

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета

Дата подписания: 19.09.2023 10:44:18

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ

_____ Т.А. Шебзухова
«__» _____ 20__ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по
дисциплине:

Основы финансовой грамотности и экономической культуры

(ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТ)

Направление подготовки	19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания
Направленность (профиль)	Технология и организация ресторанного дела
Квалификация	бакалавр
Форма обучения	очная
Учебный план	2021

Предисловие

1. Назначение: оценить уровень сформированности компетенций при проведении текущей и промежуточной аттестации по дисциплине «Основы финансовой грамотности и экономической культуры» студентов, обучающихся по направлению подготовки 19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания.

2. Фонд оценочных средств текущей и промежуточной аттестации разработан на основе рабочей программы дисциплины «Основы финансовой грамотности и экономической культуры» в соответствии с образовательной программой по направлению подготовки 19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания.

3. ФОС прошел процедуру экспертизы.

Члены экспертной группы, проводившие внутреннюю экспертизу:

Председатель: Панкратова О. В. – председатель УМК института экономики и управления;

Члены экспертной группы:

Пучкова Е. Е. – член УМК института экономики и управления,
и.о. замдиректора по учебной работе;

Соколова А.А. – член УМК института экономики и
управления, доцент кафедры финансов и кредита

Эксперт, проводивший внешнюю экспертизу:

Бражников А.С., к.э.н., начальник отдела по работе с
корпоративными клиентами Ставропольского филиала АО
«ЮниКредит Банк»

Экспертное заключение: фонд оценочных средств соответствует образовательной программе по направлению подготовки 44.03.03 Специальное дефектологическое образование и рекомендуется для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов.

«_____» _____ 2021 г.

_____ О. В. Панкратова

«_____» _____ 2021 г.

_____ А.С. Бражников

**Паспорт фонда оценочных средств
для проведения текущей и промежуточной аттестации**

По дисциплине Основы финансовой грамотности и экономической культуры
Направление подготовки 19.03.04 Технология продукции и организация
общественного питания.

Квалификация выпускника бакалавр
Форма обучения очная
Учебный план 2021 года

Код оцениваемой компетенции	Этап формирования компетенции (№темы)	Средства и технологии оценки	Вид контроля, аттестация	Тип контроля	Наименование оценочного средства
УК-10, УК-2	1 2 3 4 5 6 7 8 9	Зачетное задание	Текущий	Письменный	кейс-задачи
		Контрольная работа	Текущий	С помощью технических средств	комплект заданий для контрольной работы
		Собеседование	Текущий	Устный	Вопросы для собеседования

Вопросы для собеседования

по дисциплине " Основы финансовой грамотности и экономической культуры "

Компетенция(и) (знания, умения и навыки) УК-10, УК-2

Вопрос 1.

В теории надзорный государственный орган может очень эффективно регулировать совместный вылов рыбы разными рыбаками в море. Однако на практике добиться справедливости с точки зрения разных рыбаков, экономности с точки зрения понесенных затрат на регулирование и бережливости с точки зрения восполнения популяции рыбы при государственном регулировании практически невозможно.

Как вы можете объяснить это с точки зрения поведенческой экономики?

Вопрос 2

Галина хочет взять в банке потребительский кредит, чтобы побыстрее завершить ремонт в доставшейся ей в наследство от бабушки квартире. Она работает в известной компании, получает стабильную 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, Галина оставила заявку на кредит в девяти банках. В каждом банке ей сказали, что ее финансовое положение кажется им стабильным, однако на всякий случай они проверят ее кредитную историю. Каково же было удивление Галины, когда 7 банков отказали ей в получении кредита, а два банка предложили ей кредит по верхней границе ставки, заявленной на сайте.

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

Вопрос 3

В начале 2017 года аналитический центр НАФИ опубликовал результаты опроса, согласно которому 63% граждан России называют наиболее правильным возрастом для начала планирования своей пенсии возраст после 45 лет.

Как вы можете объяснить с помощью инструментария поведенческой экономики данные результаты опроса?

Вопрос 4

Каждый раз, после того как Максима на работе ругает шеф, Максим отправляется в магазин электроники и покупает очередной гаджет. Максима очень радует каждый новый гаджет, однако все ящики его стола уже забиты предыдущими покупками, а вместо сбережений у Максима долги.

В чем проблема Максима с точки зрения поведенческой экономики?

Вопрос 5

Курс доллара США на валютной бирже за первую половину месяца вырос на 20%, а за вторую половину месяца — упал на 20%. Как изменился курс доллара США на валютной бирже за месяц?

Вопрос 6

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?

Вопрос 7

В начале 2010-х годов российские банки достаточно часто предлагали клиентам ипотечные кредиты в иностранной валюте (долларах США и евро). Как правило, люди, согласившиеся брать ипотечные кредиты в валюте, знали о том, что при колебаниях валютного курса в неблагоприятную сторону их рублевые платежи значительно вырастут (как это и произошло, например, в 2008 г.).

Какие поведенческие эффекты, на ваш взгляд, заставляли этих людей брать на себя такой риск?

Вопрос 8

Марина отправилась вместе с друзьями в торговый центр. Она не планировала покупок, однако, увидев, что подруга покупает отличный свитер с сезонной скидкой, выбрала себе такой же, но поярче. В обувном отделе Марина увидела ботинки, идеально подходившие к цвету нового свитера, и не смогла устоять. Правда, маме цвет покупок не понравился, и она рекомендовала Марине их сдать, но что она понимает в современной моде! Через месяц Марина увидела подругу в новом свитере и поняла, что сама еще ни разу не надевала ни свитер, ни ботинки: как-то не было повода появиться где-то в столь яркой обновке, да и ботинки оказались великоваты.

Жертвами каких поведенческих эффектов и эвристик стала Марина? Как ей следует поступать в будущем, чтобы избежать таких ситуаций?

Вопрос 9

Вера взяла в банке «Соседний» ипотечный кредит на 10 лет в размере 2 млн рублей под 15% годовых. По условиям кредита она должна возвращать кредит каждый месяц равными платежами по 32 267 рублей. Через год Вере поступило предложение от банка «Ближайший»: взять у этого банка новый кредит на 15 лет в размере 2,5 млн рублей под 11% годовых, расплатиться с банком «Соседний» и выплачивать дальше только новый долг банку «Ближайший». Ежемесячный платеж банку «Ближайший» в таком случае был бы равен 28 415 рублей.

Облегчит ли предложение банка «Ближайший» долговую ситуацию Веры?

Вопрос 10

Владислав вложил в покупку акций 50 000 рублей в надежде заработать на росте их курса. После падения стоимости принадлежащих ему акций на 30% Владислав докупил этих бумаг еще на 50 000 рублей по более низкой цене. Близкий друг Владислава в прошлом месяце проделал такую операцию и оказался в большом плюсе.

Предложите несколько объяснений решения Владислава о докупке акций с точки зрения поведенческой экономики.

Вопрос 11

Ученые из университета Гронингена (Голландия) провели эксперимент, в ходе которого сравнивали уровень воровства в зависимости от того, насколько опрятным было окружение. Получилось, что конверт с деньгами, торчавший из почтового ящика, воровали почти в 2 раза чаще, если почтовые ящики были разрисованы граффити.

Как вы могли бы объяснить результаты этого исследования с точки зрения поведенческой экономики?

Вопрос 12

По информации организаторов российской лотереи Гослото «4 из 20» шанс выиграть хоть что-то в этой лотерее равен 1 из 3,4, а шанс выиграть максимальный приз равен 1 из 23,47 млн.

Каковы вероятности выиграть в эту лотерею хоть что-то и выиграть максимальный приз, выраженные в процентах? Если бы вашей задачей было уменьшить желание россиян покупать билеты этой лотереи, какое правдивое описание ее результатов вы предложили бы и почему?

Вопрос 13

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

Вопрос 14

Николай Васильев является собственником квартиры площадью 45 кв. метров. В регионе, где он проживает, ставка имущественного налога определена в размере 0,1 процента от кадастровой стоимости объекта недвижимости. Согласно полученному извещению, стоимость квартиры Николая составляет 8 миллионов рублей. Однако, согласно данным открытых источников, продать такую квартиру вряд ли можно дороже чем за 6,5 миллионов рублей.

При каком предельном размере затрат на процедуру оспаривания кадастровой стоимости ее целесообразно запускать?

Вопрос 15

На основании данных о тарифах одного из банков проанализируйте стоимость обслуживания расчетного счета. Какие платные и бесплатные услуги предлагает банк? Предположите, какими услугами будет пользоваться ваша организация, а какими нет.

Вопрос 16

Возможно ли создать финансовую «подушку безопасности» для пожилого возраста, не занимаясь специально накоплениями «на старость»?

Вопрос 17

Если ваш доход пока составляют небольшие суммы, получаемые на временной работе или от родителей, которых едва хватает, чтобы свести концы с концами, стоит ли вам уже сейчас начать сберегать часть своего дохода?

Вопрос 18

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?

Вопрос 19

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.

Вопрос 20

В чем особенности ценных бумаг по сравнению с другими финансовыми инструментами?

Вопрос 21

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?

Вопрос 22

В чем преимущества биржи перед неорганизованным рынком ценных бумаг?

Вопрос 23

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?

Критерии оценки:

Студенту, выполнившему все виды учебной работы в семестре, предусмотренные программой дисциплины, и успешно прошедшему все виды текущего контроля успеваемости, компетенции УК-10 освоена, проставляется отметка «зачтено», в противном случае студенту ставится отметка «не зачтено».

Кейс-задачи

Компетенция (и) (знания, умения и навыки) УК-10, УК-2

Кейс 1 «Развитие предпринимательской идеи»

В 2010 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 озабочился 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 ложементы, 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. Вычислить 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?

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.

Вопрос: 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.

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

Кейс 4. Компания SONY

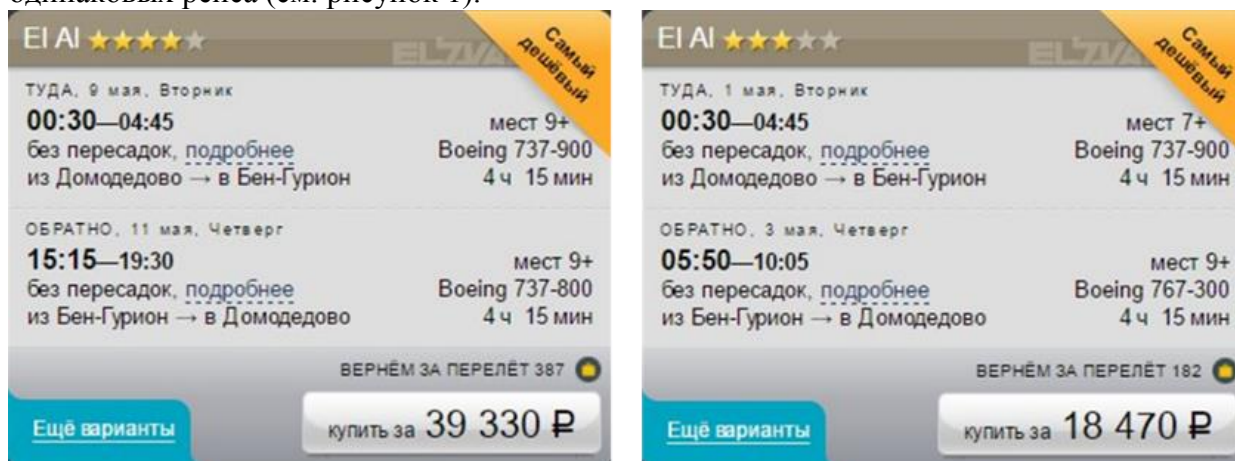
Компания Sony была основана в 1946 году двумя предпринимателями — Масару Ибука и Акио Морита³. В конце 1960-х Ибука и Морита начали разработку цветного телевизора. Вскоре им улыбнулась фортуна: на торговой выставке в Нью-Йорке они обнаружили телевизионный экран, который обеспечивал яркое и четкое изображение — 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?

Кейс 5. 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).



Авиабилеты в Израиль

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?

Кейс 6

Российское законодательство предусматривает возможность предоставления отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет как матери, так и другим ближайшим работающим членам семьи: отцу, бабушке, дедушке.

В соответствии с Федеральным законом от 19.05.1995 г. № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», право на пособие по уходу за ребенком до полутора лет в 2017 году имеют:

- родственники ребенка, подлежащие обязательному социальному страхованию;
- матери — военнослужащие по контракту;

- уволенные в связи с ликвидацией организации: матери — в период беременности либо отпуска по беременности и родам, другие родственники — в период отпуска по уходу за ребенком;

- матери, отцы, опекуны (в том числе те, что являются студентами-очниками);

- родственники, не подлежащие обязательному социальному страхованию (в случае смерти матери и (или) отца, лишения их родительских прав и т. п.).

По общему правилу размер пособия по уходу за ребенком составляет 40% от среднего заработка. В период от полутора до трех лет выплачивается не пособие,

а ежемесячная компенсация в размере 50 рублей (<http://www.consultant.ru/law/ref/poleznye-sovety/detskie-posobija/posobie-po-uhodu-za-rebenkom/>)).

Представьте, что через год после окончания вуза вы становитесь счастливым отцом (матерью).

Предложите наиболее привлекательный для вас вариант организации ухода за вашим ребенком. Рассчитайте экономическую целесообразность вашего решения. Какие неэкономические факторы могут быть приняты во внимание при выборе члена домохозяйства для ухода за ребенком?

Каким образом в период пребывания одного из взрослых членов домохозяйства в отпуске по уходу за ребенком можно поддерживать уровень доходов домохозяйства?

Кейс 7

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.

а) Помогите Якову выбрать тип налоговых льгот для ИИС.

б) Что можно посоветовать Якову, если он хочет получить доход от ИИС с минимальным риском?

в) А как стоит действовать Якову, если он готов к среднему уровню риска? А если готов к высокому уровню риска?

г) Какие детали нужно учитывать при подсчете итоговой доходности?

д) 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.

Критерии оценки:

Студенту, выполнившему все виды учебной работы в семестре, предусмотренные программой дисциплины, и успешно прошедшему все виды текущего контроля успеваемости, компетенции УК-10 освоена, проставляется отметка «зачтено», в противном случае студенту ставится отметка «не зачтено».

Комплект задач

Компетенция (и) (знания, умения и навыки) УК-10, УК-2

Задача 1. Погашение задолженности по кредитной карте в отсутствие льготного периода (grace period)

Валерий Петрович использовал кредитную карту 5 июня 2016 года для оплаты покупки стоимостью 210 000 рублей и собирается выплачивать кредит ежемесячно 5 числа каждого месяца равными суммами по 50 000 рублей. Процентная ставка по кредитной карте составляет 25% годовых на остаток долга, для расчета процентов год принимается равным 360 дням, льготный период по кредиту не предусмотрен. Сколько времени потребуется Валерию Петровичу для полного погашения кредита по карте (при условии, что за это время он не будет использовать карту для новых покупок)? Чему будет равна сумма процентных выплат?

Задача 2. Погашение задолженности по кредитной карте при наличии льготного периода (grace period)

Анна Викторовна использовала кредитную карту 5 июня 2016 года для оплаты покупки стоимостью 210 000 рублей и собирается выплачивать кредит ежемесячно 5 числа каждого месяца равными суммами по 50 000. Процентная ставка по кредитной карте составляет 25% годовых на остаток долга, для расчета процентов год принимается равным 360 дням. Предусмотрен льготный период: при погашении кредита или его части в течение 20 дней после истечения календарного месяца, в котором заемщик совершил покупку с использованием кредитной карты, проценты за пользование кредитом не начисляются. Сколько времени потребуется Анне Викторовне для полного погашения кредита по карте (при условии, что за это время она не будет использовать карту для новых покупок)? Чему будет равна сумма процентных выплат?

Задача 3 Задолженность гражданина Константинова по кредитной карте составляет 100 000 рублей, процентная ставка по кредиту — 24% годовых, размер минимального платежа 10%, включая процентные выплаты. Гражданин Константинов выплачивает долг по кредитной карте минимальными платежами. Какова будет сумма долга по прошествии двух месяцев? (Месяц считать равным 30 дням, год — 360 дням.)

Задача 4. Определение доходности от совершения операций купли-продажи акций

Инвестор Георгий Андреевич заключил договор о брокерском обслуживании с фирмой «Колокольчик» 15 января 2016 года и в тот же день купил на бирже 800 акций ПАО «Газпром» по 131,52 рубля за 1 акцию. Акции были проданы 15 сентября 2016 года по 138,73 рубля за акцию, договор с брокерской фирмой прекращен в тот же день. Комиссионные за совершение сделок составили 0,1% от каждой сделки, плата по договору о брокерском обслуживании — 300 рублей в месяц. Дивиденды в расчете на 1 акцию составили 7,89 рубля. Другими акциями инвестор в этот период не владел и каких-либо иных операций с акциями не совершал. Для упрощения расчетов считать, что плата по договору о брокерском обслуживании была удержана одномоментно при прекращении договора. Другие расходы инвестора в связи с приобретением акций и их хранением считать равными нулю.

1. Какую доходность получил бы инвестор в пересчете на год за счет роста курса акций и дивидендов в отсутствие налогообложения и расходов на оплату услуг брокера?
2. Какую доходность получил бы инвестор в пересчете на год за счет роста курса акций и дивидендов с учетом налогообложения, но без учета расходов на оплату услуг брокера?
3. Какую доходность реально получил инвестор в пересчете на год за счет роста курса акций и дивидендов с учетом налогообложения и расходов на оплату услуг брокера?

Задача 5

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.

Задача 6

Владимир потратил свои сбережения в 1 тыс. долларов на покупку акций Hasbro с кредитным плечом 1: 5. Акции выросли на 2%. Если Владимир продаст акции по выросшей цене, сколько составит его доходность без учета налогов, процентов за кредит и комиссий?

Задача 7. Расчет доходности по операциям с паями

Гражданин Смирнов приобрел 1600 паев паевого инвестиционного фонда «Стремительный» у управляющей компании «Прометей» 20 мая 2018 года. Расчетная стоимость пая составляла 75 рублей, надбавка при приобретении паев — 1,5%. Ровно через 6 месяцев Смирнов погасил все паи, при этом расчетная стоимость одного пая составляла 88,6 рубля, скидка при погашении паев — 2%. Рассчитайте:

- 1) величину прироста стоимости пая в процентах годовых;
- 2) доходность операции для Смирнова с надбавки, скидки и налога на доходы физических лиц.

Задача 8

Третьего июня 2017 года инвестор приобрел в управляющей компании (УК) паи указанных в таблице ниже ПИФов, а первого февраля 2010 года он решил выйти из них (все продать). Определите доходность (в процентах годовых), которую получил инвестор, при выполнении следующих условий:

УК выплачивает деньги через 10 календарных дней после дня закрытия инвестором позиции. При приобретении паев УК взимает комиссионный сбор в размере 1,5% от суммы сделки. Если инвестор держал пай менее года, то при продаже (на дату закрытия) УК взимает также комиссию в размере 1,5% от суммы сделки.

Рассчитайте доходность от проведения этой операции, при этом доходность необходимо посчитать в номинальном и реальном выражении (предположим, что из официальной статистики известно, что цены выросли с 3 июня 2017 по 11 февраля 2018 года включительно в 1,01 раза (или примерно на 0,7%)). И номинальную и реальную доходность необходимо посчитать с учетом налогов.

Критерии оценки:

Промежуточная аттестация в форме **зачета** как отдельное контрольное мероприятие не проводится, оценивание знаний обучающегося происходит по результатам текущего контроля.

Студенту, выполнившему все виды учебной работы в семестре, предусмотренные программой дисциплины, и успешно прошедшему все виды текущего контроля успеваемости, компетенция УК-10 освоена, проставляется отметка «зачтено», в противном случае студенту ставится отметка «не зачтено».

Составитель Е.А.Золотова

«19» февраля 2021 г.