

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 «Управление личными финансами и бизнес-проектами»
для студентов специальности 21.05.06 Нефтегазовая техника и технологии
специализации «Технология бурения нефтяных и газовых скважин»

Методические указания по дисциплине «Управление личными финансами и бизнес-проектами» содержат задания для обучающихся, необходимые для проведения практических занятий.

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

Предназначены для обучающихся направления подготовки

Оглавление

Введение	4
Тема 1. Основы бизнес-проектирования	5
Тема 2. Создание инновационного бизнеса. Формирование и развитие команды	10
Тема 3. Проектная деятельность домохозяйства. Частное предпринимательство	13
Тема 4. Инструменты управления личными финансами. Финансовое поведение и поведенческие финансы	14
Тема 5: Сбережения	18
Тема 6: Кредиты и займы	22
Тема 7: Пенсионный портфель	24
Тема 8: Фондовый рынок	26

Введение

Целью освоения дисциплины является формирование универсальных компетенций (УК-2, УК-3) Задачами освоения дисциплины являются:

- изучение основ бизнес-проектирования и особенностей формирования команды проектов в сфере управления личными финансами;
- приобретение навыков управления личными финансами, составления семейного бюджета и повышения его эффективности;
- освоение методов и способов принятия и реализации финансовых и инвестиционных решений;
- освоение слушателями необходимых базовых знаний в области финансовой математики и вычислений, необходимых для самостоятельного расчета доходности, надежности и срока вложений в различные финансовые инструменты;
- приобретение навыков организации предпринимательской деятельности.

Тема 1. Основы бизнес проектирования.

Цель: уметь формулировать совокупность задач, решение которых напрямую связано с достижением цели проекта и определяет связи между поставленными задачами и ожидаемыми результатами их решения. Выбрать направление семейного бизнес-проекта.

Теоретическая часть:

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

В бизнес-плане обосновываются:

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

Бизнес-план помогает дать ответы предпринимателю на следующие вопросы:

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

1. Аннотация;
2. Резюме;
3. Описание предприятия и отрасли;
4. Описание продукции;
5. План маркетинга;
6. Производственный план;
7. Организационный план;
8. Финансовый план;
9. График выполнения работ (календарный план);
10. Анализ рисков (анализ чувствительности) проекта;
11. Приложения.

Задание 1

1. Необходимо сформулировать свою бизнес-идею, обозначив чем является идея - инновационный продукт или технология/процесс
2. Определить под влиянием какой гипотезы (push-модель или pull-модель) возникла модель инновационного процесса. Обосновать свой ответ.
3. Можно ли вашу инновацию отнести к «подрывным инновациям». Обосновать ответ
4. Запишите, какие основные функции вы будете выполнять как предприниматель
5. Перечислите основные особенности вашего инновационного продукта/технологии
6. В чем вы видите сложность реализации вашей инновационной идеи

Задание 2

Попробуйте ответить на следующий простой тест (табл. 1). Поставьте галочки в каждой строке в соответствии с вашим ответом на вопрос. Если вы ответили «да» хотя бы на пять вопросов, вы вполне готовы формировать команду в удаленном режиме. Сделайте акцент на тех вариантах ответов, где вы указали «нет» или «не знаю», — возможно, вы обнаружите те проблемы и «узкие места», над которыми вам стоит поработать.

Тест на способность формирования команды в удаленном режиме

Вопрос	Да	Нет	Не знаю
Вы умеете четко формулировать свои мысли и стараетесь всегда понять мнение других?			
В процессе онлайн общения вы всегда остаетесь самим собой, не пытаетесь изобразить из себя кого-то другого?			
Вы готовы сотрудничать с людьми, даже если знаете их не очень хорошо?			
Вы способны выслушать критику от малознакомых людей без встречных претензий и упреков, но и не впадая в отчаянье?			
Вы умеете сопереживать людям, которых никогда лично не видели?			
Вы выполните любое задание в срок, даже если никто вас не будет контролировать?			

Задание 3

Выберите два-три лозунга для своей команды, которые, на ваш взгляд, помогут сформировать командный дух. Дайте обоснование выбору.

Победа любой ценой!
Порядок прежде всего!
Один за всех и все за одного!
Пленных не брать!
Каждый имеет право на ошибку!
Не боги горшки обжигают!
Все или ничего!
Свобода или смерть!
Без борьбы нет победы!
Через тернии к звездам!
Ни шагу назад!
Нет предела совершенству!
Лучшее — враг хорошего!
Здесь и сейчас!
Тише едешь, дальше будешь!

Задание 4

Кейс:

Один из наиболее опытных разработчиков в вашей команде проекта, где вы – проектный

менеджер, постоянно возмущается техническими решениями, которые принимает технический контакт на стороне клиента. Он считает их неверными и пророчит в будущем проблемы, которые будут вызваны последствиями этих решений. Вы начинаете замечать, что эффективность этого разработчика заметно снизилась. Что бы вы могли сделать в такой ситуации, чтобы не допустить негативного влияния на проект?

Задание 5

Кейс:

Открылся стартап с очень амбициозной задачей — за несколько месяцев разработать уникальный ИТ-продукт. Основателям удалось собрать команду профессионалов, но ясно, что будет непросто. Работа очень интенсивная и напряженная. К тому же стоит ждать проблем и неожиданностей, которые всегда случаются в стартапе. Если бы это была давно сложившаяся, проверенная «в боях» команда, то предстоящие испытания точно оказались бы ей по плечу. Но тут люди еще не сдружились, а некоторые и вовсе работают удаленно, и общаются с новыми коллегами только в мессенджерах.

Предложите мероприятия, позволяющие сплотить абсолютно новый, незнакомый коллектив.

Задание 6

Изучив Теорию Белбина о командных ролях (представленную по ссылкем <https://ht-lab.ru/knowledge/articles/komandnye-roli-po-r-belbinu/>), необходимо, в соответствии с бизнес-идеей, сформировать команду и распределить в ней командные роли по участникам, обосновав свое решение.

Задание 7. Выбрать направление семейного бизнес-проекта:

Предприятия в сфере услуг

- Компания по организации мероприятий, встреч и праздников;
- Отель или гостиница;
- Компания по предоставлению юридических и адвокатских услуг;
- Агентство с услугами дошкольного образования;
- Частный детский сад;
- Маркетинговое агентство;
- Аутсорсинговое агентство;
- Компания с услугами ремонтных работ;
- Парикмахерская/салон красоты.

Предприятия в сфере торговли

- Продажа продуктов питания;
- Продажа бытовой химии;
- Продажа одежды и обуви;
- Секонд-хенд.

Предприятия в сфере общественного питания

- Пиццерия;
- Бар;
- Суши-кафе;
- Пекарня;
- Кондитерская;
- Столовая/пельменная;

Предприятия в сфере производства

- Изготовление мебели;
- Изготовление пластиковых окон;
- Изготовление дверей;
- Изготовление предметов интерьера;
- Изготовление натяжных потолков.

Предприятия в сфере сельского хозяйства

- Разведение рыб;
- Птицефабрика;
- Разведение скота;
- Выращивание овощей и\или фруктов;
- Выращивание цветов.

Другие варианты по желанию студентов.

Задание 8.

Составить титульный лист и резюме бизнес-плана семейного предприятия.

Задание 9.

В соответствии с бизнес-идеей необходимо выбрать и обосновать организационно-правовую форму ведения будущего бизнеса.

Задание 10.

Изучив информацию, представленную на сайте ФНС России <https://service.nalog.ru/gosreg/index.html#ip>, подготовить список документов, необходимых для открытия бизнеса в соответствии с выбранной организационно-правовой формой.

Тестовые задания

1. Бизнес-план - это:
 - а) совокупность нормативных документов, регламентирующих деятельность фирмы;
 - б) рабочий документ, представляющий собой общую стратегию деятельности фирмы на определенном рынке
2. Бизнес-план необходим:
 - а) при разработке проектов создания организации;
 - б) при ликвидации фирмы;
 - в) при смене организационно-правовой формы фирмы
3. На какой срок разрабатывается бизнес-план:
 - а) более пяти лет;
 - б) три-пять лет;
 - в) более десяти лет
4. Каким должен быть объем титульного листа:
 - а) одна страница;
 - б) две-три страницы;
 - в) не ограничен
5. Какое из приведенных данных не указывается на титульном листе:
 - а) сущность и цель предлагаемого проекта;
 - б) плановый период, на который рассчитан бизнес-план;
 - в) наименование предприятия;
 - г) список исполнителей;
 - д) организационная структура предприятия
6. Для характеристики организационной структуры предприятию необходимо рассмотреть:
 - а) основные подразделения и их функции;
 - б) техническую обеспеченность подразделений;
 - в) применяемую систему оплаты труда работников
7. При описании продукции фирмы в бизнес-плане основное внимание уделяется:

- а) изменение цен на топливно-энергетические и другие ресурсы;
 - б) видам реализуемой продукции и оказываемым услугам и их доходности;
8. Тенденции развития рынка характеризуются следующим показателем:
- а) реализация (производство) новых видов продукции на рынке;
 - б) прогнозируемым ростом объемов реализации в ближайшие 10 лет;
 - в) прогнозируемыми ценами на продукцию (работы и услуги);
9. Сегментирование рынка - это:
- а) деятельность по классификации потенциальных потребителей продукции в соответствии с количественной и качественной структурой спроса или их признаками, влияющими на спрос;
 - б) деятельность по обслуживанию потребителей продукции;
10. При исследовании рынков потребительских товаров не учитывают этот признак:
- а) географический или территориальный;
 - б) демографический;
 - в) социологический;
11. Маркетинг - это:
- а) это процесс определения спроса покупателя на продукцию или услуги, мотивация их продаж и распределение конечному потребителю ради получения прибыли;
 - б) это результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий
12. Какой из перечисленных вопросов описания стратегии маркетинга является лишним:
- а) какая группа заказчиков будет планироваться для первоначальной реализации продукции, работ и услуг и для дальнейших действий по сбыту;
 - б) как будут определяться потенциальные инвесторы и устанавливаться контакт с ними;
 - в) какие характерные свойства продукции, работ и услуг следует подчеркнуть, чтобы заказчик решил приобретать их
13. Что из перечисленного не относится к элементам стратегии маркетинга:
- а) методы стимулирования сбыта и рекламу;
 - б) формирование общественного мнения о фирме и её продукции;
 - в) планирование объемов производства;
14. К коммерческому виду риска не относится:
- а) низкие объёмы реализации продукции;
 - б) предварительная оценка рентабельности работ;
 - в) неплатежи за продукцию
15. Внутрифирменный риск не включает в себя:
- а) падение спроса на продукцию;
 - б) ошибки менеджеров;
 - в) утечка коммерческой информации
16. Определите лишний раздел финансового плана:
- а) план доходов и расходов;
 - б) план материально-технического снабжения;
 - в) инвестиционный план
17. Какой из показателей оценки коммерческой деятельности, отражающиеся в финансовом плане:
- а) производительность труда;
 - б) рентабельность;
 - в) мотивация.

1. Роль предпринимательской идеи в повышении эффективности деятельности фирмы.
2. Особенности бизнес-плана для малого предприятия.
3. Этапы и сущность планирования бизнеса.
4. Цели и планы в бизнес организации. Их уровни и значение.
5. Предмет и объект планирования.
6. Цели и планы в бизнесе организации.
7. Роль бизнес-планирования при организации нового предприятия.
8. Функции бизнес-плана при управлении бизнесом.
9. Ключевые компоненты типового бизнес-плана.
10. Виды разделов типового бизнес-плана.

Список литературы [1-6]

Тема 2. Создание инновационного бизнеса. Формирование и развитие команды

Цель: закрепить и конкретизировать теоретические знания по теме бизнес-планирования; научиться проводить маркетинговые исследования в сфере инноваций, изучить методы и подходы к оценке рынка в разных отраслях.

Теоретическая часть

Бизнес-модель — это представление о том, как компания/стартап делает (или намеревается сделать) деньги.

Сформировать её помогут ответы на следующие вопросы:

- Что продаёте?
- Кому продаёте?
- Почему вам будут за это платить?
- Как вы донесёте эту ценность до клиента?

Методики построения бизнес-модели, как и методики построения стартапа, реализуются двумя основными способами:

- **От ваших компетенций (или продукта)** — вы отталкиваетесь от тех компетенций, которые у вас есть, или продукта, который сделали. Это Продукт-ориентированный подход, т.е. «Сделайте классный продукт, а покупатель найдётся»

- **От потребителя** — отталкиваетесь от запросов и желаний клиента и разработки продукта под конкретные пожелания. Это клиент-ориентированный подход «Customer development».

Существует два основных канваса (холста) для бизнес-моделей: Шаблон бизнес-модели Александра Остервальдера и «бережливый шаблон» Эша Маурья.

Для технологических стартапов больше подходит бизнес-канвас Александра Остервальдера, который состоит из трёх основных блоков: левый говорит про ресурсы, необходимые стартапу для создания потребительской ценности (ценностного предложения), расположенного посередине. Справа написано всё о клиенте.

Рекомендации по описанию бизнес-модели:

- Сформулируйте ключевую рыночную ценность
- Опишите механизмы коммерциализации (монетизации) проекта
- Определить целевые рыночные сегменты и способы взаимодействия с ними
- Определить ключевые ресурсы (финансовые, организационные и материальные)
- Опишите способы формирования денежных потоков и скорость их поступления

Бизнес-модель является "скелетом" компании. Все процессы внутри компании описываются её бизнес-моделью и подчиняются ей. На начальном этапе жизнедеятельности компании необходимо запустить эти процессы и удостовериться, что

они не конфликтуют между собой, а ведут компанию к получению прибыли. Возникает потребность в некотором универсальном алгоритме по проверке бизнес-моделей, но для того, чтобы бизнес-модель можно было быстро проверить и описать её необходимо шаблонизировать.

Маркетинговые исследования позволяют предприятию избежать принятия решений в условиях абсолютного отсутствия информации. Результатом проводимых маркетинговых исследований является маркетинговая информация или данные о рынке и окружающей среде компании.

Основные виды маркетинговых исследований представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные виды маркетинговых исследований

Вид	Суть	Результат
Исследование рынка	Подразумевает определение его масштабов, географии, структуры спроса и предложения, а также факторов, которые влияют	Понимаем, насколько велик рынок, насколько он доступен, насколько привлекателен
Изучение сбыта	Определяются каналы продаж, изменения показателей в зависимости от географического признака	Понимаем, каким образом лучше доводить товар/услугу до покупателя, что влияет на его конечную стоимость
Маркетинговое исследование товара и конкурентов	Изучение свойств изделий как отдельно, так и в сравнении с аналогичными продуктами конкурентов	Понимаем, в чем заключаются наши конкурентные преимущества. Предполагает исследование конкурентов и их предложения
Маркетинговые исследования потребителей ²	Подразумевают их количественный и качественный состав (пол, возраст, профессия, семейное положение и т. д.)	Можем понимать, в чем именно потребность потребителей, как ее удовлетворить и сформировать лояльность

Информация, используемая для маркетинговых исследований, бывает первичной и вторичной, количественной и качественной и собирается различными методами маркетинговых исследований.

Особенность высокотехнологичных стартапов и предприятий заключается в основном в том, что предлагаемые ими товары или услуги представляют собой, как правило, новые, неизвестные рынку технологии. В случае если предлагаемая разработка действительно инновационная и не имеет аналогов, руководство высокотехнологичных компаний и стартапов сталкивается с ситуацией, что рынок и даже отрасль еще не существуют.

Конкуренты — группы лиц или организаций, поставляющих на рынок аналогичные товары и услуги. В любом бизнесе мы можем найти разные виды конкурентов: прямые, косвенные и потенциальные конкуренты.

Исследование конкурентов в высокотехнологичном предпринимательстве нередко приводит к ситуации, что прямые конкуренты отсутствуют. Если разработка действительно инновационна, то данная ситуация логична. И она же и становится типичной ошибкой начинающих руководителей стартапа, которые смело заявляют, что конкуренция отсутствует вообще!

Задание 1.

Компания X-prank (численность — пять человек) выводит на рынок услугу, связанную с поиском пропавших вещей. Уникальность услуги заключается в специальном программном обеспечении, позволяющем со смартфона или планшета устанавливать связь с потерянной вещью без специальных устройств. Суть технологии заключается в создании базы данных физических свойств объекта (материал, температура, размер, масса и т. п.). Посредством специально установленного приложения любое мобильное устройство может сканировать внешнюю среду по заданным параметрам и находить утерянную вещь.

Заполните таблицу в соответствии с концепцией М. Джонсона, К. Кристенсена и Х. Кагерманна:

Элемент бизнес-модели	Описание элемента (пример ответа)
Ценностное предложение	
Формула прибыли	
Ключевые ресурсы	
Ключевые процессы	

Задание 2.

Кейс «Построение бизнес-модели по шаблону А. Остервальдера для компании «Цветочный рай»».

Компания «Цветочный рай» — это стартап, представляющий собой интернетплатформу по продаже цветов, цветочных композиций, фруктовых букетов и т. п. Платформа работает с сегментами B2C (покупатели, частные производители/дизайнеры/флористы) и B2B (организации).

Численность стартапа — три человека, находится в Санкт-Петербурге.

Бизнес-идея стартапа — предоставление сервиса для покупки уникальных дизайнерских композиций из цветов и фруктов. Для частных заказов сервис будет бесплатным, для мастеров-изготовителей — платным.

Опираясь на вопросы и описания девяти блоков, представленные в лекциях, сформируйте шаблон бизнеса, ответив в том числе на следующие вопросы:

В чем состоит ценностное предложение вашего проекта?

Кто является потребителем вашего проекта?

Какая работа должна быть сделана

Для решения ключевых проблем или удовлетворения ключевых потребностей целевых потребителей?

Каким образом ваш проект может удовлетворить потребности или решить проблемы потребителя?

Какие преимущества получит потребитель, воспользовавшись вашим проектом?

Задание 3 (самостоятельная работа студента)

Используя данные таблицы 1 - Девять структурных блоков шаблона бизнес-модели А. Остервальдера необходимо заполнить таблицу по своей бизнес – идее в сфере инновационного/технологического предпринимательства, или в сфере традиционного (торговля, производство, оказание услуг и прочее)

Элемент бизнес-модели	Описание элемента
1. Потребительские сегменты	
2. Ценностное предложение	
3. Каналы сбыта	
4. Взаимоотношения с клиентами	

5. Потоки поступления дохода	
6. Ключевые ресурсы	
7. Ключевые виды деятельности	
8. Ключевые партнеры	
9. Структура издержек	

Вопросы к практическому занятию:

1. Дайте определение понятию Бизнес-модель
2. Назовите отличительные черты концепции бизнес-моделирования
3. Какими параметрами определяется эффективная бизнес-модель
4. Какие блоки содержит шаблон бизнес-модели А.Остервальдера
5. Особенности трансформации бизнес-модели в бизнес-план.
6. Виды маркетинговых исследований
7. Макро- и микросреда компании
8. Особенность маркетинговых исследований для высокотехнологичных стартапов
9. Типы информации, получаемой во время маркетингового исследования

Список литературы: [1-6]

Тема 3. Проектная деятельность домохозяйства. Частное предпринимательство

Цель: создать бизнес-проект семейного бизнеса.

Вопросы и задания

1. Основные понятия собственности: экономические и правовые аспекты.
2. Содержание и современные формы предпринимательства.
3. Предприятие в рыночных условиях.
4. Организация и развитие собственного дела.
5. Меры государственной поддержки предпринимательской деятельности
6. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну.
7. Виды предпринимательской тайны
8. Характеристика уголовной ответственности предпринимателей.
9. Этапы создания нового предприятия.
10. Государственная регистрация и постановка юридических лиц на налоговый учет.
11. Получение кодов экономической деятельности.
12. Постановка на учет во внебюджетных фондах.

Задание 1 Придумайте и представьте в виде таблицы штата семейного предпринимательского проекта по следующим пунктам. По полученным данным составьте схему «Организационная структура семейного предпринимательского проекта».

Штат проекта: (кто нужен для реализации проекта – директор, маркетолог, производственные работники и др.)

Должность	Количество сотрудников	Заработная плата, сумма в месяц, руб.	Отчисления во внебюджетные фонды, руб.	Затраты на ФОТ, всего в год, руб.

Задание 2

Выстройте этапы работы над проектом с учетом последовательности их реализации.

Календарный план реализации проекта

Период	Мероприятие (задача, которая решается в этот период)

Задание 3

Проведите анализ и представьте в виде таблицы описание бюджета семейного предпринимательского проекта по следующим пунктам:

Первоначальные затраты, тыс. руб.

Наименование затрат	Стоимость, тыс. руб.

Текущие затраты, тыс. руб.

Наименование затрат	Стоимость, тыс. руб. в месяц	Стоимость, тыс. руб. в год
Итого		

Задание 4

Определите оптимальные источники финансовых ресурсов семейного предпринимательского проекта.

Источники финансовых ресурсов, тыс. руб.

Наименование источника финансовых ресурсов	Сумма, тыс. руб.
Собственные средства, в том числе:	

Заемные средства, в том числе:	

Привлеченные средства, в том числе:	

Итого	

Задание 5

Спрогнозируйте доходы семейного предпринимательского проекта за первый год реализации, рассчитайте показатели: срок окупаемости, индекс доходности.

Доходы от реализации проекта, тыс. руб.

Наименование товара (товарной группы)	Цена, руб.	Количество в месяц, ед.	Сумма в месяц, руб.	Сумма за год, тыс. руб.
Итого				

Задание 6

Проведите анализ потенциальных рисков (минимально 4 вида риска), связанных с реализацией вашего проекта, представьте в табличной форме.

Риск	Причины возникновения	Возможные негативные последствия	Способы минимизации риска

Список литературы: [1-6]

Тема 4. Инструменты управления личными финансами. Финансовое поведение и поведенческие финансы.

Цель: сформировать у обучающихся целостное представление о современных инструментах управления личными финансами и их взаимосвязи с психологическими факторами, влияющими на финансовое поведение.

Теоретическая часть:

Поведенческая экономика изучает влияние социальных, познавательных и эмоциональных факторов на принятие экономических решений и поведение людей. Кроме того, предметом интереса поведенческих экономистов являются рыночные аномалии (например, календарные эффекты ценообразования на фондовом рынке).

Наиболее широко применяемые поведенческими экономистами методы - опросы и эксперименты, специально разрабатываемые учеными. Еще один метод - фиксация с

помощью специального оборудования физиологической реакции людей на какие-то стимулы (так, например, изучают воздействие рекламы). Проводимые различными организациями реформы в определенных областях жизни людей позволяют получать данные полевых исследований об изменении поведения людей.

Так называемую Нобелевскую премию по экономике (премию Шведского национального банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля) получили два представителя этой научной школы. В 2002 году - Даниэль Канеман за применение психологических методов в экономической науке, в особенности при исследовании принятия решений в условиях неопределенности. В 2017 году - Ричард Талер за свой вклад в поведенческую экономику и демонстрацию того, что ограниченная рациональность, социальные предпочтения и недостаток самоконтроля систематически влияют на принимаемые в экономике решения.

Идеальной или какой-то абсолютно правильной, то есть применимой для всех и каждого во все времена и во всех странах, классификации расходов не существует. По каким «учетным кучкам» раскладывать потребляемые товары и услуги - это каждый раз индивидуальный выбор. Важно, чтобы используемая система была удобна и понятна, а также не оставляла вне фокуса внимания какие-то важные зоны потенциальных расходов.

Что обязательно нужно учесть при анализе собственных расходов, какие они вообще бывают?

Глядя на список расходов (не группировку по статьям, а именно список отдельных трат и платежей), всегда можно выделить среди них те, которых нельзя избежать. Такие расходы будем называть обязательными. К ним относятся как минимум:

- арендная плата за жилье, если вы его снимаете;
- оплата жилищно-коммунальных услуг;
- оплата интернета и мобильной связи;
- оплата транспортных билетов или проездных;
- обслуживание займов и кредитов (уплата процентов и погашение основного долга в соответствии с договором);
- налоги;
- обязательные страховые платежи, например ОСАГО;
- плата за обучение (для студентов, обучающихся на платной основе, - за свое обучение, для молодых родителей - за детский сад или школу для детишек);
- расходы на питание на уровне своего личного прожиточного минимума (этот уровень для разных людей может достаточно сильно отличаться);
- иные расходы, которые вы считаете обязательными для себя по экономическим, моральным или иным причинам (оплата услуг няни для вашего ребенка, подарки коллегам на работе, абонемент на посещение спортивной секции и др.).

Часть из этих расходов можно время от времени относительно безболезненно переносить на следующий период, либо договариваясь об этом с получателем денег, либо формируя задолженность по факту (некоторые коммунальные платежи). Но рано или поздно все эти расходы придется оплатить под угрозой более или менее серьезных неприятностей (расторжение договора аренды, штрафы и пени, отключение интернета или мобильного телефона, испорченные отношения с няней и т.п.) Поэтому лучше не рисковать и оплачивать обязательные расходы максимально дисциплинированно, в том числе путем создания шаблонов автоплатежа на своих банковских счетах (картах).

Все прочие расходы пока признаем необязательными - в том смысле, что при отказе от них с вами не случится ничего плохого, кроме испорченного настроения или недополученного удовольствия. Хотя следует признать, что грань между обязательными и необязательными расходами порой бывает очень тонкой. В самом деле, если девушка ожидает от своего кавалера в подарок на день рождения билеты в театр примерно на 5000 рублей, а он в этом месяце оказался «на мели» и ограничился цветами и косметикой за 1200 рублей, не приведет ли это к обидам и ссоре? Может быть, расход «Подарок Маше

5000 рублей» надо было считать обязательным? Или наоборот, не нужна ему такая Маша, которая не может войти в его трудное финансовое положение? Каждый решает такие вопросы сам для себя.

«Нет, погодите! - скажете вы. - А одежда разве необязательный расход? Мы же не в тропиках живем! А косметика и парикмахерская? А бензин для автомобиля? А в кафе с друзьями хоть иногда посидеть?»

Да мы же не против - расширяйте свой личный список обязательных расходов, если какие-то другие расходы для вас совсем-совсем обязательны. Только не удивляйтесь, если денег опять будет не хватать. А при здравом размышлении окажется: часть того, что кажется нам обязательным, можно не покупать вообще, или купить позже (в следующем бюджетном периоде), или покупать реже, или покупать в другом месте (где дешевле, где есть скидки), или найти более дешевую замену.

Если при размышлении о бюджете на следующий месяц мы сможем хотя бы примерно оценить свои обязательные расходы, а потом определить, сколько же денег остается на необязательные, мы сделаем важный шаг к планированию бюджета.

Но можно разделить и необязательные расходы на две-три подгруппы с разным уровнем необязательности: например, стандартный размер расходов на еду, товары для дома, косметику, посещение кафе с друзьями, походы в кино и на выставки отнести к «условно обязательным», а спонтанные траты на сувениры, новые вещи, алкоголь и сигареты - к «совсем необязательным», и именно к этим последним нужно относиться с наибольшей критичностью. Основная проблема со всеми необязательными расходами - это риск их раздувания. Именно на стимулирование такого рода покупок и направлены основные усилия маркетологов. Необязательные расходы обычно связаны с такими стереотипами потребительского поведения, как подражание окружающим и мнимая экономия. Бывает очень трудно удержаться от покупки, когда что-то не очень нужное продается в формате «два по цене одного»: ведь кажется, что вещь покупаешь вдвое дешевле (хотя на самом деле ее вообще можно было не покупать). Поэтому всегда надо помнить, что даже маленькие расходы могут в итоге превратиться в большие.

Кейс 1. Статистика НАФИ

По данным исследования Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), проведенного в 2012 году

"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".

Вопросы

- 1) Чем вы объясните такой феномен?
- 2) Как изменился ли за прошедшие годы уровень лояльности россиян к своим банкам? Обоснуйте свой ответ. Если да, то в какую сторону и почему?

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 своего

Вопросы

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

Кейс 3. Ограничения по размеру автогражданской ответственности

По данным американской организации Insurance Information Institute, после введения в американском штате Нью-Джерси закона, ограничивающего размер судебных исков по автогражданской ответственности, обычные «ограниченные» страховые полисы стали дешевле. При этом автовладельцы могли доплатить и приобрести «расширенный» полис, без ограничений по размеру судебных исков.

По данным той же организации, в то же время в штате Пенсильвания приняли аналогичный закон, согласно которому базовый страховой полис стал дорогим, но не ограничивал автовладельцев в сумме судебных исков. При этом владелец полиса мог ограничить свое право судиться — и тогда полис становился дешевле.

Соотношение стоимости полисов и подразумеваемых прав их владельцев были одинаковы в обоих штатах. Однако в штате Нью-Джерси за «неограниченный» полис доплатили 20% автовладельцев, а в штате Пенсильвания 75% водителей предпочли дорогой, но не ограниченный полис.

Вопросы

Как вы можете объяснить такое различие в выборе водителей в этих двух штатах с точки зрения поведенческой экономики?

Кейс 4. Инфляционные ожидания россиян

В аналитической записке Банка России «Факторы формирования инфляционных ожиданий и их влияние на поведение индивидов по данным обследования финансов домохозяйств» https://cbr.ru/content/document/file/156376/analytic_note_20231123_dip.pdf приводятся следующие графики, полученные по результатам регулярного Обследования финансов домохозяйств 2022 года (ОФД):

Вопросы

- 1) Что можно сказать об инфляционных ожиданиях россиян на основании этих графиков?
- 2) Приведите пример рационального финансового поведения, которое бы соответствовало этим графикам.
- 3) Приведите пример нерационального финансового поведения, которое бы соответствовало этим графикам.
- 4) Какое на ваш взгляд – рациональное или нерациональное поведение в большей мере характерно для россиян? Почему?

Список литературы: [1-6]

Тема 5: Сбережения.

Цель: сформировать у обучающихся осознание необходимости формирования сбережений для обеспечения финансовой стабильности и достижения долгосрочных

финансовых целей. Научиться рассчитывать необходимый размер сбережений, планировать сроки накоплений и выбирать оптимальные инструменты для сохранения средств.

Теоретическая часть:

Любой доход (например, стипендию или заработную плату) вы можете частично потратить на какие-то покупки сейчас, а частично - оставить на будущее. Та часть дохода, которая откладывается вами для будущего потребления, а не используется прямо сейчас, делится на сбережения и инвестиции. Сбережения – это те средства, которые вы хотите сохранить на будущее (иногда с небольшим доходом, компенсирующим инфляцию). Инвестиции – это часть остатка от дохода, с помощью которой вы пытаетесь получить доход и увеличить сумму накоплений, а не только сохранить существующие средства.

Для чего же нужно сберегать?

Во-первых, это создание накоплений для крупной покупки. Обычно сумма, необходимая для совершения какой-то крупной покупки (например, хорошего костюма или музыкального центра), превышает размер ваших текущих доходов. В таком случае, чтобы купить нужную вам вещь, можно взять кредит в банке или занять денег другим образом либо накопить на эту покупку. А для некоторых крупных приобретений вам даже для доступа к кредитным ресурсам понадобится иметь достаточно большой объем собственных средств: например, при покупке недвижимости в ипотеку будет нужно иметь деньги на первый взнос.

Финансовые цели и их масштабы различаются для людей на разных этапах жизненного цикла. Ребенок пытается накопить на велосипед или новый гаджет из карманных денег, подросток может откладывать на туристическую поездку. Финансовые цели с возрастом обычно становятся масштабнее - рано или поздно появляется желание приобрести автомобиль или собственную недвижимость. Кроме того, начиная с определенного момента людям следует задуматься о создании накоплений на старость.

Другая причина для сбережений - создание «финансовой подушки безопасности», то есть накоплений на черный день. Каждый из нас может испытать на себе негативный финансовый шок: например, можно потерять работу, заболеть или понести крупные расходы по какой-то другой причине. В такой ситуации подушка безопасности сможет помочь вам пережить трудный период без попадания в порочный круг займов. Большинство экспертов сходятся в том, что размер подушки безопасности должен составлять от трех до шести (в зависимости от обстоятельств) месячных доходов семьи - то есть накопленного резервного фонда должно хватать на несколько месяцев жизни семьи без получения доходов.

Кроме того, вы можете хотеть получить дополнительный доход от ваших средств. Иногда на доход от вложенных средств можно безбедно жить, но для этого сумма должна быть достаточно велика.

Существует множество способов создания сбережений. Наиболее примитивный способ - хранение средств под матрасом или в сундуке под старой березой. В этом случае велик риск их потери от действий злоумышленников, природных катаклизмов или собственной забывчивости, не говоря уже про инфляцию. Более распространенным является открытие вклада в банке. Есть и более экзотические институты для хранения сбережений - кредитные кооперативы или микрофинансовые организации. В случае если вы хотите получить больший доход от своих накоплений (при большем риске потерь), вы можете инвестировать их, например в покупку ценных бумаг.

Однако, куда бы вы не вкладывали деньги, нужно следовать базовому правилу: не вкладывать деньги в инструмент, которого не понимаешь.

Вопросы для собеседования

1. Елена работает архитектором. Ее средний доход за месяц составляет 70 тыс. рублей. В подарок от родителей ей досталось 500 тыс. рублей. Какова будет оптимальная стратегия использования этих денег?

2. В период с начала 2015 года по середину 2018 года можно было наблюдать странную закономерность в условиях банковских вкладов: с ростом срока вклада процентная ставка падала, а не росла. Чем можно объяснить условия, предлагаемые банками?

3. Если вы осуществляете вложения в тот или иной инструмент, вы можете столкнуться с различными рисками. С какими рисками вы можете столкнуться при вложении денег в российский банк? В КПК? В ОМС? В финансовую пирамиду? Покупке долларов? Сопроводите каждый случай примером.

4. Банк «Ромашка» (ООО) в 2015 году привлекал вклады физических лиц по ставкам от 12 до 13,5 % годовых. 15 февраля 2016 года у банка «Ромашка» была отозвана лицензия. Агентство по страхованию вкладов (АСВ) начало выплачивать возмещение через 1 месяц. Какие суммы должны будут получить следующие вкладчики банка «Ромашка»:

а) Смирнова В. А. — вклад на сумму 100 000 рублей на следующих условиях:

- договор заключен 15 декабря 2015 года;
- срок действия договора — 1 год;
- процентная ставка по вкладу составляет 12 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора;
- проценты капитализируются на ежемесячной основе;
- других средств в данном банке Смирнова В. А. не имеет.

б) Иваненко Т. К. — вклад на сумму 2 000 000 рублей на следующих условиях:

- договор заключен 10 ноября 2015 года;
- срок договора — 2 года;
- процентная ставка по вкладу составляет 13 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора;
- проценты капитализируются на ежемесячной основе;
- других средств в данном банке Иваненко Т. К. не имеет.

в) Сидорчук М. Д. — два вклада на сумму 800 000 рублей и 650 000 рублей на следующих условиях:

- договоры заключены 15 октября и 20 декабря 2015 года соответственно;
- срок каждого из договоров — 1 год;
- процентная ставка по обоим вкладам составляет 12,5 %;
- проценты по обоим вкладам выплачиваются ежемесячно и не капитализируются.

г) Супруги Власовы Ю. В. и Д. И. — у каждого есть вклад на сумму 750 000 рублей на следующих условиях:

- договоры заключены 10 февраля 2016 года;
- срок договоров — 6 месяцев;
- процентная ставка по вкладам составляет 12,3 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора, не капитализируются;
- других средств в данном банке супруги Власовы не имеют.

д) Девяткин А. А. — сберегательный сертификат на предъявителя на сумму 100 000 рублей на следующих условиях:

- сертификат приобретен 30 декабря 2015 года;
- срок действия сертификата — 1 год;
- процентная ставка по сертификату составляет 13 %;
- других средств в данном банке Девяткин А. А. не имеет.

5. Банк «Аленький цветочек» (АО) в 2015 — первой половине 2016 года привлекал вклады физических лиц по ставкам от 10 до 12 % годовых. 5 июля 2016 года банк прекратил выплаты по вкладам, 8 августа у него была отозвана лицензия. При этом, согласно появившейся в СМИ информации, банк в последние месяцы грубо нарушал требования регулятора, в том числе не представлял надлежащую отчетность о привлечении вкладов. Сотрудники банка начали предлагать обеспокоенным вкладчикам различные варианты поведения. Оцените, следует ли вкладчикам соглашаться с ними.

а) Гражданин Алиев М. А. — вклад на сумму 100 000 рублей на следующих условиях:

- срок договора — 1 год;
- процентная ставка по вкладу составляет 11 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора вклада;
- проценты капитализируются на ежемесячной основе;
- при досрочном расторжении вклада начисленные проценты пересчитываются по ставке 0,01 % без капитализации;
- других счетов в данном банке гражданин Алиев М. А. не имеет.

В середине июля, когда банк прекратил выплаты по вкладам, гражданин Алиев обратился в банк с требованием о досрочном расторжении договора вклада и немедленном возврате вложенных средств. Сотрудники банка ответили отказом и предложили написать заявление о переводе средств в другой банк без открытия счета. Стоит ли гражданину Иванову соглашаться на данное предложение? И какие последствия его ждут в случае согласия?

б) Гражданин Сергеев О. Ф. — вклад на сумму 200 000 рублей на следующих условиях:

- срок договора — 1 год;
- процентная ставка по вкладу составляет 11 %;
- проценты выплачиваются на ежемесячной основе, не капитализируются;
- при досрочном расторжении вклада начисленные проценты пересчитываются по ставке 0,01 % без капитализации.

Через 3 месяца после заключения договора вклада (в конце июля) гражданин Сергеев узнал о плохом финансовом состоянии банка и решил забрать свой вклад. При обращении гражданина Сергеева в банк с требованием о досрочном расторжении договора и немедленном возврате вложенных средств сотрудники банка ответили отказом, объяснив это тем, что на данный момент банк не может выплатить всю сумму вклада. Гражданину Сергееву было предложено написать заявление о досрочном расторжении договора банковского вклада с обещанием, что деньги будут выплачены позже, частями. Стоит ли соглашаться на данное предложение? Какие последствия ждут гражданина Сергеева в случае согласия?

в) Гражданин Сиверс Э. Т. — вклад на сумму 300 000 рублей на следующих условиях:

- срок договора — 6 месяцев;
- процентная ставка по вкладу составляет 10,5 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора вклада;
- проценты капитализируются на ежемесячной основе;
- вклад был внесен несколькими разными платежами — 100 000, 50 000 и 150 000 рублей;
- при досрочном расторжении вклада начисленные проценты пересчитываются по ставке 0,01 % без капитализации;
- других счетов в данном банке гражданин Сиверс Э. Т. не имеет.

Через 3 месяца после подписания договора банковского вклада гражданин Сиверс получил письмо с информацией о том, что у банка «Аленький цветочек» отозвана лицензия. В сообщении также были указаны адреса мест, в которые можно обратиться с

заявлением о положенном возмещении, и перечень документов, которые необходимо предъявить. Придя по указанному адресу и подав заявление, гражданин Сиверс получил выписку из реестра обязательств банка перед вкладчиками с указанием размера возмещения по его вкладам. По содержащейся в выписке информации задолженность банка «Аленький цветочек» перед гражданином Сиверсом составляла 50 000 рублей. Есть ли в данном случае у гражданина Сиверса шанс получить оставшуюся часть причитающихся ему средств и что для этого нужно сделать?

Список литературы: [1-6]

Тема 6: Кредиты и займы

Цель: сформировать у обучающихся практические навыки анализа, выбора и использования кредитных и заемных инструментов для решения реальных финансовых задач

Теоретическая часть:

Современная экономика пронизана разнообразными долговыми отношениями:

- граждане берут деньги в долг друг у друга, у банков, у других финансовых организаций;
- компании берут в долг у банков (кредиты), у других компаний или у граждан (выпуск облигаций);
- банки кому-то дают деньги в долг (кредитуют граждан и компании), а у кого-то берут деньги в долг (привлекают депозиты);
- государство одалживает деньги у собственных граждан, у национальных и зарубежных банков и компаний, а также может предоставлять кредиты организациям частного сектора...

Есть еще и разнообразные рассрочки по оплате товаров, налоговые кредиты, долги компаний по оплате труда (своего рода принудительный кредит, который компания берет у работников), задолженность по оплате ЖКХ (тоже своего рода принудительный кредит, который уже граждане берут у коммунальщиков)... Все мы – то заемщики, то кредиторы, а нередко находимся в обоих этих статусах одновременно. Можно смело сказать, что кредит – одна из главных движущих сил современной рыночной экономики, в которой у одних людей есть деньги, но они не могут их сами эффективно использовать, а у других есть идеи или потребности, но нет денег. Возможность пользоваться чужими деньгами за плату увеличивает спрос на товары и услуги, позволяет создавать новую продукцию, новые рабочие места и т.п.

Что же такое кредит? Это слово достаточно многозначно. Во-первых, мы называем так саму денежную сумму, которую одно лицо (кредитор) передало другому лицу (заёмщику) на время, с обязанностью в будущем вернуть такую же сумму денег и, как правило, уплатить проценты за пользование чужими деньгами. Возможно также, что деньги не были предоставлены напрямую, а, например, продавец товара согласился получить от покупателя оплату товара с отсрочкой – тем самым он предоставил покупателю кредит на величину стоимости товара. Во-вторых, кредитом можно назвать экономические отношения, возникающие между кредитором и заёмщиком, в-третьих – юридическое оформление этих экономических отношений (кредитный договор).

Разумное финансовое поведение – это прежде всего умение считать свои деньги. Многие люди или организации готовы дать вам денег в долг под проценты, но никто из этих многих не заботится о вас больше, чем о себе; как правило, наоборот – они стремятся на вас заработать.

Если вам не хватает денег на **потребительские цели** (купить товар или заказать услугу), у вас всегда есть как минимум три выхода:

а) убедить себя, что у вас на самом деле нет этой потребности (как вариант – приобрести аналогичный, но более дешевый товар или услугу);

б) отложить приобретение до лучших времен и постараться накопить нужную сумму свободных денег;

в) одолжить денег у кого-то, понимая, что потом их придется вернуть.

Чтобы понять, насколько выгодно одалживание в том или ином случае, надо сравнивать вариант «в» с вариантом «б». Вы получаете благо и платите за него деньги – в одном случае благо появляется сразу, но денег придется отдать больше, в другом случае при прочих равных вы потратите меньше денег, но благо будет получено позже. При этом надо учитывать два условия.

Во-первых, возврат кредита не должен пробивать невосполнимую брешь в вашем будущем бюджете, то есть заставлять вас отказаться от других, более важных и необходимых для вас расходов. Если такой риск есть – пожалуй, лучше еще раз попробовать убедить себя, что эта вещь или услуга все-таки вам не нужна. Целесообразно также учитывать, как новый кредит повлияет на вашу общую долговую нагрузку, то есть соотношение ежемесячных выплат по кредитам с вашими ежемесячными доходами (этот показатель еще называют РТИ – от английского «Payment-to-income ratio»). Большинство экспертов считает, что РТИ выше 30% крайне нежелателен.

Во-вторых, выгода, в том числе психологическая, от быстрого получения блага должна превосходить размер переплаты по кредиту. Если новый телефон сейчас с использованием кредита обойдется в 20000 рублей (с учетом процентов), а такой же телефон через полгода без кредита – в 15000, то покупка в кредит будет выгодна для вас при условии, что вы «цените возможность получения телефона сегодня, а не через полгода, больше, чем в 5000 рублей» - при всей условности этой оценки. (Сам по себе размер процентной ставки по кредиту с этой точки зрения является фактором важным, но не решающим.)

Если эти условия не выполняются, значит, смысла в кредите нет: вы просто позволяете кому-то заработать на ваших непродуманных решениях.

В сходной логике вы можете сравнить покупку более дорогого товара (с использованием кредита) с покупкой более дешевого, возможно, менее качественного и престижного товара. Стоит ли более высокое качество или более высокий престиж той переплаты, которая образуется, во-первых, из-за разницы в цене, во-вторых, из-за процентов по кредиту?

Особняком стоит оценка целесообразности ипотечного кредита, так как здесь альтернатива осложняется наличием расходов по аренде жилья до тех пор, пока не удастся накопить полную сумму на покупку квартиры.

Бывают также потребительские кредиты на жизненно важные цели – например, на дорогостоящую операцию или другое лечение, в отсутствие которого сам заемщик или кто-то из его близких может просто умереть. Тут уж главное – выжить, а потом разбираться с долгами. Но даже и в такой ситуации надо сохранять трезвую голову и постараться поискать кредит подешевле, а не хвататься за первый попавшийся вариант.

В случае, если вы одалживаете деньги не на потребительские, а на **предпринимательские цели**, то есть рассчитываете сами заработать на этом, то формально рассчитать выгоду несложно: доход от вложения заемных денег должен быть больше, чем уплаченные по кредиту проценты плюс сопутствующие издержки на получение кредита и осуществление инвестиций. Но не забывайте, что совсем безрисковых инвестиций не бывает: всегда есть риск получить меньше, чем вы рассчитывали, и при возвращении кредита вы можете оказаться еще и в убытках.

Наконец, если вы берете кредит на **покрытие другого кредита**, то прямая выгода будет в том случае, если по новому кредиту ставка ниже, чем по старому кредиту (в том

числе с учетом штрафа за просрочку), или срок больше. Впрочем, в критической ситуации может оказаться выгодным и более дорогой кредит, если он позволяет отсрочить наступление банкротства.

Вопросы для собеседования

1. Микрофинансовые организации устанавливают для заемщиков очень высокие ставки: по краткосрочным займам на малые суммы они могут составлять до 850% годовых (на ноябрь 2018 года для микрозаймов без обеспечения, срок до 30 дней, сумма до 30 тыс. рублей).

Кто же в таком случае берет займы в МФО?

2. Для чего необходимо внимательно относиться к своей кредитной истории? В случае если она испорчена, можно ли сделать что-то, чтобы ее исправить? Обсудите следующие утверждения:

а) Без кредитной истории невозможно получить банковский кредит.

б) С плохой кредитной историей вам не откроют кредитную карту.

в) Плохая кредитная история показывает вашу крутизну: она означает, что вы можете взять деньги в долг и не вернуть, и вам за это ничего не будет.

г) Без кредитной истории вы будете много переплачивать за использование кредита.

д) Чем лучше кредитная история, тем меньший процент вы платите банку по взятому кредиту.

3. Александр работает охранником в солидной и надежной фирме. Зарплату выплачивают вовремя, но она невелика. Часто до получки не хватает нескольких тысяч и приходится обращаться к друзьям.

Однажды Александр обратил внимание, что его коллеги по работе вроде бы таких проблем не испытывают, так как пользуются кредитными карточками разных банков.

Тут ему позвонил менеджер крупного банка и предложил оформить карточку.

Что можно посоветовать Александру?

4. «Вас взяли на работу в небольшой региональный банк, который хочет резко увеличить свою долю на рынке потребительских кредитов в нашем регионе: акционеры поставили менеджменту задачу в течение трех лет увеличить объем выданных потребительских кредитов вдвое без существенного снижения качества кредитов (объем просрочки должен возрасти не более чем на 20%). Руководство банка объявило конкурс среди сотрудников на креативные идеи, как можно решить эту задачу. Какие маркетинговые приемы вы можете предложить? Как можно улучшить технологии выдачи кредитов? Как обеспечить их надежность?»

5. Микрофинансовые организации: современные ростовщики или помощники неимущих?

Список литературы: [1-6]

Тема 7: Пенсионный портфель

Цель: заключается в формировании у обучающихся знаний и практических навыков для создания, управления и оптимизации инвестиционного портфеля с целью обеспечения достойного уровня жизни на пенсии.

Теоретическая часть:

Слово «пенсия» происходит от латинского слова *pensio* - платеж.

Пенсия - один из видов социальных платежей. Выплачиваются пенсии, как правило, еще, уже или временно нетрудоспособным людям.

Еще нетрудоспособные люди - это дети, не достигшие возраста, достаточного, чтобы они могли позаботиться о себе сами. Обычно до наступления этого возраста детей содержат родители или опекуны. Но, к сожалению, иногда люди, обеспечивавшие ребенка, умирают, и тогда заботу о нем до совершеннолетия может взять на себя государство, выплачивая пенсию по потере кормильца.

Временно или уже нетрудоспособным человек может стать из-за серьезной травмы или болезни. Получивший таким образом инвалидность человек вправе рассчитывать на помощь от государства. Такая пенсия может быть отменена, если недуг отступает.

Нетрудоспособными в современном обществе также считаются люди, достигшие определенного возраста. В разных странах различные представления о том, в каком возрасте человек может получать пенсию по старости. Часто этот возраст для мужчин и женщин отличается.

Как правило, достижение пенсионного возраста означает право, но не обязанность человека отказаться от работы и получать пенсию от государства.

Обычно рекомендуется дополнять государственную пенсию за счет собственных сбережений. Начинать откладывать деньги на пенсию можно уже с первой зарплаты.

Теоретически можно рассчитать, сколько денег необходимо накопить, чтобы обеспечить себе безбедное существование в старости. Для этого необходимо определить, сколько денег вы хотите ежемесячно тратить, будучи пенсионером, умножить эту сумму на 12 (количество месяцев в году) и на количество лет, которое вы планируете прожить после выхода на пенсию. Если получившееся число разделить на количество лет, которые вы планируете работать до пенсии и на 12 (количество месяцев в году), то вы увидите, сколько необходимо откладывать каждый месяц.

Проблема в том, что оценка будет весьма приблизительная. Ведь мы не учли:

- рост заработной платы в течении жизни (это позволит откладывать больше со временем);
- изменение потребностей и непредвиденные ситуации (в какие-то периоды придется все деньги тратить на текущие нужды);
- возможность получить дополнительный доход от инвестирования накопленных средств (в этом случае можно откладывать меньше);
- инфляцию (реальная покупательная способность накопленных денег может сильно упасть ко времени выхода на пенсию, и в этом случае надо откладывать больше средств);
- нетрудовые доходы (наследство, средства жены или мужа, детей, все те суммы, которые можно будет распределить для увеличения ежемесячного потребления в старости).

Наконец, проблемой является определение количества лет, на протяжении которых будут сначала откладываться, а потом тратиться пенсионные накопления. Даже если ориентироваться на установленный государством пенсионный возраст (который может измениться), не исключено, что вы предпочтете работать и после выхода на пенсию. Но также возможен вариант, что придется воспользоваться сбережениями раньше. Не менее сложно определить, на сколько лет должно хватить накопленного.

Вопросы для собеседования

1. Какие основные типы пенсионных систем существуют? В чем их различия?
2. Какие положительные и отрицательные экономические эффекты возникают в случае повышения пенсионного возраста? Какие существуют альтернативные пути
3. Какие проблемы может вызвать повышение пенсионного возраста для людей

4. Министерство труда и социальной защиты РФ подготовило проект специальной программы по переобучению лиц предпенсионного возраста. Повышать квалификацию пожилых граждан предлагается за три месяца в отрыве от основной работы и с выплатой стипендии в размере регионального МРОТ. Кажется ли вам такая программа действенной?

5. Как может повлиять повышение пенсионного возраста на выплаты пенсий по инвалидности?

6. Фирма «Колбасные обрезки» выплачивает своему сотруднику, Иванову Петру Владимировичу, заработную плату в размере 30 тыс. рублей ежемесячно. Сколько средств фирма переведет в ПФР за год и какую сумму пенсионных накоплений Петр Владимирович сможет передать в управление негосударственному пенсионному фонду (при условии, что мораторий на накопительную часть пенсии не действует)?

7. Дмитрий Иосифович считает, что государственная пенсия не сможет обеспечить все его потребности в старости, поэтому он решил сберегать дополнительные средства с помощью негосударственного пенсионного фонда. Каждый год Дмитрий Иосифович откладывает по 25 тыс. рублей в негосударственный пенсионный фонд с доходностью 7 %. Сколько составят пенсионные накопления Дмитрия Иосифовича через 3 года?

Список литературы: [1-6]

Тема 8: Фондовый рынок

Цель: сформировать у студентов комплексное понимание функционирования фондового рынка, его инструментов и механизмов, а также развить навыки анализа и принятия решений в сфере инвестиций на фондовом рынке.

Теоретическая часть:

Ценные бумаги - это финансовый актив, которым можно торговать. Ценные бумаги могут существовать в форме сертификата, но в настоящее время в большинстве случаев это запись в реестре в электронном виде.

С юридической точки зрения ценные бумаги - это документы, которые подтверждают существование определенных финансовых отношений между владельцем ценной бумаги (инвестором) и организацией, выпустившей ценную бумагу (эмитентом). Самая ценная бумага может покупаться и продаваться много раз - именно это и происходит на рынке ценных бумаг или фондовом рынке. Выпуск ценных бумаг - эмиссия - обычно используется как инструмент привлечения финансирования. Так компания распродает небольшими кусочками право владения долей в капитале компании, чтобы получить дополнительные средства, или государство выпускает облигации для финансирования дефицита бюджета.

Формальное юридическое определение ценных бумаг дано в Гражданском кодексе Российской Федерации (ГК РФ).

Статья 142 ГК РФ. Ценные бумаги

1. Ценными бумагами являются документы, соответствующие установленным законом требованиям и удостоверяющие обязательственные и иные права, осуществление или передача которых возможны только при предъявлении таких документов (документарные ценные бумаги).

2. Ценными бумагами признаются также обязательственные и иные права, которые закреплены в решении о выпуске или ином акте лица, выпустившего ценные бумаги в соответствии с требованиями закона, и осуществление и передача которых

возможны только с соблюдением правил учета этих прав в соответствии со статьей 149 настоящего Кодекса (бездокументарные ценные бумаги).

3. Ценными бумагами являются акция, вексель, закладная, инвестиционный пай паевого инвестиционного фонда, коносамент, облигация, чек и иные ценные бумаги, названные в таком качестве в законе или признанные таковыми в установленном законом порядке.

Видов ценных бумаг достаточно много – акции, облигации, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты, закладные, чеки и т.д.

Облигация (лат. obligatio - обязательство; англ. bond, фр. obligation) - долговая ценная бумага, ведущая свое происхождение от долговых расписок. Она удостоверяет денежное обязательство эмитента перед ее владельцем. В классическом понимании облигация - это бумага, выпущенная на длительный срок (по крайней мере, несколько лет), которую по истечении этого срока эмитент обязан «погасить» по заранее известной цене - эта цена называется **«номинальная стоимость»** и отражает сумму основного долга по облигации. Кроме того, эмитент регулярно выплачивает владельцу облигации определенные суммы за пользование его деньгами - **процентные, или купонные, платежи**. Однако современный мир облигаций гораздо более разнообразен, чем эта классическая модель. Облигации могут выпускать либо коммерческие организации - промышленные, торговые, строительные, финансовые компании, банки, либо государственные структуры - центральное правительство и региональные власти¹. Покупатель (инвестор), купив облигацию у самого эмитента или у другого владельца, становится кредитором эмитента.

Для эмитента-корпорации выпуск (или размещение) облигаций является альтернативой банковому кредиту. Если компания нуждается в заемных средствах для долгосрочных инвестиционных проектов или для пополнения текущей ликвидности, она может взять их у банка в виде кредита или у инвесторов на рынке ценных бумаг, выпустив облигационный заем. При этом цена заемных средств (ставка процента по облигациям) при прочих равных обычно будет для эмитента несколько ниже, чем ставка по кредиту, так как кредитор и заемщик здесь взаимодействуют напрямую и могут разделить между собой банковскую маржу (разницу между ставками по депозиту и по кредиту). Тем не менее, в силу сложности оформления юридической документации по облигациям и необходимости существенных маркетинговых усилий для привлечения инвесторов, издержки эмитента в виде комиссионных, уплачиваемых банкам - организаторам облигационного займа, юристам, аудиторам и консультантам, по таким сделкам высоки. Поэтому для небольших компаний традиционное банковское кредитование в сумме может оказаться дешевле.

Что касается государства как эмитента, то оно обычно привлекает заемные средства не столько на инвестиционные проекты, сколько на покрытие дефицита бюджета: для современных государств превышение расходов над доходами является типичной практикой.

Для инвесторов покупка облигаций является своеобразной альтернативой банковскому депозиту, доходность облигаций для инвестора при прочих равных обычно несколько выше, чем ставка по депозиту. При этом облигации - в среднем более рискованный, чем депозит, инструмент. Также для того, чтобы приобрести облигации, нужно потратить время и деньги на заключение договора с брокером (см. ниже), открытие счета и так далее. Кроме того, для многих граждан сама идея вложить деньги в облигации кажется слишком сложной и непонятной по сравнению с депозитом. Именно поэтому на облигационном рынке доминируют не граждане, а «институциональные инвесторы» - банки, страховые компании и НПФ.

Вопросы для собеседования

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 перед неорганизованным рынком ценных бумаг?

4. Евгений купил 20 акций «Яндекса». За год цена акции выросла на 20 %. Какова доходность, которую Евгений получил по этим акциям? Стоит ли ему продать акции и зафиксировать прибыль или стоит продолжить держать их?

5. Сергей собирается вложить 100 тыс. руб. в ценные бумаги — акции или облигации. Через год Сергей собирается продать ценные бумаги и потратить полученные деньги на отпуск. Акции или облигации стоит выбрать Сергею для подобного вложения?

Список литературы: [1-6]

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 «Управление личными финансами и бизнес-проектами»
для студентов специальности 21.05.06 Нефтегазовая техника и технологии
специализации «Технология бурения нефтяных и газовых скважин»

Ставрополь, 2026

Методические указания по дисциплине «Управление личными финансами и бизнес-проектами» содержат задания для обучающихся, необходимые для организации самостоятельной работы.

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

Предназначены для обучающихся направления подготовки

Оглавление

Введение	32
Тема 1. Основы бизнес-проектирования	33
Тема 2. Создание инновационного бизнеса. Формирование и развитие команды	34
Тема 3. Проектная деятельность домохозяйства. Частное предпринимательство	34
Тема 4. Инструменты управления личными финансами. Финансовое поведение и поведенческие финансы	35
Тема 5. Сбережения	35
Тема 6. Кредиты и займы	38
Тема 7. Пенсионный портфель	38
Тема 8. Фондовый рынок	40
Тестовые задания	41
Список рекомендуемой литературы и интернет	43

Введение

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 «Управление личными финансами и бизнес-проектами» базируется на систематизации знаний, полученных на лекциях, практических занятиях и рекомендованной литературы.

Цель курса – освоение специалистами комплекса современных знаний в области учета личных финансов и возможностей бизнес-планирования, актуальные проблемы сегодняшнего времени.

Тема 1. Основы бизнес-планирования

Вопросы для собеседования

- Понятие и классификация ограничений проекта.
2. Жизненный цикл экономического проекта.
3. Жизненный цикл организационного проекта.
4. Жизненный цикл инвестиционного проекта.
5. Жизненный цикл социального проекта.
6. Командные и функциональные роли.
7. Общие требования к проектной команде и формализация ее деятельности.
8. Типы руководителей проекта и способы руководства.
9. Особенности мотивации участников проектной деятельности.
10. Формирование авторитета руководителя, способы его повышения. Действия, подрывающие авторитет.
11. Влияние на членов команды и манипулирование.
12. Способы сплочения команды.
13. Области эффективного применения различных организационных структур в проектном управлении.
14. Организационные формы проектов, применяемые в различных отраслях хозяйственной деятельности организаций.

Практическое задание

Выбрать направление бизнес-проекта (из предложенных ниже, либо предложить свой) и обосновать свой выбор:

- Личные доходы и проблемы их распределения.
- Мой пенсионный план
- Эффективные пути распределения семейного бюджета.
- Проблемы выгодных сбережений.
- Проблемы распределения личных доходов граждан.
- Составление семейного бюджета и повышение его эффективности.
- Влияние инфляции на семейную экономику.
- Решение проблем неравенства благосостояния граждан.
- Создание семейного бизнеса как путь решения проблемы занятости населения.
- Пути роста благосостояния граждан.
- Роль малого бизнеса в развитии экономики РФ (региона, муниципального образования).
- Организация предпринимательской деятельности. Проблемы ее реализации на современном этапе развития.

Литература: [1 - 6]

Тема 2. Создание инновационного бизнеса. Формирование и развитие команды

Задание:

1. Необходимо обосновать выбор вида маркетингового исследования, которое необходимо провести в первую очередь для своей бизнес-идеи, указав цель и задачи его проведения
2. С какой информацией вы будете работать при проведении маркетингового исследования, указанного в п. 1 (первичная или вторичная, количественная или качественная). Приведите примеры информации.

3. Назовите прямых и косвенных конкурентов вашей бизнес-идеи (товара/услуги)

Список литературы: [1-6]

Тема 3. Проектная деятельность домохозяйства. Частное предпринимательство Проектная деятельность домохозяйства. Частное предпринимательство

Вопросы для собеседования

1. Основные понятия собственности: экономические и правовые аспекты.
2. Содержание и современные формы предпринимательства.
3. Предприятие в рыночных условиях.
4. Организация и развитие собственного дела.
5. Меры государственной поддержки предпринимательской деятельности
6. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну.
7. Виды предпринимательской тайны
8. Характеристика уголовной ответственности предпринимателей.

Список литературы: [1-6]

Тема 4. Инструменты управления личными финансами. Финансовое поведение и поведенческие финансы

Рассмотрим практические ситуации проявления поведенческих финансов и психологию принятия финансовых решений.

Ситуация 1. Анна Николаевна, чтобы быстрее завершить ремонт в загородном доме решила взять потребительский кредит в коммерческом банке. Она работает в крупной компании, получает заработную плату выше средней в городе, берет первый в своей жизни кредит и уверена в том, что любой банк одобрит ее заявку. Чтобы сопоставить условия и выбрать наиболее выгодные, Анна Николаевна оставила заявку на кредит в семи банках. В каждом банке ей сказали, что ее финансовое положение кажется им стабильным, однако на всякий случай они проверяют ее кредитную историю. Каково же было удивление Анны Николаевны, когда шесть банков отказали ей в получении кредита, а один банка предложил ей кредит по верхней границе ставки.

Как вы думаете, какую ошибку совершила Анна Николаевна? Какими - формально рациональными или поведенческими - соображениями руководствовались банки, по вашему мнению? Была их стратегия оптимальной в данном случае? Рекомендовали ли бы вы ее поменять?

Ситуация 2. Очень часто создатели мошеннических финансовых компаний обещают выплату вознаграждения ее первым вкладчикам, отдавшим компании деньги, если они приведут новых вкладчиков, которые вложат свои деньги.

Какие эвристики мышления и поведенческие эффекты эксплуатирует этот механизм? Почему он со временем перестает работать?

Кейс «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 100 рублей. Рынок пару месяцев будоражило, после чего появилась реклама с новыми тарифами, которые выросли лишь на 20 рублей, и соответствующим слоганом: «Вы можете расслабиться. Для наших абонентов расценки повысятся незначительно». Многие после этого вздохнули с облегчением, а компания добилась своего.

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

Задание 1. На основе рассмотрения предложенной ситуации сделайте вывод и обоснуйте его.

Виктория отправилась вместе с друзьями в торговый центр. Она не планировала покупок, однако, увидев, что подруга покупает красивое платье с сезонной скидкой, выбрала себе такое же, но другого цвета. В обувном отделе Виктория увидела туфли, идеально подходившие к цвету нового платья, и не смогла устоять. Правда, мужу цвет покупок не понравился, и он рекомендовала Виктории их сдать, но что он понимает в моде! Через месяц Виктория увидела подругу в новом платье и поняла, что сама еще ни разу не надевала, ни платье, ни туфли: как-то не было повода появиться где-то в столь яркой обновке, да и туфли оказались великоваты.

Вопрос. «Жертвами» каких поведенческих эффектов и эвристик стала Виктория? Как ей следует поступать в будущем, чтобы избегать таких ситуаций?

Список литературы: [1-6]

Тема 5. Сбережения

Вопросы для собеседования

1. Елена работает архитектором. Ее средний доход за месяц составляет 70 тыс. рублей. В подарок от родителей ей досталось 500 тыс. рублей. Какова будет оптимальная стратегия использования этих денег?

2. В период с начала 2015 года по середину 2018 года можно было наблюдать странную закономерность в условиях банковских вкладов: с ростом срока вклада процентная ставка падала, а не росла. Чем можно объяснить условия, предлагаемые банками?

3. Если вы осуществляете вложения в тот или иной инструмент, вы можете столкнуться с различными рисками. С какими рисками вы можете столкнуться при вложении денег в российский банк? В КПК? В ОМС? В финансовую пирамиду? Покупке долларов?

Сопроводите каждый случай примером.

1. Банк «Ромашка» (ООО) в 2015 году привлекал вклады физических лиц по ставкам от 12 до 13,5 % годовых. 15 февраля 2016 года у банка «Ромашка» была отозвана лицензия. Агентство по страхованию вкладов (АСВ) начало выплачивать возмещение через 1 месяц. Какие суммы должны будут получить следующие вкладчики банка «Ромашка»:

а) Смирнова В. А. — вклад на сумму 100 000 рублей на следующих условиях:

- договор заключен 15 декабря 2015 года;
- срок действия договора — 1 год;
- процентная ставка по вкладу составляет 12 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора;
- проценты капитализируются на ежемесячной основе;
- других средств в данном банке Смирнова В. А. не имеет.

б) Иваненко Т. К. — вклад на сумму 2 000 000 рублей на следующих условиях:

- договор заключен 10 ноября 2015 года;
- срок договора — 2 года;

- процентная ставка по вкладу составляет 13 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора;
- проценты капитализируются на ежемесячной основе;
- других средств в данном банке Иваненко Т. К. не имеет.

в) Сидорчук М. Д. — два вклада на сумму 800 000 рублей и 650 000 рублей на следующих условиях:

- договоры заключены 15 октября и 20 декабря 2015 года соответственно;
- срок каждого из договоров — 1 год;
- процентная ставка по обоим вкладам составляет 12,5 %;
- проценты по обоим вкладам выплачиваются ежемесячно и не капитализируются.

г) Супруги Власовы Ю. В. и Д. И. — у каждого есть вклад на сумму 750 000 рублей на следующих условиях:

- договоры заключены 10 февраля 2016 года;
- срок договоров — 6 месяцев;
- процентная ставка по вкладам составляет 12,3 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора, не капитализируются;
- других средств в данном банке супруги Власовы не имеют.

д) Девяткин А. А. — сберегательный сертификат на предъявителя на сумму 100 000 рублей на следующих условиях:

- сертификат приобретен 30 декабря 2015 года;
- срок действия сертификата — 1 год;
- процентная ставка по сертификату составляет 13 %;
- других средств в данном банке Девяткин А. А. не имеет.

2. Банк «Аленький цветочек» (АО) в 2015 — первой половине 2016 года привлекал вклады физических лиц по ставкам от 10 до 12 % годовых. 5 июля 2016 года банк прекратил выплаты по вкладам, 8 августа у него была отозвана лицензия. При этом, согласно появившейся в СМИ информации, банк в последние месяцы грубо нарушал требования регулятора, в том числе не представлял надлежащую отчетность о привлечении вкладов. Сотрудники банка начали предлагать обеспокоенным вкладчикам различные варианты поведения. Оцените, следует ли вкладчикам соглашаться с ними.

а) Гражданин Алиев М. А. — вклад на сумму 100 000 рублей на следующих условиях:

- срок договора — 1 год;
- процентная ставка по вкладу составляет 11 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора вклада;
- проценты капитализируются на ежемесячной основе;
- при досрочном расторжении вклада начисленные проценты пересчитываются по ставке 0,01 % без капитализации;
- других счетов в данном банке гражданин Алиев М. А. не имеет.

В середине июля, когда банк прекратил выплаты по вкладам, гражданин Алиев обратился в банк с требованием о досрочном расторжении договора вклада и немедленном возврате вложенных средств. Сотрудники банка ответили отказом и предложили написать заявление о

переводе средств в другой банк без открытия счета. Стоит ли гражданину Иванову соглашаться на данное предложение? И какие последствия его ждут в случае согласия?

б) Гражданин Сергеев О. Ф. — вклад на сумму 200 000 рублей на следующих условиях:

- срок договора — 1 год;
- процентная ставка по вкладу составляет 11 %;
- проценты выплачиваются на ежемесячной основе, не капитализируются;
- при досрочном расторжении вклада начисленные проценты пересчитываются по ставке 0,01 % без капитализации.

Через 3 месяца после заключения договора вклада (в конце июля) гражданин Сергеев узнал о плохом финансовом состоянии банка и решил забрать свой вклад. При обращении гражданина Сергеева в банк с требованием о досрочном расторжении договора и немедленном возврате вложенных средств сотрудники банка ответили отказом, объяснив это тем, что на данный момент банк не может выплатить всю сумму вклада. Гражданину Сергееву было предложено написать заявление о досрочном расторжении договора банковского вклада с обещанием, что деньги будут выплачены позже, частями. Стоит ли соглашаться на данное предложение? Какие последствия ждут гражданина Сергеева в случае согласия?

в) Гражданин Сиверс Э. Т. — вклад на сумму 300 000 рублей на следующих условиях:

- срок договора — 6 месяцев;
- процентная ставка по вкладу составляет 10,5 %;
- проценты выплачиваются по истечении срока договора вклада;
- проценты капитализируются на ежемесячной основе;
- вклад был внесен несколькими разными платежами — 100 000, 50 000 и 150 000 рублей;
- при досрочном расторжении вклада начисленные проценты пересчитываются по ставке 0,01 % без капитализации;
- других счетов в данном банке гражданин Сиверс Э. Т. не имеет.

Через 3 месяца после подписания договора банковского вклада гражданин Сиверс получил письмо с информацией о том, что у банка «Аленький цветочек» отозвана лицензия. В сообщении также были указаны адреса мест, в которые можно обратиться с заявлением о положенном возмещении, и перечень документов, которые необходимо предъявить. Придя по указанному адресу и подав заявление, гражданин Сиверс получил выписку из реестра обязательств банка перед вкладчиками с указанием размера возмещения по его вкладам. По содержащейся в выписке информации задолженность банка «Аленький цветочек» перед гражданином Сиверсом составляла 50 000 рублей. Есть ли в данном случае у гражданина Сиверса шанс получить оставшуюся часть причитающихся ему средств и что для этого нужно сделать?

Список литературы: [1-6]

Вопросы для собеседования

1. Микрофинансовые организации устанавливают для заемщиков очень высокие ставки: по краткосрочным займам на малые суммы они могут составлять до 850% годовых (на ноябрь 2018 года для микрозаймов без обеспечения, срок до 30 дней, сумма до 30 тыс. рублей.

Кто же в таком случае берет займы в МФО?

2. Для чего необходимо внимательно относиться к своей кредитной истории? В случае если она испорчена, можно ли сделать что-то, чтобы ее исправить? Обсудите следующие утверждения:

а) Без кредитной истории невозможно получить банковский кредит.

б) С плохой кредитной историей вам не откроют кредитную карту.

в) Плохая кредитная история показывает вашу крутизну: она означает, что вы можете взять деньги в долг и не вернуть, и вам за это ничего не будет.

г) Без кредитной истории вы будете много переплачивать за использование кредита.

д) Чем лучше кредитная история, тем меньший процент вы платите банку по взятому кредиту.

3. Александр работает охранником в солидной и надежной фирме. Зарплату выплачивают вовремя, но она невелика. Часто до получки не хватает нескольких тысяч и приходится обращаться к друзьям.

Однажды Александр обратил внимание, что его коллеги по работе вроде бы таких проблем не испытывают, так как пользуются кредитными карточками разных банков.

Тут ему позвонил менеджер крупного банка и предложил оформить карточку.

Что можно посоветовать Александру?

1. «Вас взяли на работу в небольшой региональный банк, который хочет резко увеличить свою долю на рынке потребительских кредитов в нашем регионе: акционеры поставили менеджменту задачу в течение трех лет увеличить объем выданных потребительских кредитов вдвое без существенного снижения качества кредитов (объем просрочки должен возрасти не более чем на 20%). Руководство банка объявило конкурс среди сотрудников на креативные идеи, как можно решить эту задачу. Какие маркетинговые приемы вы можете предложить? Как можно улучшить технологии выдачи кредитов? Как обеспечить их надежность?»

2. Микрофинансовые организации: современные ростовщики или помощники неимущих?

Список литературы: [1-6]

Тема 7. Пенсионный портфель

Задания для самостоятельной работы

Используя, размещенный на сайте ПФР электронный сервис по расчету пенсионных баллов за 2020 год, рассчитайте количество баллов за 2020 год (индивидуальных коэффициентов) будущего пенсионера при следующих заработках застрахованного, руб.:

Месячный	25000	17000	80000	120000
Годовой	300000	204000	960000	1440000
ИПК (баллы)				

Объясните особенности определения баллов для индивидуальных предпринимателей.

1. Лицевой счет в системе персонифицированного учета по обязательному пенсионному страхованию

Вся необходимая информация, связанная с оценкой пенсионных прав, размещена в системе персонифицированного учета на лицевом счете застрахованного (СНИЛС).

Задание для самостоятельной работы:

Получите сведения о состоянии Вашего (или родительского) лицевого счета по запросу ПФР (проверьте их полноту).

Неполное отражение сведений на лицевом счете – результат неполного выполнения обязанностей работодателя по представлению сведений в системе персонифицированного учета.

2. Расчет страховой пенсии

Страховая пенсия определяется путем умножения пенсионных коэффициентов (баллов) на их стоимость. Как определяются баллы мы рассмотрели в предыдущем вопросе

Основное правило в 2020 году при назначении пенсии по старости кроме достижения пенсионного возраста:

Требования к страховому стажу в 2020 году	Требования к количеству накопленных баллов в 2020 году	Максимальное ограничение на накопленные баллы в 2020
7 лет	9	7,83

Указанные параметры ежегодно меняются, подробнее смотрите информацию на сайте ПФР – pfrf.ru. Сумма коэффициентов или баллов увеличивается за каждого ребенка на соответственно: 1,8+3,6+5,4. Применяется повышающий коэффициент при более позднем выходе на пенсию:

Период, на который пенсионер обратился за пенсией позднее установленного для всех срока	
1 год	1,07
2 года	1,15
3 года	1,24 и т.д. до 2,32 при 10 годах

К страховой пенсии прибавляется фиксированная выплата, которая не зависит от стажа и заработка (зависит от возраста пенсионера, наличия инвалидности и иждивенцев).

Задание для самостоятельной работы:

1. Рассчитайте размер страховой пенсии для г-на Петрова П.С., обратившегося за назначением пенсии в 2020 году в возрасте 62 года, сумма накопленных ИПК – 197, нестраховых периодов, инвалидности и прав на выход на пенсию в более раннем возрасте у г-на Петрова П.С. нет.

Сумма страховой пенсии (с фиксированной выплатой) =

2. Используя пенсионный калькулятор, размещенный на сайте <http://www.pfrf.ru/eservices/calc/>, рассчитайте разный размер страховой пенсии при разных вариантах:

- 1) выбора 0% или 6% тарифа на накопительную пенсию,
- 2) выхода на пенсию старше пенсионного возраста на 2 года, 5 лет, 10 лет,
- 3) застрахованный – работает по найму (зарботок предложите самостоятельно) или индивидуальный предприниматель.

4. Формирование пенсионных прав на накопительную пенсию и управление пенсионными накоплениями

Задание для самостоятельной работы:

На сайте Банка России найдите информацию по доходности при разных вариантах управления, сравните среднюю доходность за последние три года при варианте управления:

- 1) ПФР – страховщик, ГУК (расширенный портфель)
- 2) ПФР – страховщик, ГУК (портфель государственных ценных бумаг)
- 3) ПФР – страховщик, на Ваш выбор 1-2 частных управляющих компаний
- 4) на Ваш выбор - НПФ.

Заполните таблицу:

Страховщик	Управляющая компания / портфель	Доходность
ПФР	ГУК / расширенный портфель	
ПФР	ГУК/ портфель государственных ценных бумаг	
ПФР	ЧУК	
НПФ		

Список литературы: [1-6]

Тема 8. Фондовый рынок

Вопросы для собеседования

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 перед неорганизованным рынком ценных бумаг?

1. Евгений купил 20 акций «Яндекса». За год цена акции выросла на 20 %. Какова доходность, которую Евгений получил по этим акциям? Стоит ли ему продать акции и зафиксировать прибыль или стоит продолжить держать их?
2. Сергей собирается вложить 100 тыс. руб. в ценные бумаги — акции или облигации. Через год Сергей собирается продать ценные бумаги и потратить полученные деньги на отпуск. Акции или облигации стоит выбрать Сергею для подобного вложения?

Литература: [1 - 6]

