рекомендуется взять результаты социологических исследований финансового поведения населения — такие исследования делаются, например, компаниями НАФИ, ФОМ, Левада-центр, — выделить эти модели поведения и прокомментировать с точки зрения вызывающих их факторов, поведенческих и когнитивных механизмов. Примером может служить непонимание россиянами, что при снятии в банкомате денег с кредитной карты как с зарплатной банк взимает очень большую комиссию; или широко распространенное заблуждение россиян, что овердрафт — это бесплатно, и т. д.)

Тема 4

Новые технологии расчетов и платежей в вашем городе (регионе).

(Методическое указание: отметьте, какие новые способы расчетов и платежей появляются в обиходе в вашем городе или регионе в целом — напри-

мер, использование виртуальных платежных карт, оплата на кассе по платежному терминалу с помощью смартфона и т. д., найдите статистику использования этих средств платежа по своему региону, сравните с другими регионами — насколько «продвинут» ваш регион; с какими ограничениями сталкиваются пользователи, пользуетесь ли вы этими технологиями, почему да/нет, какие выгоды и риски вы видите?)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 6

Тема. Фондовые рынки

Вопрос 1

Какое из перечисленных утверждений относительно прав акционера — владельца обыкновенных акций НЕВЕРНО в соответствии с российским законодательством?

- а) Такой акционер имеет право голоса на общем собрании акционеров по всем вопросам повестки дня, кроме случаев, установленных законом.
- б) Такой акционер имеет право на получение дивидендов в размере, установленном решением общего собрания акционеров.
- в) Такой акционер имеет право собственности на часть активов акционерного общества пропорционально доле от уставного капитала, которую составляют его акции.
- г) Такой акционер имеет право на получение информации и материалов к общему собранию акционеров.

Вопрос 2

Какое из перечисленных утверждений относительно прав акционеров ВЕРНО в соответствии с российским законодательством?

- а) Владельцы обыкновенных акций всегда получают дивиденды по итогам отчетного года, если компания получила прибыль.
- б) Владельцы привилегированных акций могут получать дивиденды, размер которых определен в уставе общества.
- в) Владельцы привилегированных акций никогда не имеют права голоса на общем собрании акционеров.
- г) Владельцы обыкновенных акций имеют право требовать выкупа акций по заранее оговоренной цене, определенной уставом, по истечении 10 лет с момента создания акционерного общества.

Вопрос 3

Вы — владелец обыкновенных акций российского публичного акционерного общества «Ромашка». Общее собрание акционеров приняло решение не выплачивать дивиденды по обыкновенным акциям. Вправе ли вы требовать выплаты дивидендов в судебном порядке?

- а) Вправе, если размер дивиденда по обыкновенным акциям определен в уставе акционерного общества «Ромашка».

б) Вправе, если общее собрание акционеров одновременно приняло решение о выплате дивидендов по привилегированным акциям.

в) Вправе при условии, что в суд в защиту ваших прав обратится Центральный банк.

г) Не вправе.

Вопрос 4

Какое из перечисленных утверждений в отношении облигаций НЕВЕРНО в соответствии с российским законодательством и практикой фондового рынка?

а) Облигация может предусматривать право ее владельца на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации (купона).

б) Если компания, выпустившая облигации, не выплачивает купоны по ним, то владельцы облигаций приобретают право голоса на собрании акционеров этой компании.

в) Эмитентами облигаций могут быть, в частности, промышленные компании, банки, Российская Федерация.

г) Торговля облигациями может происходить как на бирже, так и на внебиржевом рынке.

Вопрос 5

Какое из перечисленных утверждений в отношении облигаций НЕВЕРНО в соответствии с российским законодательством и практикой фондового рынка?

а) Облигация может не предусматривать регулярную выплату процентов, в этом случае доходом владельца облигации является дисконт.

б) Чем лучше финансовое положение компании, выпустившей облигации, и чем лучше ее деловая репутация, тем при прочих равных выше будет величина процента (купона).

в) Облигация может предусматривать право инвестора досрочно погасить облигацию в определенные даты или интервалы времени.

г) К факторам, от которых зависит цена облигации, относятся, в частности, купонная ставка, срок до погашения, надежность эмитента, уровень процентных ставок на рынке.

Вопрос 6

Какое из перечисленных утверждений в отношении индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) ВЕРНО в соответствии с российским законодательством?

а) ИИС открывается и ведется либо брокером, либо биржей на основании отдельного договора.

б) Инвестор, открывший ИИС, может получать только один из двух видов налоговых льгот: либо возврат НДФЛ с суммы вложений на ИИС в конце

года, либо освобождение от уплаты НДФЛ в конце инвестиционного периода при закрытии счета.

в) Сумма ежегодных вложений на один ИИС не должна превышать 500 000 рублей.

г) За счет средств, находящихся на ИИС, нельзя приобретать иностранную валюту, производные финансовые инструменты и ценные бумаги иностранных эмитентов.

Вопрос 7

Какие преимущества может иметь для гражданина, не являющегося профессионалом на фондовом рынке, инвестирование через паевой инвестиционный фонд по сравнению с индивидуальными самостоятельными инвестициями? (возможно несколько правильных ответов)

а) Снижение транзакционных издержек по управлению портфелем.

б) Снижение рисков за счет страхования вклада.

в) Снижение рисков за счет диверсификации активов.

г) Гарантированный минимальный доход.

д) Гарантированный возврат первоначальной суммы вложений.

е) Снижение рисков за счет качества управления портфелем.

Вопрос 8

Какой из перечисленных доходов облагается налогом?

а) Доход от продажи акций с помощью ИИС с типом вычета Б.

б) Купонные выплаты по корпоративной облигации с купоном в 6 % годовых.

в) Дивиденды по привилегированным акциям.

г) Купонные выплаты по государственной облигации с купоном в 7,5 % годовых.

Вопрос 9

Что такое «биржевой стакан»?

а) Помещение биржи.

б) Стратегия инвестирования в недооцененные компании.

в) Упорядоченный набор заявок на покупку и продажу ценных бумаг.

г) Стратегия торговли с использованием заемных средств.

Вопрос 10

Что из перечисленного можно назвать примером кредитного риска?

а) Компания, чьими обыкновенными акциями вы владеете, не заплатила дивиденды.

б) По еврооблигациям, которыми вы владеете, был начислен купон в долларах, но рубль за время с покупки облигаций успел упасть, поэтому вы получили меньше, чем рассчитывали.

в) Компания, облигациями которой вы владеете, объявила дефолт, и вы не получили номинал облигации.

г) Мошенники получили доступ к вашему брокерскому счету и вывели с него деньги

Кейс 1

Саша и Настя решили вложить свои сбережения — по 50 тыс. руб. у каждого — в фондовый рынок. Они купили акции 2 октября 2017 года. В таблице представлены их портфели:

Саша			Настя		
Акция	Цена покупки	Количество акций	Акция	Цена покупки	Количество акций
МТС	279,50	63	Аптечная сеть «36,6»	9,07	1390
«Мегафон»	639,00	30	«Газпром»	121,90	150
«Яндекс»	1 906,50	7	Новороссийский комбинат хлебопродуктов	201,50	95
Итого	50 124,00 руб.		Итого	50 034,8 руб.	

Портфели Саши и Насти 2 октября 2017 года

Сколько заработают или потеряют Саша и Настя, если продадут свои акции сейчас? Какие советы относительно составления портфеля им можно дать?

Кейс 2

Яков получил в наследство 400 тыс. руб. и решил их инвестировать с помощью индивидуального инвестиционного счета. Годовой доход Якова составляет 1,2 млн руб. в год. Раньше Яков никогда не сталкивался с фондовым рынком.

- Помогите Якову выбрать тип налоговых льгот для ИИС.
- Что можно посоветовать Якову, если он хочет получить доход от ИИС с минимальным риском?
- А как стоит действовать Якову, если он готов к среднему уровню риска? А если готов к высокому уровню риска?
- Какие детали нужно учитывать при подсчете итоговой доходности?
- Друг Якова Глеб решил, что он тоже хотел бы заработать на инвестициях в фондовый рынок, но он наследства не получал, поэтому решил взять 400 тыс. руб. в кредит и положить их на ИИС. Разумная ли это стратегия? Предположите, что Глеб погашает кредит аннуитетными платежами из зарплаты.

Задача 1

Екатерина купила 100 акций «Красного Октября» по 200 руб. за штуку и 50 облигаций «Детского мира» по 980 руб. с номиналом 1000 руб. с погашением через год. По каждой акции через год были выплачены 8 руб. дивидендов, и Екатерина продала их по 212 руб. за штуку. По каждой облигации через год были начислены квартальные купонные платежи, годовой купон — 10 %. Посчитайте, какой налог должна уплатить Екатерина.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 7

ТЕМА 1: Основы предпринимательской деятельности

Цель: провести практическое занятие в форме деловой игры

Задание 1. Деловая игра

«Этапы реализации предпринимательского проекта и оценка бизнес-идеи»

Этап 1. Разработка бизнес-идеи

Аудитория делится на 5-6 групп: 4-5 групп-фирм (по 5 участников в каждой) и 1 группа экспертов. Отправная точка, с которой начинается каждое новое предприятие, — это идея, закладываемая в его основу, или бизнес-идея. Поэтому прежде всего необходимо оценить ее жизнеспособность и ее приемлемость для успешного развития бизнеса. Каждая из групп-фирм должна разработать бизнес-идею и рассказать о ней всем остальным по приведенной ниже схеме.

Эта идея будет реализовываться в течение всей игры, впоследствии она может лишь слегка модифицироваться.

Схема презентации идеи

1. Какую бизнес-идею вы собираетесь реализовывать? И чем именно заключается идея?
2. Какую организационно-правовую формы вы выбираете?
3. Как называется ваша фирма? Почему?
4. Какие потребности ваш продукт (услуга) будет удовлетворять?
5. Какие ресурсы вам понадобятся для реализации этого проекта?
6. Кто является потребителем вашего продукта (услуги)?
7. Нарисуйте портрет вашего потребителя.
8. Кто ваши конкуренты?
9. Каковы ваши преимущества и преимущества вашей продукции (услуги) по сравнению с конкурентами?
10. Как ваш опыт и ваши связи могут помочь при реализации вашей идеи?

Этап 2. Разработка критериев оценки бизнес-идеи

В это время группа экспертов должна выработать критерии оценки бизнес-идей. Можно предложить следующие формы оценки: заполнение таблицы, где критерии оценки предлагают эксперты, или, например, 10-балльная шкала оценки. Эксперты должны объяснить содержание каждого критерия группам-фирмам во время подведения итогов. Оптимальное количество критериев — от 4 до 6.

Этап 3. Презентация бизнес-идеи

Каждая группа-фирма делает презентацию своей идеи (продукта, услуги). Желательно, чтобы презентация была наглядной (с изображением на доске, листах ватмана или в какой-то иной форме) и живой (мини-спектакль). Группы выделяют сильные и слабые стороны их продукта (услуги), которому будет посвящена презентация.

В это время каждый из экспертов заполняет оценочную таблицу — проставляет оценки по каждому критерию (табл. 1).

Группы должны внимательно слушать выступления остальных групп, так как затем они будут выбирать победителей.

Этап 4. Оценка бизнес-идеи

После презентации дается 5-7 минут, в течение которых эксперты обсуждают и подводят итоги, а группы-фирмы оценивают выступления других групп, определяя рейтинг групп (1-е место, 2-е место и т.д.), и обосновывают свое решение (возможные критерии оценки — привлекательность идеи, ее новизна, эффектная презентация идеи и т.д.).

Таблица 1 –Критерии оценки бизнес-идеи Критерии оценки бизнес-идеи	Максимальная оценка бизнес-идеи по каждому критерию (количество баллов)	Группа 1	Группа 2	Группа 3	Группа 4	Группа 5
1. Новизна идеи	8 баллов					
2. Привлекательность нового товара (услуги) для потребителя	8 баллов					
3. Конкурентоспособность товара (услуги), его преимущества по сравнению с уже имеющимися (аналогичными) на рынке	10 баллов					
4. Готовность покупателя приобрести товар (услугу)	10 баллов					
5. Опыт и личные связи «команды» фирмы	8 баллов					
6. Доступность необходимых для реализации идеи ресурсов	7 баллов					
7. Уровень риска	7 баллов					
8. Перспективность идеи	7 баллов					

9. Реализуемость идеи	8 баллов					
Итого						
Место группы						

Выступают представители группы экспертов и групп-фирм. Выводится сумма мест по каждой группе.

Задание 2 Разобрать кейс. Дать ответы на вопросы.

Кейс Амазон. Экспансия на международные рынки

Компания Amazon — ведущий мировой гигант в сфере интернет ритейла. Компания была основана в 1995 г. Джефом Безосом в одном из гаражей города Сиэтл, США. Первоначально на Amazon можно было купить только книги, на веб-сайте с первого дня было представлено более 1 млн. книг. Уже в первые месяцы работы Amazon стал невероятно популярен не только в США, но и за рубежом: география продаж охватывала все штаты США, а также 45 других стран.

С первого дня существования компании в основу ее бизнес модели были заложены традиционные принципы ритейла: низкая цена, широкий выбор, удовлетворенность клиента².

В 1997 компания стала публичной, а годом позже руководством было принято решение выйти на рынок онлайн видео, таким образом была приобретена компания IMDb. В последующие годы Amazon продолжила

осваивать другие ниши, значительно расширив ассортимент продукции, предлагаемой на веб сайте (обувь, электроника, одежда, и т.д.).

В настоящее время на сайтах Компании представлено более 30 продуктовых категорий, разработаны веб сайты для 14 стран (Австралия, Бразилия, Канада, Китай, Франция, Германия, Индия, Япония, Мексика, Нидерланды, Испания, Великобритания, США, Италия) на 7 языках. Каждый веб-сайт предлагает огромный выбор товаров, простой и удобный интерфейс, конкурентоспособные цены. Компания также учитывает специфику местных потребительских предпочтений в товарах и услугах при наполнении каждого сайта. Дочерние компании Amazon работают в 11 странах (рис. 1), на трех континентах.



Рис. 1. География распространения Amazon

На сайте Amazon представлены как товары самой компании, так и множества сторонних поставщиков, которых она активно привлекает для продаж через свою онлайн платформу. В настоящее время около половины всех товаров на Amazon продается сторонними поставщиками¹.

Marketplace — страна, где Amazon открыла дочернюю компанию, склады для хранения товаров (fulfilment centres); где сторонние поставщики имеют возможность реализовывать свои товары через онлайн платформу Amazon как на уровне страны, так и на мировом.

Система складирования в marketplace может быть устроена двумя способами: Fulfilled By Merchant (FBM) или Fulfilled By Amazon (FBA). Первый способ предполагает, что сторонние поставщики хранят свои

товары на своем складе, а также ответственны за процесс доставки товара до покупателя. Второй способ позволяет сторонним поставщикам хранить товары на складах Amazon, дистрибуция также осуществляется Amazon. Например, европейская система складирования функционирует по схеме FBA и устроена следующим образом: основной склад располагается в Великобритании, где аккумулируются товары как самой компании, так и сторонних поставщиков со всех европейских стран, где представлена Amazon. С основного склада товары доставляются непосредственно клиенту (рис. 2).

Помимо этого в европейских странах, где Amazon имеет дочерние предприятия, функционируют локальные склады: они применяют как схему FBM, так и FBA, только во втором случае на складе аккумулируются только товары сторонних поставщиков конкретной страны, и, конечно, товары Amazon. Таким образом, сторонние поставщики, реализующие продукцию через платформу Amazon, вправе выбрать, где осуществлять хранение.



Рис. 2. Схема устройства Fulfilment By Amazon в Европе (составлено авторами на основе информации на веб-сайте Amazon.com)

В настоящее время Amazon представляет собой огромную корпорацию, объединяющую множество брендов, которыми представлены различные продукты, услуги и отдельные бизнес-единицы (рис. 3)

Как отмечалось выше, для компании крайне важно максимизировать удовлетворенность клиента от приобретенного товара на сайте Amazon. Для этого был разработан удобный интерфейс сайта, который буквально «располагает к покупке», возможность «покупки в один клик» по низкой

цене и доставка в максимально короткие сроки. Отдельно была создана компания Amazon Web Services, изначально предназначенная только для поддержки высокоскоростной работы системы по всему миру, поскольку Amazon подсчитала, что задержка в работе сайта на 1 секунду стоит компании миллионов долларов недополученной прибыли. Помимо этого, для компании крайне важно предложить клиенту широкий выбор товаров на сайте, а также учесть специфику предпочтений клиента в зависимости от региона.



Рис. 3. Перечень брендов продуктов и сервисов Amazon (составлено авторами на основе информации на веб-сайте Amazon.com)

Наконец, компания позиционирует себя как лоу костер, что предъявляет серьезные требования к постоянной оптимизации издержек не в ущерб качеству предоставляемых товаров и услуг.

Выход компании на рынок США и других стран

США

Как отмечалось выше, компания Amazon была создана в виде стартапа в 1995 в США. Компания начинала свою деятельность с продажи книг, для чего ей требовалось обеспечить бесперебойную поставку товара. Для этой цели были сформированы партнерства с американскими издательствами и другими сторонними поставщиками. Специфика рынка на тот момент состояла в том, что в отличие от Европы и Азии американские издательства и другие поставщики были немногочисленными, но крупными по объемам продаж.

Другим важным элементом успеха Amazon являлись рекламные партнерства с двумя самыми посещаемыми веб сайтами США: Yahoo, Inc и America Online, Inc. В последствии компания также сформировала

партнерские отношения с целью маркетингового продвижения и с другими известными американскими компаниями, такими как Netscape, GeoCities, Excite, AltaVista.

Великобритания и Германия

Первыми международными рынками, где Amazon решила закрепить свое присутствие открытием дочерних компаний, стали Великобритания и Германия в 1998 г. Представительства в обеих странах были сформированы посредством покупки крупнейших ритейлеров книг и запуска местных веб сайтов Amazon. В случае с Великобританией Amazon приобрел Bookpages, в Германии — Telebook¹. Никаких серьезных сложностей, характерных для местных рынков у Amazon не возникло, в обеих странах активно развивался интернет ритейл, росло число активных интернет пользователей. Немецкая дочерняя компания также обслуживала Австрию, так как австрийский рынок интернет коммерции расценивался как недостаточно крупный для открытия отдельного представительства.

В настоящее время на английском рынке интернет коммерции Amazon занимает второе место после eBay², при этом чистые продажи компании в Великобритании в 2015 г. составили 8,4% от общего объема чистых продаж Amazon³. На немецком аналогичном рынке компания является лидером с оборотом €7,790 млрд. в 2015 г.⁴, что составило 11% от общего объема чистых продаж Amazon⁵.

Франция

Следующей европейской страной, где Amazon закрепил свое присутствие, стала Франция в 2000 г. Здесь компания не приуспела в приобретении ни одного из основных игроков, поэтому руководство приняло решение «начать бизнес с нуля»⁶: была образована дочерняя компания, запущена французская версия веб сайта. Французскому представительству по аналогии с немецким также было поручено осуществлять до-

ставку товаров в Бельгию. В настоящее время Amazon является наиболее посещаемым интернет магазином во Франции¹.

Япония

В 2000 г. Amazon также вышел впервые на азиатский рынок, открыв дочернюю компанию в Японии. Здесь ритейлер впервые столкнулся с потребительскими предпочтениями платить наличными деньгами, поскольку в то время электронные платежи в Японии не были широко распространены. Дополнительную сложность для бизнеса создавал закон, согласно которому запрещалось продавать новые книги со скидкой², что фактически элиминировало основное конкурентное преимущество Amazon — низкую цену.

Существовала и другая сложность — местная логистическая система была чрезвычайно запутана и сложна, что не позволяло сформировать собственную систему дистрибуции. По этой причине руководство компании сформировало партнерские отношения с крупной местной логистической компанией Nippon Express Co³.

Компания также стала партнером местного издательства Media Factory, который предоставлял ревью на книги, продававшиеся на японском веб сайте Amazon.

Возникшие трудности и ограничения не воспрепятствовали успешному закреплению на рынке: Amazon, в конечном итоге, стал лидером интернет ритейла в Японии. Японский рынок является одним из важнейших для компании: в 2015 чистые продажи в Японии составили 7,7% от общего объема чистых продаж Amazon⁴.

Вопросы к кейсу:

1. Каковы были основные мотивы экспансии на международные рынки для интернет ритейлера Amazon?
2. Какие отличительные особенности стратегии выхода Amazon на рынок США и международные рынки характерны для компании?
3. Каковы основные факторы потенциального успеха/провала иностранной компании в отдельной стране, решившей выйти на рынок данной страны?
4. Каковы, на Ваш взгляд, возможности выхода Amazon на российский рынок? Будет ли такая экспансия успешна? Обсудите возможные преимущества и риски.
5. Как, на Ваш взгляд, Amazon стоит выстраивать стратегию экспансии российского рынка в разрезе следующих аспектов:
 - ключевые факторы успеха Amazon на российском рынке
 - логистика
 - специфика рынка
 - специфика потребителя
 - конкуренты
 - возможные рыночные барьеры и стратегии их преодоления и т.д.

Вопросы для обсуждения

1. Переводческая фирма, зарегистрированная в форме ИП, получает годовой доход в размере 1 млн рублей. Годовая сумма фиксированных страховых взносов составляет 23 тыс. рублей + 1% от превышения годового дохода в размере 300 тыс. рублей. Сравните сумму налога при патентной системе налогообложения и упрощенной системе с базой налогообложения «доходы». Стоимость патента для компании определите в соответствии с законом региона о патентной системе налогообложения.
2. Вы решили, что вашему бизнесу требуется долгосрочное кредитование на приобретение оборудования (на срок 3 года, стоимость 10 млн). Вы рассматриваете приобретение оборудования в лизинг. Сравните предложения нескольких банков / лизинговых компаний и сделайте вывод о наиболее выгодном для вас предложении.
3. Сумма дохода общества с ограниченной ответственностью за 9 месяцев 2019 года составила 55 млн рублей. Сможет ли компания перейти на упрощенную систему в 2020 году? Какие ограничения помимо суммы годового оборота могут помешать компании перейти на упрощенный режим?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современном обществе существует острая потребность в формировании культуры предпринимательства, развития навыков и норм поведения для организации собственного бизнеса. Оказание помощи безработным, раскрытие и оценка необходимых для частного предпринимательства личных качеств находит отражение в большинстве успешно действующих за рубежом программ повышения финансовой грамотности. Хорошо информированные и грамотные потребители предъявляют высокие требования к качеству товаров и услуг, тем самым не только способствуют повышению их качества, но и стимулируют здоровую конкуренцию среди их поставщиков, благоприятно влияют на политику цен, создают условия эффективному регулированию рынка, росту здоровой конкуренции среди продавцов финансовых продуктов и услуг. В перспективе все это приводит к снижению цен и контролю над уровнем инфляции.

Понятие «финансовая грамотность» выходит за пределы политических, географических и социально – экономических границ, а потребность в финансовом просвещении населения возрастает в геометрической прогрессии. Финансовая грамотность помогает молодежи изменить свое отношение к деньгам, управлению ими, заставляет думать о будущем, планировать потребности своего жизненного цикла.

Она должна рассматриваться как постоянно изменяющееся состояние установок, знаний и навыков, на которые оказывают влияние возраст, семья, культура и даже место проживания. Именно такой подход к этому понятию можно найти в национальных стандартах по финансовой грамотности для школьников и студентов в США. Финансовые цели людей индивидуальны, они мотивируются жизненной ситуацией и социально – экономическим статусом человека.

Цель финансового просвещения молодежи - доставка понятной качественной информации «точно в срок» до каждого нуждающегося в ней потребителя.

Финансовая грамотность - это совокупность способностей, которые, хотя и приобретаются в процессе финансового образования в школе и вузе, но осваиваются и проверяются на практике в течение жизни.

В этой связи дисциплина «Основы предпринимательства и управление финансами» является актуальной и соответствует потребностям современного общества.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНТЕРНЕТ

Основная

1. Торосян, Е. К. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. К. Торосян, Л. П. Сажнева, Ж. Н. Зарубина. — Электрон. текстовые данные. — СПб.: Университет ИТМО, 2019. — 132 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67492.html>
2. Личные финансы и семейный бюджет: как самим управлять деньгами и не позволять деньгам управлять вами / А. Никитина [и др.]. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 171 с. — Режим доступа: ЭБС <http://www.iprbookshop.ru/43683.html>
3. Блинов А. Управление личными финансами: как выжать максимум из банка, ПИФа и акций / А. Блинов. М.: Альпина Паблишер, Альпина Бизнес Букс, 2016. — 153 с. — Режим доступа: ЭБС <http://www.iprbookshop.ru/41474.html>

Дополнительная

1. Савенок, В. С. Личные финансы: самоучитель / Владимир Савенок; Личный Капитал, Консалтинговая группа. - Москва [и др.] : Питер, 2019. - 422 с.: ил. ; 24. - (Управляй своими деньгами).
2. Достов, В. Л. Электронные финансы. Мифы и реальность: Учебное пособие / Достов В. Л. - Москва: ЦИПСИР, 2020. - 232 с. - Книга находится в базовой версии ЭБС IPRbooks. - ISBN 978-5-406-02186-6
3. Богатырев, С.Ю. Поведенческие финансы: учебное пособие / С.Ю. Богатырев; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. - Москва: Прометей, 2018. - 210 с. : схем., ил., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-907003-55-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494852>
4. Эрик Рис. Бизнес с нуля: метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Рис Эрик. — Электрон. текстовые данные. — М.: Альпина Паблишер, 2018. — 241 с. — ЭБС IPRbooks

Интернет-ресурсы

1. <http://catalog.ncstu.ru/catalog> – Официальный сайт библиотеки ФГАОУ ВО СКФУ
2. <https://finuch.ru/> Учебное пособие по финансовой грамотности <http://www.cbr.ru/> официальный сайт ЦБ РФ
3. <http://www.consultant.ru>- Справочно правовая система КонсультантПлюс
4. <https://fmc.hse.ru/> Федеральный методический центр по финансовой грамотности
5. fingramota.org Материалы информационного портала

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по организации самостоятельной работы
по дисциплине «Основы предпринимательства и управление финансами»
для студентов направления 09.04.02 Информационные системы и технологии
направленность (профиль) «Управление данными»

Методические указания по дисциплине «Основы предпринимательства и управление финансами» содержат задания для обучающихся, необходимые для организации самостоятельной работы.

Проработка предложенных заданий позволит обучающимся приобрести необходимые навыки и умения в области управления личными финансами.

Предназначены для студентов направления 09.04.02 Информационные системы и технологии направленность (профиль) «Управление данными».

Пояснительная записка

В современном образовании наметилась устойчивая тенденция перехода от «знаниевой» парадигмы к системно-деятельностной. В условиях глобализации рынка труда квалификации специалиста, понимаемой как совокупности знаний, умений и навыков, становится недостаточно для решения задач развития современной экономики. Будущий специалист должен быть готовым к решению нестандартных профессиональных задач, а, следовательно, обладать способностью приобретать и развивать необходимые профессиональные компетенции в течение жизни.

Таким образом, формирование внутренней потребности к самообучению становится ведущим условием реализации личностного потенциала специалиста высокого социального статуса, что выводит самостоятельную работу студента (СРС) в ранг основной образовательной деятельности студента и выдвигает перед вузом качественно новые требования по ее регламентации и организации.

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины «Основы предпринимательства и управления финансами» базируется на систематизации знаний, полученных на лекциях, практических занятиях и рекомендованной литературы.

Цель курса – освоение специалистами комплекса современных знаний в области учета личных финансов, актуальные проблемы сегодняшнего времени.

В результате освоения материала студент приобретает *знание* предпринимательского подхода к созданию своего дела; модели принятия экономических решений, проблемы данных, проблемы мышления и поведения человека в управлении финансами, основные понятия доходов и расходов, активов и пассивов домохозяйства, технику и технологию ведения личного бюджета, финансовое планирование, жизненный цикл человека и его влияние на личный бюджет, расчеты и платежи, природу сбережений и инвестиций, связь с инфляцией, способы начисления процентов по кредиту, аннуитетные платежи, страховой случай, государственную пенсионную систему; *умение* определять структуру расходов и доходов финансов домохозяйств, осуществлять инвестиционные операции на финансовом рынке и оценить их эффективность, рассчитать страховую сумму и ущерб, определять содержание и эффективность вложений накоплений домашних хозяйств в различные институты финансового рынка и на основе этих знаний разрабатывать проекты организационно-распорядительных документов и бизнес-планов на системы и средства обеспечения информационной безопасности; *владение* понятийным аппаратом в области управления финансами домохозяйств, навыками работы с определением эффективности формирования структуры доходов и расходов финансов домохозяйств, навыками работы с определением эффективности вложения накоплений домашних хозяйств в финансовые институты.

Тема 1. Предпринимательство как сфера экономической деятельности

Задание 1. Кейс «Развитие предпринимательской идеи»

В 2018 г. Алексей Иванов закончил с отличием химический факультет одного из российских университетов. Он получал большое удовольствие не только от изучения, но и от преподавания любимой науки. Еще будучи студентом, Алексей помогал своему младшему брату осваивать основы химии, а также успел поработать учителем химии в общеобразовательной школе. На последнем курсе Алексей подготовил методическое пособие для детей от 10 до 16 лет и их родителей, в котором представил 80 зрелищных и безопасных опытов, демонстрирующих базовые законы химии. Это пособие, обоснованно заслужившее положительные отзывы профессорско-преподавательского состава, можно было использовать как на школьных уроках, так и в домашних условиях. Главной проблемой для пользователей пособия было банальное отсутствие необходимых реактивов и лабораторной посуды в широкой продаже. Алексей часто сам покупал требуемое оборудование и материалы в специализированном магазине, чтобы продемонстрировать школьникам зрелищные химические реакции. Проводимые опыты всегда вызывали бурный восторг и неподдельный интерес даже у самых скептически настроенных старшеклассников.

Однажды Алексею пришла идея сделать на базе собственного методического пособия набор под названием «Юный химик», в который положить все необходимые для опытов реактивы и оборудование. Такой набор можно было бы использовать и в рамках школьного курса химии и дома — для развития у подростков интереса к науке. Алексей был уверен, что на подобный продукт будет стабильный спрос. Воспользовавшись небольшой финансовой поддержкой своих родителей, молодой специалист зарегистрировал себя в качестве индивидуального предпринимателя, приобрел мебель, офисную технику и арендовал полуподвальное помещение, которое должно было стать одновременно и офисом, и производственным цехом, и складом. Алексей решил, что будет максимально экономить на персонале и только после того, как подготовит продукт целиком, наймет одного или двух рабочих для производства первой партии. Всю остальную работу он возьмет на себя.

Алексей не имел ни практического опыта, ни теоретических знаний об организации производства и дистрибуции товаров народного потребления. Он это прекрасно понимал, поэтому решил начать свою деятельность с изучения литературы по менеджменту и маркетингу. Усвоив некоторое количество глав, Алексей приступил к доработке своего методического пособия, поскольку оно требовало переосмысления из-за того, что набор «Юный химик» был не готов для массового производства: необходимо было сократить и стандартизировать номенклатуру лабораторного оборудования, отобрать только разрешенные к свободной продаже реактивы, распределить опыты по тематическим разделам. Эта работа так увлекла Алексея, что он посвятил ей почти полтора месяца и добавил в пособие несколько новых экспериментов.

Затем начинающий предприниматель озаботился проблемой сохранения авторских прав на свое изобретение. Алексей решил подготовить несколько пилотных образцов продукта и один из них передать в Роспатент для определения сроков и стоимости патентования. На закупку и производство образцов комплектующих у Алексея ушел месяц работы. Основные сложности возникли с производством пластикового ложемент, куда предполагалось класть стеклянное оборудование. Технология производства (в основном сборочного) уже сформировалась в голове у Алексея, но он никак не мог понять, какие производственные процессы ему следует делать самому, а какие — передать субподрядчикам. Высчитать реальную себестоимость того или иного действия на столь малом объеме возможным не представлялось.

Параллельно с этим Алексей пытался подготовить пакет документов для патентования своего изобретения, но у него получалось выйти только на фирмы-посредники, которые были готовы за существенное вознаграждение заняться патентованием. В итоге Алексей по совету старшего товарища решил отказаться от идеи патентования, поскольку защита от подделок требовала серьезной юридической поддержки, стоимость которой значительно превышала стоимость патентования.

Прошло более трех месяцев с начала деятельности Алексея в качестве индивидуального предпринимателя. Деньги, подаренные родителями для начала своего дела, подходили к концу. До старта серийного выпуска «Юного химика» было еще далеко — Алексей, узнавший за это время многое о маркетинге, хотел сначала разработать узнаваемый дизайн упаковки и уникальную торговую марку для своего продукта. Алексею за все время развития проекта не поступило ни одного заказа на его продукт, поскольку он просто не успевал рассказать о нем знакомым учителям и, тем более, провести переговоры с оптовыми покупателями и торговыми сетями. Оказавшись в сложном финансовом положении, начинающий предприниматель принял трудное решение отказаться от арендуемого помещения, которое он хотел использовать как производственный цех.

Проект был близок к закрытию, но случилось так, что Алексей посетил профессиональную выставку, где собирались поставщики и производители игр и игрушек. Познакомившись с одной компанией, которая занималась производством научно-познавательных наборов для экспериментов, Алексей рассказал о своем изобретении и предложил реализовать эту идею. Он был принят в штат компании и с помощью ее компетенций в области производства и продаж смог запустить в серию свой набор «Юный химик». По договоренности с руководством компании Алексей получал 5% от общего объема продаж набора «Юный химик».

Проанализируйте ситуацию и ответьте на поставленные вопросы:

1. Можно ли считать изобретение Алексея коммерческой возможностью, и как вы можете охарактеризовать эту возможность?
2. Каких знаний, умений, навыков не хватило Алексею для того, чтобы

самостоятельно реализовать свой проект?

3. Какие основные ошибки допустил Алексей при организации своей деятельности?

4. Каким образом следовало бы организовать проект по производству набора «Юный химик»?

5. Можно ли считать решение Алексея вступить в штат компании (т.е. стать наемным работником) решением предпринимателя?

6. Какие конкретные меры следует принять, чтобы оценить целесообразность дальнейших действий, но реализации данной коммерческой возможности?

Задание 2. Кейс «Развитие предпринимательской идеи»

В марте 1991 г. гражданин США Марк Хуарес проживал в г. Берлине (Германия), где работал по договору массажистом. Он изобрел приспособление, которое значительно облегчало его труд, и раздумывал о том, что делать с этим изобретением. Приспособление состояло из 5 деревянных шаров, четыре шара поменьше (диаметром примерно в 1 дюйм) соединялись с нижней частью шара большего размера (диаметром примерно в 2 дюйма) деревянными шпунтами длиной примерно по 1 дюйму каждый (рис. 1).

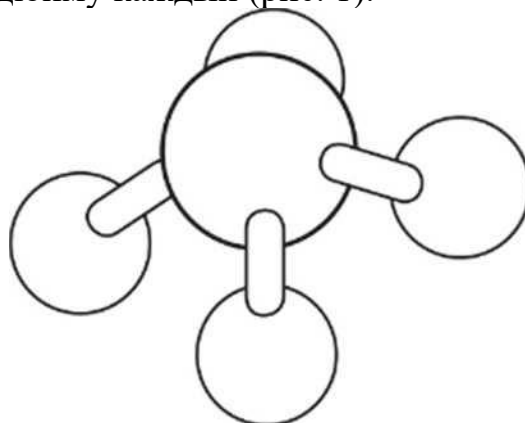


Рис. 1. Приспособление для массажа (эскиз)

Назначение этого приспособления состояло в том, что оно помогает массажисту передавать давление на тело клиента более твердо и направленно, с меньшим усилием. Изобретение Марка по достоинству оценили его коллеги, для которых он изготовил несколько таких приспособлений, а также клиенты.

Марк задумался о том, как поступить со своим изобретением. Времени у него было мало, да и денег тоже. Стоит ли заниматься оформлением лицензий, производством нового приспособления, оформлением патента, пытаться узнать, нет ли подобных изделий на рынке? И если стоит, то в какой последовательности заниматься всеми этими делами? Или ничего не предпринимать, просто продолжать работать массажистом, а его несложное изобретение само найдет свой путь к потребителю? Тем более, что неизвестно, будет ли оно пользоваться спросом в случае организации массового производства. Что следует предпринять для создания предприятия по производству и реализации этого приспособления,

если он примет такое решение, и как это лучше сделать?

Ранее Марк занимался самыми разными видами деятельности. В середине 70-х гг. он изучал маркетинг в колледже Чэбот в Калифорнии и одновременно работал в винодельческой компании (в течение 9 месяцев), затем в фирме «Эй-ар-эй сервисиз» (7 месяцев), которая занималась прачечным обслуживанием больниц и ресторанов.

В начале 1997 г. он перешел на работу в отдел реализации компании по продаже энергосберегающих бытовых кондиционеров. Работал он вполне успешно, но уже в 1998 г. Марк стал чувствовать, что такая жизнь его не устраивает, а стиль жизни не соответствует его устремлениям. Он взял незапланированный двухнедельный отпуск за свой счет и провел его, просто разъезжая на машине по западному побережью США. Затем уволился из компании и уехал в Европу попутешествовать и пожить в разных странах. Десять из последующих 15 лет он ездил по разным странам, время от времени находя случайную работу. Когда у него кончались деньги, он возвращался в США, устраивался на работу, копил деньги и снова возвращался в Европу. Во время приездов в США он основал компанию по ландшафтному дизайну, затем продал ее в обмен на фирму, занимавшуюся сооружением «экологически правильных» жилых и административных помещений, участвовал в других малых предприятиях. Оказавшись в 1997 г. в Берлине, Марк решил стать массажистом. Сначала он думал, что эту профессию трудно будет освоить в Германии, ведь он не владел немецким языком, да и денег на оплату занятий у него не было. Но его уговорил инструктор по массажу, сказав, что языковой барьер — не помеха, ведь массажист общается с телом клиента на универсальном языке прикосновений. Чтобы окончательно убедить Марка, инструктор предложил ему работу в школе массажа. К концу года Марк получил свидетельство специалиста терапевтического массажа. Через некоторое время он сам стал инструктором по массажу. К этому времени он почувствовал, что традиционные методы массажа приводят к усталости рук массажиста. У многих терапевтов-массажистов возникает запястный синдром, появляется ломота в ладонях и предплечьях.

Однажды в феврале 2001 г., проснувшись утром, Марк вспомнил, что видел во сне приспособление, которое может помочь в его работе. Это был крупный деревянный шар, от которого отходили четыре деревянных ножки, на концах которых были закреплены деревянные шарики размером поменьше. На большом шаре была нарисована улыбающаяся рожица. Он поделился своей идеей с подругой, и она посоветовала ему обратиться к столяру и попросить его изготовить это приспособление по его чертежу.

Столяр изготовил несколько образцов изделия, и Марк опробовал свое изобретение на студентах. Им понравилось, и на следующей неделе Марк заказал еще несколько экземпляров для их товарищей. Впоследствии Марк сделал еще несколько заказов, его коллеги и товарищи были в восторге от его изобретения, спрос на новое приспособление постоянно увеличивался.

Видя, какой интерес его изделие вызывает среди студентов, Марк стал задумываться о том, чтобы запатентовать свое изобретение. В Берлине он отыскал американского юриста-патентоведа. Тот запросил 4 тыс. долл, за

проведение «исследования» в связи с предполагаемым оформлением патента. Речь шла вовсе не о подаче заявки на оформление патента на новое приспособление, а лишь о том, чтобы проверить документы о ранее выданных в США патентах на предмет наличия в них аналогичных изобретений и идей. Если окажется, что подобное изобретение не было ранее запатентовано в США, Марк сможет подать заявку на оформление патента, но это будет стоить значительно дороже. И если в конце концов Марк получит патент, это даст ему право подавать в суд на любых лиц, которые попытаются изготовить аналогичное изделие на территории страны, в которой выдан патент. Если суд по патентным делам признает факт нарушения патента, будет вынесено постановление, запрещающее дальнейшее изготовление данных изделий без согласования с патентообладателем. Оформление патента в США занимает, как правило, около двух лет.

В общем, Марк так и не решил, стоит ли браться за организацию производства и реализации нового приспособления. И если стоит, как это сделать? У Марка не очень много денег.

Проанализируйте ситуацию и ответьте на поставленные вопросы

1. Можно ли считать изобретение Марка коммерческой возможностью, и как вы можете охарактеризовать эту возможность?
2. Существовала ли эта возможность до того, как Марк изобрел свое приспособление? Можно ли сказать, что изобретение изменило или заменило собой эту возможность?
3. Что необходимо Марку для того, чтобы реально воспользоваться своей идеей, если это вообще возможно?
4. Какие конкретные меры следует принять, чтобы оценить целесообразность дальнейших действий по реализации данной коммерческой возможности?
5. Если этим стоит заняться, каковы должны быть дальнейшие действия Марка?

Задание 1

Ниже приведены определения четырех основных характеристик внешней среды. Согласны ли вы с данными определениями? Если нет, то выявите допущенные, на ваш взгляд, ошибки и дайте правильные определения с учетом существующих в тексте формулировок.

1. Взаимосвязь факторов внешней среды является функцией количества информации, которой располагает предприятие по конкретному фактору.

2. Неопределенность внешней среды — это уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие.

3. Под сложностью внешней среды понимается скорость, с которой происходят изменения в окружении организации.

4. Подвижность среды — это число факторов, которые могут оказывать

существенное влияние на хозяйственную деятельность предприятия.

Задание 2

В отчетном году себестоимость реализованной продукции составила 450 тыс. руб., затраты на 1 руб. реализованной продукции — 0,9 руб. В плановом году затраты на 1 руб. реализованной продукции установлены в размере 0,85 руб., объем реализованной продукции будет увеличен на 8%.

Определите себестоимость реализованной продукции планового года.

Задание 3

Небольшое издательство наряду с основной деятельностью разрабатывает дизайн для открыток и печатает их. За 2017 г. было напечатано 92 600 открыток, продано — 88 400. Расходы за год:

- прямые материальные затраты — 384 290 руб.,
- прямые трудовые затраты — 208 350 руб.,
- переменные общепроизводственные расходы (ОПР) — 296 320 руб.,
- постоянные ОПР — 166 680 руб.,
- переменные коммерческие расходы — 132 600 руб.,
- постоянные коммерческие расходы — 152 048 руб.

Цена продажи составила 18 руб. за открытку. Остатков незавершенного производства не было ни на начало, ни на конец года. Остатки готовой продукции в предыдущем году были равны нулю.

Рассчитайте производственную себестоимость одной открытки, используя метод учета полных и переменных затрат.

В отчетном периоде фирма произвела 2 тыс. единиц продукции одного вида и реализовала ее по цене 236 руб. за ед. (с НДС). Переменные издержки на единицу составили 40 руб. Постоянные расходы — 20 тыс. руб.

Рассчитайте прибыль фирмы при данном объеме продаж, а также объем продаж в стоимостном и натуральном выражении, обеспечивающий безубыточность производства.

Вопросы для обсуждения

1. Назовите этапы формирования, распределения и направления использования прибыли фирмы?
2. Особенности расчета показателей балансовой прибыли.
3. Поясните экономический смысл точки безубыточности.
4. Какие экономические факторы влияют на величину прибыли?
5. Что входит в понятие налоговой системы? Назовите ее элементы.
6. В чем различие понятий — «объект налогообложения» и «налогооблагаемая база»?
7. Дайте классификацию налогов, уплачиваемых компанией.
8. Перечислите основные характеристики налога на прибыль, НДС, налога на имущество организаций.

9. Проанализируйте историю понятий «предприниматель», «инноватор», «инновационная деятельность».

10. Каково принципиальное различие категорий «новшество» и «инновация»?

11. Являются ли данные понятия синонимами или между этими понятиями есть определенные различия?

Тема 2. Финансы в жизни человека

Задание 1

Паттерны экономического поведения населения в кризис: посмотрите статистику потребления населения и структуру их расходов в кризис, сравните со стабильными периодами экономики, почитайте экономические новости и статьи на эту тему, есть ли какие-то закономерности? На какие товары спрос ощутимо снижается? На какие — не меняется? На какие — растет?

Требуется найти статистику потребления разных категорий продуктов (сайт Федеральной государственной службы статистики: www.gks.ru, раздел «Доходы, расходы и потребление населения» в предкризисный год и последующие, проанализировать динамику потребления (в объемах и денежном выражении) отдельных категорий продуктов и интерпретировать полученные данные в контексте поставленных вопросов. Статистика за период последнего кризиса (2014), например, показывает, что потребление всех категорий продуктов сокращается, исключением являются шоколадные конфеты, алкоголь и соленая рыба (т. е. закуска к алкоголю) — продукты, традиционно «помогающие» преодолеть стресс. Также в кризисные годы не падало потребление услуг салонов красоты — стрижка, маникюр. Видимо, это лозунг наших женщин: «Ты можешь голодать, но выглядеть должна безупречно». Еще одной характерной закономерностью является рост потребления ювелирной продукции в кризисные годы и товаров класса люкс в целом. Таким образом, по статистике мы видим, что русские люди готовы «затягивать пояса» и ограничивать себя во всем, но при этом им нужна «психологическая поддержка» — сладкое, алкоголь и другие бесполезные антидепрессанты, а также сохранение статуса — красивый и дорогой внешний вид. Еще один иррациональный паттерн, характерный для поведения россиян с наступлением кризиса и уже не раз высмеянный в юмористических скетчах, это скупка бытовой техники для личного потребления в излишних количествах. Мотив, который движет таким потреблением, — сохранить накопления от обесценивания.

Задание 2

Шоки спроса: кто виноват и что делать?

Рассмотрите известные и близкие вам ситуации шоков спроса (на гречку, сыр, билеты на матч...) — что их вызвало? Проанализируйте новостные сообщения того периода — что сообщалось населению (в чем причина, чего ожидать), и какова была его реакция? Какие покупательские стратегии наблюдались? Рациональными или нерациональными они были?

Студенту нужно выбрать некоторую ситуацию — например, рост цен на гречку в 2014 году — и проанализировать ее в контексте поставленных вопросов. В некоторых СМИ сообщалось, что в стране неурожай гречки и скоро она исчезнет с прилавков магазинов. Люди начали скупать эту крупу в особо крупных размерах — некоторые торговые сети даже ограничивали продажи (не более пяти пачек в одни руки). В итоге цена выросла кратно. Аналитики и представители Россельхознадзора отмечали, что объективно дефицит гречки отсутствовал. Исчезновение ее с полок магазинов произошло из-за искусственно созданного ажиотажного спроса населения. Интересно, что в 2010 году также был «кризис гречки», но тогда действительно случился неурожайный год. Весьма вероятно, что успех данной информационной провокации был обеспечен именно этим недавним опытом — в итоге возникла излишняя реактивность населения на новость и ажиотажная скупка гречки, в том числе по уже завышенным ценам. Такое поведение можно назвать нерациональным (неразумно делать запасы втридорога). Еще более нерациональным оно могло бы быть, если бы ажитации подверглась другая, менее лежкая крупа — в таком случае запасы обошлись бы еще дороже.

Кейс 1. Статистика НАФИ

По данным исследования Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), проведенного методом опроса:

"Всего 14% столичных пользователей банковских услуг сменили бы свой банк, если бы нашли более выгодные условия в другом. Большинство же банковских клиентов в Москве проявляли в 2012 г. высокий уровень лояльности своему банку — 86% ориентировались на долгосрочное сотрудничество с одним-двумя банками.

Максимальный уровень лояльности (88%) наблюдался среди опрошенных старшего возраста (от 45 до 65 лет), а минимальный (82%) — среди молодых пользователей банковских услуг в возрасте от 25 до 34 лет. Примечательно, что мужчины быстрее склонны перейти в другой банк при более выгодных условиях (20 против 12% среди женщин). Интересен и тот факт, что с ростом уровня доходов и материального положения уровень лояльности падает. Стратегии сравнения условий и тарифов финансовых услуг придерживается группа финансово

грамотных банковских пользователей. И это, прежде всего, жители Москвы, они демонстрируют более низкий уровень лояльности банкам. Подобная модель поведения обусловлена рядом мотивов, сильнейший из которых — стремление получить максимальную выгоду от приобретенной услуги. Поэтому значимость прочих факторов лояльности для них снижается".

Вопрос: *Чем вы объясните такой феномен?*

Кейс 2. Повышение тарифов

Компания, занимающаяся предоставлением услуг мобильной связи, столкнулась с необходимостью повысить тарифы. Боясь вызвать негативную реакцию клиентов, она вначале распустила в СМИ слухи о готовящемся повышении цен на услуги на 10 долларов. Рынок пару месяцев будоражило, после чего появилась реклама с новыми тарифами, которые выросли лишь на 2 доллара, и соответствующим слоганом: «Вы можете расслабиться. Для наших абонентов расценки повысятся незначительно». Многие после этого вздохнули с облегчением, а компания добилась своего².

Вопрос: *Какую поведенческую особенность использовала компания? Почему абоненты восприняли итоговый рост цен положительно?*

Кейс 3. Компания SONY

Компания Sony была основана в 1946 году двумя предпринимателями — Масару Ибука и Акио Морита³. В конце 1960-х Ибука и Морита начали разработку цветного телевизора. Вскоре им улыбнулась фортуна: на торговой выставке в Нью-Йорке они обнаружили телевизионный экран, который обеспечивал яркое и четкое изображение — лучшее из тех, что они когда-либо видели. Морита договорился с Paramount Pictures, владельцем прав на цветной кинескоп, который носил название «Хроматрон», о получении технической лицензии на изготовление цветного телевизора на его основе.

Два года Ибука потратил на создание торгового образца цветного телевизора. В сентябре 1964 года его усилия увенчались успехом — команда инженеров получила нужный образец. Однако технологический процесс, который был бы коммерчески выгоден при массовом производстве телевизора, не был разработан. Реакция людей, видевших в демонстрационном зале Sony образец цветного телевизора, была вдохновляющей. Ибука был воодушевлен, оптимистичен и более чем уверен, что это блестящий проект. Он провозгласил его приоритетным направлением деятельности компании и убедил компаньона выделить под него колоссальные ресурсы. Телевизор запустили в массовое производство, однако процесс производства никак не получалось отладить: из тысячи кинескопов только два-три были пригодными к использованию. Розничная цена

телевизора составляла 550 долларов, и она не могла покрыть издержек компании, которые превышали цену более чем в два раза. Морита видел убыточность проекта и настаивал на его немедленном завершении. Однако Ибука и слышать ничего не хотел — он верил, что скоро у него все получится. Тем более на проект ушло столько времени, сил и денег, что было бы глупо бросить его на полдороге. Sony продолжала производить и продавать цветные телевизоры на базе кинескопа «Хроматрон» себе в убыток. Пока наконец в ноябре 1966 года финансовый директор не объявил, что компания стоит на пороге разорения. Только тогда Ибука согласился остановить производство и закрыть проект.

Вопрос: *Какие поведенческие эффекты заставляли Ибуку продолжать проект по производству цветных телевизоров?*

Тема 3: Расходы

Кейс 2. Споры о кадастровой оценке недвижимости

В России постепенно начинается переход к расчёту налога на имущество (для большинства граждан это их жилая недвижимость) не с инвентаризационной, а кадастровой стоимости имущества. Для владельцев жилья построенного более 10 лет назад это означает существенный суммы ежегодного налога. Кадастровая стоимость во многих случаях даже выше рыночной стоимости жилья (так как в последние два года во многих регионах цены немного упали). Но достаточно часто налоговые органы рассчитывают сумму налога ошибочно (не учитывая льготы и используя некорректные ставки). Кроме того и кадастровую стоимость можно оспаривать.

Ниже представлены выдержки из конкретной история успешного оспаривания суммы налога (но не кадастровой оценки) от Елены Пономаревой из Екатеринбурга (опубликовано в социальной сети Facebook).

" Результативный поход в налоговое «логово» или алгоритм снижения налога ФЛ в 2,78 раза!. Личный опыт.

...Получив налоговое уведомление мы ожидали изменение суммы, но увеличение ее в 3,38! раза, мягко сказать, неприятно удивило. Взялась разобратся в ситуации.

Оказалось есть очень удобные сервисы, позволяющие проверить правильность исчисления налога. Для того чтобы знать точную сумму налога, обязательным условием является значение кадастровой стоимости объекта недвижимости. ее можно найти тут <http://kadastr.ktotam.pro/> Налоговый калькулятор: Расчет земельного налога и налога на имущество физических лиц тут https://www.nalog.ru/rn77/service/nalog_calc/ Сумма в уведомлении оказалась значимо выше суммы итогового расчета на данном калькуляторе...

...на мой вопрос о сумме налога, консультант задумчиво минуты 3 смотрит в свой монитор и потом, улыбаясь мне заявляет: Просто!!! у вас не верно

посчитана сумма — не тот коэффициент применен при расчете. Сейчас я Вам новую квитанцию распечатаю". «Да, действительно, просто» — подумала я. :) Итог:

- потрачено 10 минут, при условии вышеуказанной предварительной, подготовки (онлайн-запись)
- снижение суммы налога в 2,78 раза. P/S ожидая такси услышала несколько историй:
 - Пожилая женщина, явно пенсионер обращается к инспектору: «вот, деточка, я хотела оплатить все вместе, но соседка говорит, сходи узнай.» Консультант, забирая и разрывая её уведомление: «Всё. Идите домой, ничего не надо платить.»
 - Женщина средних лет, делится с другой: «вот три года платили, а сейчас выяснилось, что и не надо было, ведь дочка пенсию получает по инвалидности» P/S/S проверяйте свои квитанции"

Вопросы:

- 1) Какие расходы — кроме собственного времени и усилий- приходится нести в случае оспаривания кадастровой стоимости недвижимости.
- 2) При какой разнице в сумме налога стоит принимать решение об оспаривании кадастровой стоимости недвижимости — в вашем регионе.
- 3) Налог на имущество идет в муниципальный бюджет — может быть справедливо (если разница небольшая) — не идти на конфликт, а считать что это помощь своему городу или району?

Задача 1

В домохозяйстве Ивановых есть автомобиль, приобретенный в кредит, — Volkswagen Tiguan, 2012 года выпуска. Супруга Сергея уверена, что затраты на автомобиль ограничиваются лишь ежемесячным платежом по кредиту, расходами на бензин и платой за прохождение техобслуживания в течение года. Сергей, как преподаватель экономики, с этим категорически не согласен, так как у него немного другой взгляд на расходы по машине. Могли бы вы сказать, какие расходы учитывает Сергей, и у кого выше стоимость затрат на машину — у Сергея или у его жены?

Эссе

1. «Скидка на товар: реальна ли забота о потребителе?»
2. «Выбор товара длительного пользования: алгоритм действий опытного потребителя».
3. «Как покупать: в одиночку или коллективом?»
4. «Налоговый кодекс РФ: возможности сэкономить».

Тема 4: Доходы

Кейс 1. Принуждение к выполнению обязанностей, не предусмотренных договором

Из письма.

Я работаю в региональной телекоммуникационной компании. В последнее время мой Работодатель начал проводить так называемые «выездные подключения», при которых всех сотрудников заставляют выходить на улицы, магазины, предприятия и производить «активные продажи» (агитировать, распространять рекламные материалы, подписывать контаракты на сотовую связь). Доходит вплоть до того, что у руководителя подразделения есть «план» на каждый день, сколько сотрудников его подразделения должно «принять участие». При этом с каждым сотрудником проводится беседа (с участием HR) в режиме: или ты принимаешь участие или пиши заявление по собственному желанию. Я заниматься продажами не хочу! У меня нет на это соответствующей квалификации, знания и сам факт для меня участие в подобных мероприятиях унизителен и противоречит моим устоям. Мои текущие должностные обязанности по договору и должностной инструкции не содержат в себе обязанности по продажам и привлечению клиентов. Я выполняю свои текущие обязанности с удовольствием, с должным качеством и в срок. Тем более, меня пугает тот факт, что участие в «выездных подключениях» может быть потом расценено работодателем как «отсутствие на рабочем месте». Я уже не говорю о риске «несчастливого случая» во время таких «выездах» — доказать потом, что это «травма на производстве» я не смогу.

Вопрос: 1) Как правильно в данной ситуации построить логическое обоснование перед работодателем для защиты моих интересов (какими пунктами ТК мне правильно апеллировать в разговоре с работодателем)? 2) Имею ли я право отказаться от разговора с непосредственным руководителем, если в ходе разговора на меня осуществляется давление с целью принуждения меня для участия в «выездных подключениях» и оскорбления? 3) Имеет ли право начальник отдела кадров требовать от меня согласие на перевод на другую должность (в отдел продаж) или требовать от меня написания заявления на увольнение по собственному желанию? Или право такого требования есть только у моего непосредственного руководителя и руководителя компании? Могу ли я отказаться от разговора с начальником отдела кадров, зная что в этом разговоре на меня будет осуществляться давление? 4) Какие доказательства могут служить подтверждением того, что: — на меня оказывается давление; — я участвовал в «выездных подключениях» и это было результатом не моего согласия, а по вынуждению работодателя? 5) Могу ли я использовать диктофон для фиксации такого «давления»? Если да — как правильно я должен поступить, чтобы потом эти записи можно было использовать в суде? 6) Какая инстанция может повлиять на работодателя, чтобы прекратить такое издевательство над сотрудниками? Что для этого необходимо? 7) У меня есть опасения, что в связи с отсутствием детальных знаний в области трудового законодательства я не смогу адекватно отстоять свои интересы на работе и в итоге это приведет к увольнению. Как правильно в этой ситуации

обращаться за помощью к адвокату? Могу ли я требовать при проведении «разговоров» с работодателем присутствия моего адвоката? Кто из представителей работодателя имеет право проводить со мной беседы об изменении моих обязанностей или требовать увольнения по собственному желанию? Спасибо!

Источник: Правовед.ru:

Вопросы:

- 1) Имеет ли право работодатель требовать заниматься продажами?
- 2) Найдите в Трудовом кодексе РФ статью, в которой указывается, на каком основании работодатель может заставить выполнять работу, не предусмотренную договором. Является ли описанный в кейсе случай таковым?
- 3) В какие инстанции вы бы посоветовали обратиться автору письма?

Темы эссе

1. Проанализируйте доходы Вашей семьи за последний год. Какие из них Вы бы отнесли к категории «легких», а какие «трудных» денег?
2. Как учитывать при планировании бюджета Вашей семьи неденежные доходы?
3. С какой бизнес-идеей Вы могли бы выйти на рынок? В какой форме (ИП или ООО) Вы бы открыли бизнес с такой идеей?

Тема 5: «Личный бюджет и финансовое планирование»

Кейс

Кейс 1. Итак, она звалась Татьяной... Татьяна с отличием окончила престижный вуз и стала востребованным специалистом в различных проектах. Однажды на нее обратил внимание Евгений, преуспевающий мужчина, кумир молодежи, спортсмен и бизнесмен. Он жил в другом городе, и Татьяне пришлось уволиться со своей работы и переехать к любимому. Там ее профессия оказалась невостребованной, и Татьяна решила посвятить себя семье, заботе о муже и его здоровье. Евгений при небольшой белой зарплате имел хороший приработок от «неофициальных» клиентов, поэтому семья жила в достатке. Все было хорошо, пока через 7 лет после переезда Евгений не сказал, что полюбил другую и их лавстори окончена. На момент получения этой новости Татьяна не имеет никаких личных сбережений, квартира оформлена в ипотеку на бывшего мужа, и он хочет оставить ее себе.

Вопросы:

1. Какие ошибки совершила Татьяна при планировании будущего?

2. Как женщина может в принципе себя обезопасить от такой ситуации?
3. Что вообще делать Татьяне теперь?

Кейс 2. Семейный бюджет семьи Ивановых

Задание 1

В таблице 1 приведены возможные расходы для конкретного домохозяйства Ивановых, состоящего из главы семейства Сергея (41 год), его супруги Екатерины (39 лет) и трех детей: Димы (16 лет), Ильи (13 лет) и Евгении (12 лет). Семейство проживает в Москве.

<i>Таблица 1. Планируемые расходы домохозяйства</i>	
Пожелание одного из членов семьи	Ориентировочный срок исполнения от 2018 г.
Купить щенка боксера	10 лет
Купить 1–комнатную квартиру в районном центре для Ильи	3 года
Купить 1–комнатную квартиру в районном центре для Евгении	7 лет
Купить игровую приставку Playstation или Xbox	3 года
Купить машину для жены, чтобы было проще вести хозяйство	2 года
Купить дачу	7 лет
Купить дачу в теплом климате	10 лет
Сделать евроремонт в квартире	10 лет
Посетить Японию в сезон цветения сакуры	11 лет
Посетить Диснейленд в США	12 лет
Побывать в Шанхае	13 лет
Полетать первым классом на самолете	14 лет
Собрать детей в школу	Каждый год
Подготовить деньги на выпускной в школе	1 год
Подготовить сумму, достаточную для оплаты обучения на 1–м курсе вуза, куда будет поступать Дмитрий	1 год
Купить iPhone 8	3 года
Сделать ремонт дачи (летнего домика)	5 лет
Сделать ремонт в квартире	5 лет
Купить стиральную машинку	4 года
Заменить электрическую плиту на кухне	2 года
Сделать ремонт в ванной комнате	
Купить большой телевизор, 85–100 дюймов	3 года
Купить новую большую хорошую кровать супругам	2 года
Купить пылесос	5 лет
Купить квадроцикл	12 лет
Купить квадрокоптер	13 лет
Сделать все зубы Сергею	2 года
Купить рабочий стол для Евгении	2 года
Сделать отбеливание зубов Диме	1 год
Купить велосипед с мотором	11 лет

Купить платье на выпускной Евгении	5 лет
Купить фотоаппарат	4 года
Купить спутниковую TV–тарелку	4 года
Купить кресло–качалку	15 лет
Купить всем детям по персональному компьютеру/ноутбуку	6 лет
Купить Диме макбук	1 год

<i>Таблица 1. Планируемые расходы домохозяйства</i>	
Пожелание одного из членов семьи	Ориентировочный срок исполнения от 2018 г.
Купить щенка боксера	10 лет
Купить 1–комнатную квартиру в районном центре для Ильи	3 года
Купить 1–комнатную квартиру в районном центре для Евгении	7 лет
Купить игровую приставку Playstation или Xbox	3 года
Купить машину для жены, чтобы было проще вести хозяйство	2 года
Купить дачу	7 лет
Купить дачу в теплом климате	10 лет
Сделать евроремонт в квартире	10 лет
Посетить Японию в сезон цветения сакуры	11 лет
Посетить Диснейленд в США	12 лет
Побывать в Шанхае	13 лет
Полетать первым классом на самолете	14 лет
Собрать детей в школу	Каждый год
Подготовить деньги на выпускной в школе	1 год
Подготовить сумму, достаточную для оплаты обучения на 1–м курсе вуза, куда будет поступать Дмитрий	1 год
Купить iPhone 8	3 года
Сделать ремонт дачи (летнего домика)	5 лет
Сделать ремонт в квартире	5 лет
Купить стиральную машинку	4 года
Заменить электрическую плиту на кухне	2 года
Сделать ремонт в ванной комнате	
Купить большой телевизор, 85–100 дюймов	3 года
Купить новую большую хорошую кровать супругам	2 года
Купить пылесос таблетка	5 лет
Купить квадроцикл	12 лет
Купить квадрокоптер	13 лет
Сделать все зубы Сергею	2 года
Купить рабочий стол для Евгении	2 года
Сделать отбеливание зубов Диме	1 год
Купить велосипед с мотором	11 лет
Купить платье на выпускной Евгении	5 лет
Купить фотоаппарат	4 года
Купить спутниковую TV–тарелку	4 года

Купить кресло–качалку	15 лет
Купить всем детям по персональному компьютеру/ноутбуку	6 лет
Купить Диме макбук	1 год

Используя данные таблицы 1, превратите соответствующие строчки в финансовые цели. Также сформулируйте свои собственные цели (не менее десяти).

Тема 6: Расчеты и платежи

Темы эссе

1. Какие способы платежей и расчетов вы используете в повседневной жизни? Почему вы выбираете именно эти способы?
2. Какие важнейшие правила личной финансовой безопасности, по вашему мнению, надо соблюдать при осуществлении платежей и расчетов?
3. Как вы представляете денежную систему будущего — через 15—20 лет? (Сохранится ли наличное денежное обращение? Какова будет роль банков? Какие явления, существующие сегодня, отомрут и какие новые явления появятся?)

Тема 7: Сбережения

Темы эссе

1. Привлекательна ли для вас идея депозита как способа сбережения денег? Если да, то что именно привлекает вас по сравнению с другими финансовыми инструментами?
2. Что вы посоветовали бы своим друзьям, знакомым, родственникам, если бы они попросили вашего совета по поводу депозитов?
3. Проанализируйте уровень ставок по депозитам и по кредитам в нескольких крупных российских банках. Как вы думаете, почему разница между этими ставками настолько велика? Что нужно сделать для ее сокращения?

Кейс 1

В начале октября 2016 года известный эксперт по банковскому сектору написал сообщение в Facebook, рекламирующий новый сервис по продаже ценных бумаг. В частности, в нем говорилось следующее:

«А знаете ли вы что {физическому лицу} можно положить средства в РСХБ на трехлетний депозит под 9,25% годовых, а можно получать более 15% с той же степенью надежности?»

Как выяснилось, речь шла о сравнении обыкновенных депозитов и субординированных облигаций Россельхозбанка, не имеющих срока погашения («вечных»), подлежащих списанию в случае проблем у банка и не застрахованных Агентством по страхованию вкладов.

Вопросы:

- 1) Непременно ли обязательства перед индивидом одного и того же финансового института имеют одинаковую надежность?
- 2) По каким причинам возможна существенная разница в доходности сберегательных финансовых продуктов?
- 3) Как следует принимать решение, если вы видите такую большую разницу в доходности?

Тема 8: Фондовый рынок

Вопросы для обсуждения

1. В чем особенности ценных бумаг по сравнению с другими финансовыми инструментами?
2. Есть ли у вас опыт инвестирования в ценные бумаги (акции, облигации)? Если нет, то почему? При каких условиях вы готовы были бы инвестировать в ценные бумаги?
3. В чем преимущества биржи как организованного рынка ценных бумаг? Могут ли, на ваш взгляд, современные электронные технологии создать эффективную альтернативу биржам?
4. Инвестируете ли вы в ПИФы? Если да, то в какие? Если нет, то почему?
5. Насколько, по вашему мнению, развито инвестирование в ПИФы в России? Есть ли у вас друзья, родные и знакомые, которые инвестируют в ПИФы?
6. При каких условиях вы готовы были бы инвестировать в ПИФы (параметры: уровень ваших доходов, система регулирования ПИФов, общеэкономическая ситуация в стране, другие параметры по вашему выбору)?

Темы эссе

1. Особенности российского рынка акций.
2. Мой личный опыт инвестирования в ценные бумаги.
3. Новые технологии на фондовом рынке.
4. Сравнительный анализ акций и облигаций как финансовых инструментов: взгляд инвестора.
5. Сравнительный анализ акций и облигаций как финансовых инструментов: взгляд эмитента.
6. Государственное регулирование рынка ценных бумаг в России.
7. Инвестиционные фонды в мировой экономике.
8. Паевые инвестиционные фонды в российской экономике.
9. Преимущества и недостатки паевого инвестиционного фонда для мелкого инвестора.
10. Как повысить привлекательность инвестирования в ПИФы для российского населения?

Тема 9: Страхование

Вопросы для обсуждения

1. Вправе ли страховая компания отказать в продаже полиса человеку, который однажды был уличен в мошенничестве?
2. Что произойдет, если застраховать жизнь дважды — в двух разных страховых компаниях?
3. Какая франшиза выгоднее для страхователя — условная или безусловная?

Кейс 1

Страхователь Р. обратился в суд с иском к ПАО «Русские страховые традиции» о взыскании страхового возмещения, указывая в обоснование иска на факт заключения с ответчиком договора добровольного страхования принадлежащего истцу транспортного средства на случай его хищения или повреждения. Страховая сумма определена сторонами в 900 000 рублей, страховая премия истцом уплачена. 12 декабря 2015 г. в результате ДТП с участием застрахованного автомобиля под управлением истца автомобиль был поврежден. Однако страховщик отказал страхователю Р. в выплате страхового возмещения по той причине, что страхователь несвоевременно сообщил о страховом случае, а также самостоятельно отремонтировал автомобиль и тем самым лишил страховщика возможности проверить обстоятельства ДТП собственными силами.

В деле имеется материал о привлечении клиента Р. к административной ответственности по части 1 статьи 12.15 КоАП РФ, из которого определенно следует, что страховой случай действительно имел место, обстоятельства ДТП установлены. К заявлению истца о требовании страхового возмещения от 11 января 2016 года прилагались справка ГИБДД, протокол и постановление об административном правонарушении.

Вопрос: *Прав ли страховщик, отказывая в выплате?*

Темы эссе

1. Правила страхования от террористических актов?
2. Страхование от терроризма: история и современность
3. Мой личный опыт получения страховых услуг?
4. Страховое мошенничество: кто от него страдает больше всего?
5. Двойное страхование и его последствия.
6. Франшизы на рынке страхования: как их грамотно применять?

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНТЕРНЕТ

Основная

1. Торосян, Е. К. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. К. Торосян, Л. П. Сажнева, Ж. Н. Зарубина. —

Электрон. текстовые данные. — СПб.: Университет ИТМО, 2019. — 132 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67492.html>

2. Личные финансы и семейный бюджет: как самим управлять деньгами и не позволять деньгам управлять вами / А. Никитина [и др.]. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 171 с. — Режим доступа: ЭБС <http://www.iprbookshop.ru/43683.html>

3. Блинов А. Управление личными финансами: как выжать максимум из банка, ПИФа и акций / А. Блинов. М.: Альпина Паблишер, Альпина Бизнес Букс, 2018. — 153 с. — Режим доступа: ЭБС <http://www.iprbookshop.ru/41474.html>

Дополнительная

1. Савенок, В. С. Личные финансы: самоучитель / Владимир Савенок; Личный Капитал, Консалтинговая группа. - Москва [и др.] : Питер, 2009. - 422 с.: ил. ; 24. - (Управляй своими деньгами).

2. Достов, В. Л. Электронные финансы. Мифы и реальность: Учебное пособие / Достов В. Л. - Москва: ЦИПСИР, 2012. - 232 с. - Книга находится в базовой версии ЭБС IPRbooks. - ISBN 978-5-406-02186-6

3. Богатырев, С.Ю. Поведенческие финансы: учебное пособие / С.Ю. Богатырев; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. - Москва: Прометей, 2018. - 210 с. : схем., ил., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-907003-55-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494852>

4. Эрик Рис. Бизнес с нуля: метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Рис Эрик. — Электрон. текстовые данные. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 241 с. — ЭБС IPRbooks

Интернет-ресурсы

1. <http://catalog.ncstu.ru/catalog> – Официальный сайт библиотеки ФГАОУ ВО СКФУ

2. <https://finuch.ru/> Учебное пособие по финансовой грамотности

<http://www.cbr.ru/> официальный сайт ЦБ РФ

3. <http://www.consultant.ru>- Справочно правовая система КонсультантПлюс

4. <https://fmc.hse.ru/> Федеральный методический центр по финансовой грамотности

5. fingramota.org Материалы информационного портала