

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

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

Дата подписания: 10.04.2025 13:34:03

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

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по организации самостоятельной работы по дисциплине

«Основы финансовой грамотности и экономической культуры»

для студентов направления подготовки 08.03.01 Строительство
направленность (профиль) Городское строительство и хозяйство

Пояснительная записка

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

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

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

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

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

Тема 1. Основные макроэкономические показатели

Кейс 1. Статистика НАФИ

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

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

Максимальный уровень лояльности (88%) наблюдался среди опрошенных старшего возраста (от 45 до 65 лет), а минимальный (82%) - среди молодых пользователей банковских услуг в возрасте от 25 до 34 лет. Примечательно, что мужчины быстрее склонны перейти в другой банк при более выгодных условиях (20 против 12% среди женщин). Интересен и тот факт, что с ростом уровня доходов и материального положения уровень лояльности падает. Стратегии сравнения условий и тарифов финансовых услуг придерживается группа финансово грамотных банковских пользователей. И это, прежде всего, жители Москвы, они демонстрируют более низкий уровень лояльности банкам. Подобная модель поведения обусловлена рядом мотивов, сильнейший из которых - стремление получить максимальную выгоду от приобретенной услуги. Поэтому значимость прочих факторов лояльности для них снижается".

Вопрос: *Чем вы объясните такой феномен?*

Кейс 2. Компания SONY

Компания Sony была основана в 1946 году двумя предпринимателями - Масару Ибука и Акио Морита¹. В конце 1960-х Ибука и Морита начали разработку цветного телевизора. Вскоре им улыбнулась фортуна: на торговой выставке в Нью-Йорке они обнаружили телевизионный экран, который обеспечивал яркое и четкое изображение - лучшее из тех, что они когда-либо видели. Морита договорился с Paramount Pictures, владельцем прав на цветной кинескоп, который носил название «Хроматрон», о получении технической лицензии на изготовление цветного телевизора на его основе.

Два года Ибука потратил на создание торгового образца цветного телевизора. В сентябре 1964 года его усилия увенчались успехом - команда инженеров получила нужный образец. Однако технологический процесс, который был бы коммерчески выгоден при массовом производстве телевизора, не был разработан.

Реакция людей, видевших в демонстрационном зале Sony образец цветного телевизора, была вдохновляющей. Ибука был воодушевлен, оптимистичен и более чем уверен, что это блестящий проект. Он провозгласил его приоритетным направлением деятельности компании и убедил компаньона выделить под него колоссальные ресурсы. Телевизор запустили в массовое производство, однако процесс производства никак не получалось отладить: из тысячи кинескопов только два-три были пригодными к использованию. Розничная цена телевизора составляла 550 долларов, и она не могла покрыть издержек компании, которые превышали цену более чем в два раза. Морита видел убыточность проекта и настаивал на его немедленном завершении. Однако Ибука и слышать ничего не хотел - он верил, что скоро у него все получится. Тем более на проект ушло столько времени, сил и денег, что было бы глупо бросить его на полдороге. Sony продолжала производить и продавать цветные телевизоры на базе кинескопа «Хроматрон» себе в убыток. Пока наконец в ноябре 1966 года финансовый директор не объявил, что компания стоит на пороге разорения. Только тогда Ибука согласился остановить производство и закрыть проект.

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

Тема 2. Финансовые рынки

Задача 1. 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 2

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.

Тема 3. Финансы в жизни человека

Задание 1

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

Требуется найти статистику потребления разных категорий продуктов (сайт Федеральной государственной службы статистики: www.gks.ru, раздел «Доходы, расходы и потребление населения» в предкризисный год и последующие, проанализировать динамику потребления (в объемах и денежном выражении) отдельных категорий продуктов и интерпретировать полученные данные в контексте поставленных вопросов. Статистика за период последнего кризиса (2014), например, показывает, что потребление всех категорий продуктов сокращается, исключением являются шоколадные конфеты, алкоголь и соленая рыба (т. е. закуска к алкоголю) — продукты, традиционно «помогающие» преодолеть стресс. Также в кризисные годы не падало потребление услуг салонов красоты — стрижка, маникюр. Видимо, это лозунг наших женщин: «Ты можешь голодать, но выглядеть должна безупречно». Еще одной характерной закономерностью является рост потребления ювелирной продукции в кризисные годы и товаров класса люкс в целом. Таким образом, по статистике мы видим, что русские люди готовы «затягивать пояса» и ограничивать себя во всем, но при этом им нужна «психологическая поддержка» — сладкое, алкоголь

и другие бесполезные антидепрессанты, а также сохранение статуса — красивый и дорогой внешний вид. Еще один иррациональный паттерн, характерный для поведения россиян с наступлением кризиса и уже не раз высмеянный в юмористических скетчах, это скупка бытовой техники для личного потребления в излишних количествах. Мотив, который движет таким потреблением, — сохранить накопления от обесценивания.

Задание 2

Шоки спроса: кто виноват и что делать?

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

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

Кейс 3. 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 долла-

ра, и соответствующим слоганом: «Вы можете расслабиться. Для наших абонентов расценки повысятся незначительно». Многие после этого вздохнули с облегчением, а компания добилась своего².

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

Тема 4. Личное финансирование

Кейс 4. Споры о кадастровой оценке недвижимости

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

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

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

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

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

...на мой вопрос о сумме налога, консультант задумчиво минуты 3 смотрит в свой монитор и потом, улыбаясь мне заявляет: Просто!!! у вас не верно посчитана сумма — не тот коэффициент применен при расчете. Сейчас я Вам новую квитанцию распечатаю". «Да, действительно, просто» — подумала я. :) Итог:

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

Вопросы:

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

Задача 1

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

Эссе

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

Кейс 5. Принуждение к выполнению обязанностей, не предусмотренных договором

Из письма.

Я работаю в региональной телекоммуникационной компании. В последнее время мой Работодатель начал проводить так называемые «выездные подклуче-

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

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

со мной беседы об изменении моих обязанностей или требовать увольнения по собственному желанию? Спасибо!

Источник: Правовед.ру:

Вопросы:

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

Темы эссе

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

Кейс 6. И так, она звалась Татьяной... Татьяна с отличием окончила престижный вуз и стала востребованным специалистом в различных проектах. Однажды на нее обратил внимание Евгений, преуспевающий мужчина, кумир молодежи, спортсмен и бизнесмен. Он жил в другом городе, и Татьяне пришлось уволиться со своей работы и переехать к любимому. Там ее профессия оказалась невостребованной, и Татьяна решила посвятить себя семье, заботе о муже и его здоровье. Евгений при небольшой белой зарплате имел хороший приработок от «неофициальных» клиентов, поэтому семья жила в достатке. Все было хорошо, пока через 7 лет после переезда Евгений не сказал, что полюбил другую и их лавстори окончена. На момент получения этой новости Татьяна не имеет никаких личных сбережений, квартира оформлена в ипотеку на бывшего мужа, и он хочет оставить ее себе.

Вопросы:

1. Какие ошибки совершила Татьяна при планировании будущего?
2. Как женщина может в принципе себя обезопасить от такой ситуации?
3. Что вообще делать Татьяне теперь?

Кейс 7. Семейный бюджет семьи Ивановых

Задание 1

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

Тема 5 Сбережения

Задача 1. Расчет процентов по вкладу за один период

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

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

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

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

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

Кейс 7

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

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

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

Тема 6 Кредиты и займы

Рассмотреть темы эссе

Тема 1

Изменения в системе регулирования микрофинансовой деятельности в 2013–2018 годах.

Комментарий

С момента появления закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (2010 г.) до настоящего времени наблюдается существенное изменение подходов к регулированию МФО, направленное на ограничение возможностей МФО «вытягивать деньги» с клиентов – частных лиц. Можно сравнить нормы законодательства и регулирования МФО в момент появления закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (2010 г.) и сегодня, а также проанализировать другие законы, регулирующие деятельность МФО, в том числе закон «О потребительском кредите (займе)» и закон «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности...». Кроме того, МФО находятся под достаточно жестким прессом Банка России как регулятора. Можно ли считать, что интересы граждан в этой сфере теперь эффективно защищены?

Тема 2

Эффективна ли система банкротства физических лиц в России?

Комментарий

С момента появления поправок в закон «О несостоятельности (банкротстве)» в части банкротства физических лиц (2015 г.) прошло уже почти 3 года. Привело ли принятие этих поправок к лучшему балансированию интересов несостоятельных должников и их кредиторов? Насколько легко гражданину, который по неразумию или из-за тяжелых жизненных обстоятельств набрал невозвратных кредитов, объявить себя банкротом и «начать жизнь с чистого листа»? Насколько существующая система банкротства физических лиц выгодна кредиторам, прежде всего банкам? Что можно было бы усовершенствовать в ней?

Тема 3

Как вы представляете себе систему кредитования частных лиц через 20 лет?

Комментарий

С точки зрения институциональной структуры данной отрасли интересно прежде всего обсудить роль банков в будущей системе кредитования частных лиц: сохраняют ли они свои ведущие позиции, или их вытеснят иные форматы кредитования – например, платформы P2P-лендинга. Интересно также мнение студентов о перспективах других нынешних «профессиональных кредиторов» – МФО, ломбардов, кредитных кооперативов. С другой стороны, цифровизация экономики позволяет думать об изменениях в системе оценки кредитного риска (в том числе за счет использования разнообразных «больших данных» о заемщиках), о кастомизации кредитных продуктов под потребности конкретных клиентов.

Тема 7 Расчеты и платежи

Темы эссе

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

Тема 8 Фондовый рынок

Вопросы для обсуждения

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

Темы эссе

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

Тема 9. Основы предпринимательской деятельности

Кейс 8 «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 9 «Развитие предпринимательской идеи»

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

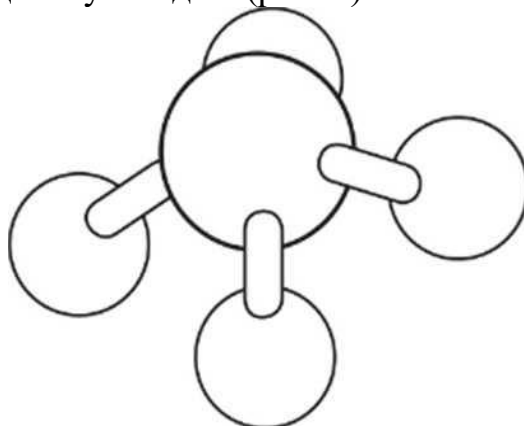


Рис. 1. Приспособление для массажа (эскиз)

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

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

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

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

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

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

Видя, какой интерес его изделие вызывает среди студентов, Марк стал задумываться о том, чтобы запатентовать свое изобретение. В Берлине он отыскал американского юриста-патентоведа. Тот запросил 4 тыс. долл, за проведение «исследования» в связи с предполагаемым оформлением патента. Речь шла вовсе не о подаче заявки на оформление патента на новое приспособление, а лишь о том, чтобы проверить документы о ранее выданных в США патентах на предмет наличия в них аналогичных изобретений и идей. Если окажется, что подобное изобретение не было ранее запатентовано в США,

Марк сможет подать заявку на оформление патента, но это будет стоить значительно дороже. И если в конце концов Марк получит патент, это даст ему право подавать в суд на любых лиц, которые попытаются изготовить аналогичное изделие на территории страны, в которой выдан патент. Если суд по патентным делам признает факт нарушения патента, будет вынесено постановление, запрещающее дальнейшее изготовление данных изделий без согласования с патентообладателем. Оформление патента в США занимает, как правило, около двух лет.

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

Проанализируйте ситуацию и ответьте на поставленные вопросы

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

Задание 1

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

1. Взаимосвязь факторов внешней среды является функцией количества информации, которой располагает предприятие по конкретному фактору.
2. Неопределенность внешней среды — это уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие.
3. Под сложностью внешней среды понимается скорость, с которой происходят изменения в окружении организации.
4. Подвижность среды — это число факторов, которые могут оказывать существенное влияние на хозяйственную деятельность предприятия.

Задание 2

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

руб., объем реализованной продукции будет увеличен на 8%.

Определите себестоимость реализованной продукции планового года.

Задание 3

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

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

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

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

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

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

Вопросы для обсуждения

1. Назовите этапы формирования, распределения и направления использования прибыли фирмы?
2. Особенности расчета показателей балансовой прибыли.
3. Поясните экономический смысл точки безубыточности.
4. Какие экономические факторы влияют на величину прибыли?
5. Что входит в понятие налоговой системы? Назовите ее элементы.
6. В чем различие понятий — «объект налогообложения» и «налогооблагаемая база»?
7. Дайте классификацию налогов, уплачиваемых компанией.
8. Перечислите основные характеристики налога на прибыль, НДС, налога на имущество организаций.
9. Проанализируйте историю понятий «предприниматель», «инноватор», «инновационная деятельность».
10. Каково принципиальное различие категорий «новшество» и «инновация»?
11. Являются ли данные понятия синонимами или между

этими понятиями есть определенные различия?

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература

1. Финансовая грамотность : учебник : [16+] / Ю.Р. Туманян, О.А. Ищенко-Падукова, А.Н. Козлов и др. ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2020. – 212 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612183>
2. Предпринимательство : учебник / И.К. Ларионов, К.В. Антипов, А.Н. Герасин и др. ; под ред. И.К. Ларионова. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 191 с. : ил. – (Учебные издания для магистров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573196>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03079-6. – Текст : электронный.
3. Блинов, А. Управление личными финансами: Как выжать максимум из банка, ПИФа и акций Электронный ресурс / А. Блинов. - Управление личными финансами: Как выжать максимум из банка, ПИФа и акций, 2020-02-28. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019. - 153 с. - Книга находится в премиум-версии ЭБС IPR BOOKS. - ISBN 978-5-9614-0668-9, экземпляров неограничено

Перечень дополнительной литературы:

1. Я управляю своими финансами: программа курса «Основы управления личными финансами» и методические рекомендации для учителя / Д.Я. Обердербфер, К.В. Кириллов, Е.Ю. Захарова, С.В. Солдатов, М.В. Желновач, Л.В. Стахович, Е.В. Семенкова, М.В. Егорова. - 4-е изд. - Москва : Вита-Пресс, 2018. - 80 с. : ил. - (Финансовая грамотность каждому). - <http://biblioclub.ru/>. - Библиогр.: с. 76-79. - ISBN 978-5-7755-3708-1, экземпляров неограничено
2. Рынок ценных бумаг : учебное пособие и практикум / А. В. Золкина, А. А. Панасюк, А. Ю. Анисимов, И. А. Кокорев. — Москва : Институт мировых цивилизаций, 2019. — 84 с. — ISBN 978-5-6043054-7-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/94841.html> . — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
3. Богатырев, С.Ю. Поведенческие финансы : учебное пособие / С.Ю. Богатырев ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва : Прометей, 2018. – 210 с. : схем., ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494852>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-907003-55-2. – Текст : электронный.