

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Фурсов Владимир Алексеевич

Должность: И.о. директора Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского

федерального университета

Дата подписания: 08.06.2026 15:25:19

Уникальный программный ключ:

1c378726a41fd0143ae5bcc8ba81860b00daa62

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

Колледж Пятигорского института (филиал) СКФУ

Методические указания

по выполнению практических работ по дисциплине

«СГ.05 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ»

для студентов направления подготовки/специальности

43.02.16. Туризм и гостеприимство

Методические указания для практических занятий по дисциплине СГ.05 «Основы финансовой грамотности» составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО, предназначены для студентов, обучающихся по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство.

1. Пояснительная записка

Практические занятия относятся к основным видам учебных занятий и определены учебным планом и рабочей программой. Практические занятия являются формой учебной работы студентов по разностороннему изучению одной из актуальных проблем психологии делового общения.

В результате освоения программы обучающийся должен уметь:

- применять знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития;
- составлять семейный бюджет и разрабатывать финансовый план, рассчитывать сроки осуществления финансовых планов.
- производить оплату с применением различных видов платежных средств.
- определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей.
- выбирать продукты страхования;
- оформлять налоговую декларацию;
- оформлять документы для получения налогового вычета, рассчитывать его размер.
- нормативные основания по защите прав потребителей;
- выявлять и пресекать случаи мошенничества на финансовом рынке. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:
 - структуры семейного бюджета и экономики семьи
 - банковской системы и предлагаемых ею продуктов: кредит и депозит, инвестирование.
 - расчетно-кассовых операций, дистанционных форм банковского обслуживания.
 - виды платежных средств.
 - страхования и его виды.
 - налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты, налоговая декларация).
 - правовые нормы для защиты прав потребителей финансовых услуг.
 - признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц.
 - основы предпринимательства.

Практическая работа №1

Тема 1.1. Домашняя бухгалтерия

Цель работы: научиться составлять личный финансовый план и бюджет

Ход работы: Решение ситуационной задачи путем заполнения таблицы SWOT-анализа (слабые и сильные стороны выбранного решения)

Деловой практикум. Составление личного финансового плана и бюджета.

SWOT-анализ – изучение внешних и внутренних сторон бизнеса на основании их планирование стратегии.

Термин вроде понятен, более детально расскажу чуть позже. И начну с того, что есть упрощенный SWOT-анализ, этот метод подразумевает простое описание. Пример ниже, и кстати, такой анализ легко можно делать в excel.

Сильные стороны	Слабые стороны
результаты анализа	результаты анализа
Возможности	Угрозы
результаты анализа	результаты анализа

Есть и развернутая матрица, которая дает понимание, что именно надо сделать. То есть содержит в себе конкретный шаг стратегии развития фирмы.

И в этом случае по каждому пересечению факторов анализа прописываются конкретные действия, пример таблицы SWOT-анализа ниже.

Факторы	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	действия и решения	действия и решения
Угрозы	действия и решения	действия и решения

Детальный разбор

Начнем разбирать анализ по косточкам. Постаралась раскрыть информацию просто и подробно, но если у Вас останутся вопросы, то пишите их в комментариях.

1. Четыре кита SWOT-анализа

Начнем с элементов SWOT-анализа, сущность его в том, что бизнес исследуется по 4 направлениям: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы. Кстати, из первых букв четырех факторов и складывается акроним SWOT, итак, расшифровка:

S - (strengths) сильные стороны

К сильным сторонам компании относится анализ положительных факторов во внутренней среде организации. Он отражает всё, что делает деятельность компании успешной, что является конкурентным преимуществом, то есть достоинства.

Группа 1	Возможные варианты
Сильные стороны	- Известное имя; - <u>Репутация бренда</u>; - <u>Широкий ассортимент</u>; - Отменное качество продукции; - Удобное месторасположение; - Большая клиентская база; - Развитая <u>бонусная система</u>; - Хорошие финансовые ресурсы; - Квалифицированный персонал; - Достойный уровень <u>сервиса и обслуживания</u>. И так далее...

Пример:

Рассмотрим как пример торговую компанию. И представим, что в данном случае сильные стороны - это владение преимущественными правами на какой-то контракт, большая клиентская база, значительные объемы поставок, хорошая репутация.

W-(weaknesses) слабые стороны

Слабые стороны - это анализ отрицательных факторов во внутренней среде, который показывает зоны "просадки", сдерживающие экономический рост.

Группа 2	Возможные варианты
Слабые стороны	- Высокие цены; - Раздутая клиентская база; - Слабый <u>отдел продаж</u>; - Высокая текучесть кадров; - Недостаточная квалификация персонала; - Отсутствие бюджета на маркетинг; - Некомпетентные управляющие кадры;

	- Плохие условия труда; - Слабая представленность на рынке; - Негативная репутация; - Маленький ассортимент; - Низкое качество товара. И так далее...
--	--

Пример:

Вернемся к торговой фирме, сюда можно отнести отсутствие собственного автопарка, неспособность обеспечить своевременную доставку товара, неспособность справиться с имеющимися объемами отгрузок.

О-(opportunities) возможности

Возможности - включают в себя анализ положительных факторов внешней среды, который отражает скрытый потенциал. Это своего рода туз в рукаве. О котором Вы знаете, но держите напоследок.

Группа 3	Возможные варианты
Возможности	- Повышение доходов населения (компания может повысить цены); - Повышение барьеров входа в отрасль (конкурентам сложнее зайти на рынок); - Введение налоговых льгот (которые снизят Ваши обязательства); - Развитие технологий (например, появление новых площадок для привлечения клиентов); - Возможность выхода на новые рынки (например, рынок позволяет работать по всей России); - Возможность работы за рубежом (например, есть все нужные условия для поставки товаров в др. страну); - Возможность открытия нового направления бизнеса (есть возможность захвата новых ниш); - Уход с рынка конкурента (значит освободилась доля рынка); - Появление новых партнеров (которые упростят работу компаний); - Появление новых поставщиков (с более выгодными условиями). И так далее...

Пример:

В связи с увеличением объемов поставок торговая фирма не справляется с доставкой продукции своими силами.

Но компания имеет возможность передать функции доставки на аутсорсинг, что поможет выполнить задачи по объемам поставок. К тому же это будет дешевле, чем содержание самого автопарка.

Лайфхак. Легко найти специалиста, который сделает SWOT-анализ Вашего бизнеса можно на фриланс бирже [KWork](#)

T-(threats) угрозы

Угрозы в анализе – это анализ отрицательных факторов внешней среды, который отражает риски внешнего окружения, осложняющие достижение цели организацией.

Группа 4	Возможные варианты
Угрозы	- Ценовая конкуренция (придет более крупный игрок, установит цены ниже, и Ваш бизнес прогорит); - Рост числа конкурентов (Ваши позиции могут ослабнуть); - Изменение законодательства и стандартов отрасли (могут повлиять на бизнес в негативную сторону); - Проблемы с поставщиками (может не быть нужного товара, значит нечего продавать); - Внедрение высоких технологий в отрасль (не каждая фирма может себе это позволить и закрывается); - Рост цен на сырье (рост издержек); - Ослабление национальной валюты (примеждународных расчетах); - Высокая зависимость от грузо перевозчика (задержка сроков поставки); - Сбой в оборудовании (например, вследствие этого потеря клиентской базы); - Форс-мажор (пожар, паводки и т.д.). И так далее...

Пример:

Торговая компания является дистрибьютором одного крупного контракта. Однако собирается расширить зону своей работы на соседний регион, где уже есть дистрибьютор этого контракта.

В этом случае торговая компания не будет иметь исключительные права на контракт, то есть придется делить рынок с конкурентом. Существуют риски потери доли рынка.

Также для оценки угроз бизнесу Вы можете воспользоваться [моделью Портера](#).

2. Простая матрица

Для того, чтобы построить простую матрицу SWOT, первым делом, детально изучается бизнес, согласно критериям, о которых я писала выше.

После этого перечисленные факторы собираются и структурируются, и уже выводы по каждому направлению аналитики вносятся в отдельный квадрат матрицы SWOT.

Сильные стороны	Слабые стороны
- Владение преимущественными правами на контракт; - Большая клиентская база; - Значительные объемы поставок; - Хорошая репутация фирмы на рынке.	- Отсутствие собственного автопарка; - Неспособность обеспечить своевременную доставку товара; - Неспособность справиться с имеющимися объемами отгрузок; - Высокая текучесть кадров.
Возможности	Угрозы
- Возможность передать доставку на аутсорсинг; - Привлечение новых контрактов.	- Сокращение доли рынка в связи с потерей исключительных прав на контракт.

Далее, когда все данные визуализированы, главные выводы анализа нужно согласовать между собой, то есть свести все данные в матрицу решений. Но прежде немного о стратегиях.

Важно. Выжимайте из бизнеса максимум с помощью нашей методички формата “фишечная стратегия”. В ней самый сок из сотен тренингов и книг по маркетингу и продажам. А также концентрат успешных действий. По ссылке скидка 50% в течение 4 часов, кликайте -> “[200+ фишек маркетинга: от привлечения до удержания](#)”

3. Возможные стратегии СВOT-анализа

Чтобы разработать стратегии SWOT-анализа для компании, продукта или сайта (то есть ту самую матрицу решений) нужно соотнести все факторы между собой и придерживаться следующего алгоритма действий:

1. **Сильные стороны + возможности (стратегия прорыва).** Соотнести преимущества и возможности, детально расписать как "сила" компании может реализовать предоставленные возможности;
2. **Сильные стороны + угрозы (стратегия переходного периода №1).** Соотнести сильные стороны и угрозы и описать, с помощью каких преимуществ бизнеса можно уйти от возникших угроз и снизить риски;
3. **Слабые стороны + возможности (стратегия переходного периода №2).** Соотнести слабости с возможностями и показать эффект, как можно уйти от слабостей бизнеса и превратить их в сильные стороны;

4. **Слабые стороны+угрозы(стратегия выживания).** Соотнести слабые стороны и угрозы и отразить в таблице, как с помощью ликвидации слабостей можно снизить выявленные угрозы.

Так, разработка стратегии по результатам аналитики сводится к основным правилам: уход от слабых сторон бизнеса и использование силы по максимуму.

4. Матрица решений

Когда уже известны стратегии SWOT-анализа, то переходим к составлению развернутой матрицы. Развернутый CBOT – это разработка стратегии развития, о чем мы и расскажем далее.

Факторы	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Стратегия прорыва. Начать работать по новым контрактам	Стратегия переходного периода №2. Повысить качество доставки за счет передачи этой функции на аутсорсинг
Угрозы	Стратегия переходного периода №1. Благодаря хорошей репутации, клиентской базы объемов продаж, мы ведем переговоры о продлении исключительных прав на контракт	Стратегия выживания. За счет повышения сервиса и качества доставки, мы увеличиваем покрытие рынка и клиентскую базу, что повысит долю рынка и сохранит за нами исключительные права на контракт

5. Плюсы и минусы анализа

Методика SWOT-анализа - достаточно популярна, и ее используют все кому не лень. Но на самом деле не все так просто. Поэтому сейчас расскажу плюсы и минусы анализа, чем он может помочь и в каких ситуациях его использовать нецелесообразно.

Плюсы

Отвечаю на вопрос "Зачем же нужен анализ?". Так вот, часто руководству компании сложно рассмотреть бизнес со всех сторон. Для этого приходится детально погружаться в [анализ рынка и конкурентов](#), финансовую отчетность компании, изучать эффективность бизнес-процессов.

Анализ же позволяет согласовать все важные выводы между собой, хоть они и затрагивают совершенно разные сферы деятельности фирмы.

Плюсы	Пример
Помогает понять, как повлиять на конкурентов	Компания является лидером рынка маркетинговых услуг по занимаемой доле. Однако выявлено, что у конкурентов квалификация персонала выше, а клиентская база шире. Чтобы улучшить свои конкурентные преимущества, необходимо ввести обучающие семинары и тренинги для персонала. Так, если решить данную слабую сторону бизнеса, репутация фирмы на рынке улучшится, а соответственно увеличится клиентская база
Помогает минимизировать риски	В век информационных технологий весь Ваш бизнес может находиться в компьютере. Поломка или кража этого устройства обозначает либо потерю всех данных, либо простой продаж на время восстановления. Решением по SWOT-анализу является приобретение программы для ежедневного резервного копирования файлов
Помогает выявить вектор развития компании	Компания выявила, что сильной стороной ее бизнеса является широкий ассортимент продукции (диверсификация). Однако анализ показал, что на локальный рынок заходит крупный игрок, который точно заберет себе долю рынка по конкретным товарным

	позициям. По SWOT-анализу компания решает сосредоточиться на одном товаре с наибольшей долей продаж
--	--

Минусы

Применение SWOT-анализа очень обширно. И изначально может показаться, что данный анализ – это универсальный и простой инструмент для аналитики, однако, несмотря на все видимые преимущества, он имеет ряд недостатков или я бы даже сказала особенностей.

- **Не имеет точных цифр.** SWOT-анализ не поможет, если Вам нужно в числах рассчитать влияние анализируемых факторов;
- **Не прогнозирует.** Вы можете разработать стратегию, но данный вид анализа не покажет Вам, к чему она приведет;
- **Не учитывает время.** Анализ, который Вы проводите сейчас, может сильно отличаться от результатов спустя пол года.

Интересно. Получить максимум прибыли от рекламы проще с Roistat. Сервис поможет привлечь больше трафика, увеличить конверсию и повысить лояльность клиентов. Кликайте и тестируйте -> [Roistat](#) (Промокод “INSCALE1120” + 7500 руб на баланс)

6. Правила

Перед тем как делать SWOT, важно выделить несколько моментов, на которые стоит обратить внимание:

1. **Используйте факты.** Ничем не подкрепленная информация имеет совсем небольшую значимость, поэтому подкрепляйте ее фактами;
2. **Избегайте субъективных оценок.** Для более точной оценки привлекайте несколько специалистов, проводите [брейнштормы](#) фокус-группы;
3. **Внимательно выбирайте вопросы.** Вы можете потратить много времени на поиск ответов, которые позднее Вам совсем не пригодятся;
4. **Не перегружайте решение информацией.** В таблицу вносятся только стратегически важные выводы анализа. Здесь важно помнить о принципе Парето и делить информацию, согласно этого закона.

Практическая работа №2

Раздел 2. Финансовые продукты банковской системы

Тема 2.3. Банковские кредиты

Цель работы: Практикум: кейс – Крупная покупка при использовании кредита (Покупка машины) с расчетом графика погашения.

Ход работы: Доступность кредитов в последние годы привела к тому, что это стало массовым явлением. Наверное, сегодня трудно встретить человека, который ни разу не брал кредит. Всё больше людей выбирают именно такой способ решения своих финансовых проблем.

Однако многие из них при этом совершают ошибки из-за неправильных и непродуманных действий, которые потом выливаются в финансовые проблемы. Чтобы снова и снова не наступать на те же грабли, мы разберём наиболее типичные ошибки при выборе и использовании кредита.

Ошибка №1. Подписание кредитного договора без его изучения

Многие полагают, что все кредитные договоры типовые, проверены на других клиентах и в них не может быть никакого подвоха. Следовательно, незачем тратить время на их подробное изучение. Достаточно проверить, правильно ли вписаны паспортные данные и поставить свою подпись.

В этом заключается первая и самая типичная ошибка заёмщика. Он должен не только поставить подпись и не просто прочесть кредитный договор, а именно изучить его. Каждая строчка и каждая цифра в договоре должны быть абсолютно понятны. Подпись заёмщика — это юридический акт, возлагающий обязанность выполнять всё, что предписано договором.

Кредитный договор, как и любой другой финансовый документ, надо читать внимательно и целиком, чтобы потом не хвататься за голову, когда приходят извещения о задолженностях.

Особое внимание стоит обратить на следующее:

Форма договора. Кредитный договор (или договор займа) состоит из двух частей: общие условия, одинаковые для всех заёмщиков, и индивидуальные условия.

Перед подписанием договора необходимо внимательно изучить и индивидуальные условия, и общие условия займа.

Подпись ставится только под индивидуальными условиями, которые выглядят как таблица стандартной формы, одинаковая в любой финансовой организации. Общие условия подписывать не нужно, часто они просто размещены на сайте или на стенде в офисе банка или микрофинансовой организации.

Процентная ставка. Прежде чем подписать договор, надо убедиться, что процентная ставка, зафиксированная в нём, не отличается от той, которую банк указал в своём рекламном предложении. Но самое главное — надо выяснить, как она начисляется.

Комиссионные сборы. Обычно это фиксированные платежи за какие-либо услуги финансовой организации. Чем выше размер комиссий, тем выше стоимость кредита для заёмщика.

Обязательные платежи. Обратите внимание, какие дополнительные обязательные платежи предусмотрены договором. Это могут быть: обязательное приобретение полисов КАСКО, страхования жизни и тому подобное.

- **Полная стоимость кредита.** Она обязательно должна быть указана в договоре.
- **Срок действия договора.** Он определяется двумя датами: начало действия договора и конец действия договора.
- **Валюта кредита.** В договоре должна быть указана валюта, в которой вы берёте кредит и в которой будете его погашать.
- **Штрафные санкции.** В этом пункте договора особое внимание надо обратить на условия взимания штрафа за просрочку платежа по кредиту. Размер штрафа может зависеть от продолжительности просрочки. Чем больше срок, в течение которого вы не платите банку, тем выше будет штраф.
- **График платежей.** Здесь надо понять, какой график — аннуитетный или дифференцированный — предлагается в договоре и насколько он вам удобен.

Ошибка №2. Завышение доходов

Завышение своих доходов опасно почти так же, как дача ложных показаний. При этом намерения заёмщика могут быть самыми благими. Чтобы получить кредит побольше, он называет завышенную сумму своих доходов, наивно предполагая, что будет жить впроголодь и отдавать почти всю зарплату в счёт погашения кредита.

Ещё в середине 19 века русский писатель Владимир Даль писал:

— Чтёшь?

— Щиспирогами.

— Ачем живёшь?

— Долгами.

— Этотызря! Заёмный грош, как вошь, спать не даёт. Как ни вертись, а с кредитором расплатись!

И действительно, очень часто оказывается, что так жить впроголодь заёмщик не может, вследствие чего выплаты по кредиту вовремя не поступают. Сперва штрафные санкции душат заёмщика, а потом банк начинает требовать досрочного погашения кредита. Даже разобравшись кое-как с деньгами, такой заёмщик в любом случае попадает в список необязательных плательщиков и получает плохую кредитную историю.

После чего, возможность получения кредитов в будущем оказывается под большим вопросом. Банк теряет доверие к такому заёмщику и может отказать ему в кредите или назначить самую высокую ставку. Опыт показывает, что разумно рассчитывать свой личный бюджет таким образом, чтобы на выплаты по кредитам уходило не более 40 % ежемесячного дохода.

Помните, что никогда не стоит брать кредит, на погашение которого уйдут практически все средства. Ведь кредит придуман не для бедных, а для богатых, которые, имея несколько источников дохода, знают, из какого кармана в какой надо будет переложить деньги, чтобы погасить кредит. И эти карманы, и эти деньги у них есть. Например, если собственный бизнес приносит доход 40 % годовых, то зачем забирать деньги из бизнеса для покупки недвижимости, если можно взять ипотечный кредит по ставке 15 % годовых?

Ошибка № 3. Неинформирование банка об изменении

Эту ошибку часто допускают молодые люди. Они не информируют банк о потере работы, так как надеются в ближайшем будущем найти новую. Это получается не всегда и приводит к элементарной просрочке платежа. Банк начинает проверять заёмщика, выясняет факт потери работы и сразу же расторгает договор.

Последствия этой ошибки такие же печальные, как и предыдущей: банк требует вернуть кредит в короткий срок, взимает штраф и включает безработного заёмщика в список необязательных плательщиков. Гораздо надёжнее сообщить банку о любых изменениях доходов и попытаться найти варианты пролонгации кредита.

Кстати, для того чтобы смягчить кредитное бремя в случае потери работы, можно застраховать свою трудоспособность. Иногда сами банки при оформлении кредита предлагают такую услугу.

Ошибка № 4. Попытка выбрать валюту кредита, чтобы снизить ставку.

Один из наиболее важных пунктов кредитного договора — валюта, в которой выдаётся кредит. Правило простое: эта валюта не должна отличаться от той, в которой заёмщик получает доход. В противном случае он принимает на себя валютный риск.

Смысл его примерно такой же, как и в случае депозита: если ваши денежные потоки зависят от курсов валют, то вы можете на этом выиграть, а можете проиграть. Этот риск очень важен для россиян, потому что до кризиса многие предпочитали брать кредиты в долларах, руководствуясь следующей логикой. Банковские ставки по кредитам в долларах были ниже. Значит, по кредиту надо платить меньше. А если курс доллара упадёт, то ещё выгоднее получится. Может, и получится, но уж очень это напоминает классический вариант «за двумя зайцами». Итог этой погони знают все. Хотите проверить?

Давайте представим, что вы взяли ипотечный кредит в долларах. Ставка 11 % годовых показалась вам куда более привлекательной, чем 14 % в рублях, при курсе 24 рубля за 1 доллар.

По условиям договора ваш ежемесячный платёж составил 1000 долларов вместо 26 000 рублей. Однако за год курс доллара к рублю изменился с 24 до 32 рублей за доллар. А

теперь давайте с вами попробуем ответить на вопрос. Насколько вы выиграли или проиграли от того, что взяли долларовый, а не рублёвый кредит?

Итак, если при курсе 24 рубля за 1 доллар размер ежемесячного платежа равнялся 24 000 рублей, то уже при курсе 32 рубля за 1 доллар размер платежа врос до 32 000 рублей. Соответственно, разница между ежемесячными платежами по валютному и рублёвому кредиту составила 6 000 рублей.

Получается, что в данном примере вы однозначно проиграли, поскольку теперь на погашение долларового кредита вы должны тратить на 6 000 рублей больше, чем по рублёвому кредиту. Более того, вы остаётесь в постоянной неопределённости относительно дальнейшего изменения курса доллара и размера своих выплат.

Действительно, а кто из нас может с уверенностью прогнозировать колебания курсов валют на мировом рынке?

Если валюта займа сильно укрепится против рубля, как это было, например, в 2014 году, заёмщик может сильно проиграть. Исходная экономия на ставках, работавшая на заёмщика при стабильном курсе, обернётся существенным ростом рублёвых выплат по кредиту. В худшем случае заёмщик может стать неплатёжеспособным и даже потерять имущество, купленное в кредит.

В современном обществе распространён стереотип о том, что банки идут на всевозможные ухищрения, чтобы обмануть клиента. На самом деле большинство переплат и конфликтных ситуаций возникает из-за невнимательности заёмщика. Сложностей можно избежать, если выбрать надёжный банк, внимательно изучить кредитный договор и своевременно вносить платежи. Тогда сумма процентов будет минимальной, а от пользования услугами банка останутся приятные впечатления.

И помните, что полный отказ от сотрудничества, игнорирование банка, может поспособствовать появлению осложнений. Финансовая организация, увидев, что должник отказывается идти на контакт, передаёт дело коллекторам, с ними разговоры будут не такими лояльными. Либо банк направит исковое заявление в суд, решение судебного процесса зачастую проходит не в пользу должника.

Контрольные вопросы.

1. На какие условия необходимо обращать особое внимание при чтении кредитного договора?
2. Каки негативные последствия возможны для заёмщика в случае предоставления им банку ложной информации о доходах?

Практическая работа №3 Тема

2.4. Инвестиции

Цель работы: изучить правила инвестирования, научиться рассчитывать доходность при заданных конкретных условиях

Ход работы: Практикум. Кейс – «Куда вложить деньги»

Инструкция по выполнению практической работы

Внимательно изучить раздаточный и краткий теоретический материал.

Выполнить задания кейса. Результат работы записать в тетрадь. Написать вывод к работе. Кейс-задание «Как вырастить золотую гусыню или правила инвестирования»

Есть старая эзоповская басня про гусыню несущую золотые яйца. В басне рассказывается, как однажды крестьянину увидел, что его гусыня снесла золотое яйцо. Он подумал, что это

чья-то шутка, но все-таки отнес яйцо на проверку ювелиру. Каково было его удивление, когда оказалось, что яйцо действительно из чистого золота. Бедный крестьянин, не мог поверить своему счастью, но еще больше он изумился на следующий день, когда его гусыня снесла еще одно золотое яйцо. После этого крестьянин каждое утро находил новое золотое яйцо под гусыней. Вскоре он стал сказочно богат, у него появилось все, чего он хотел, будучи бедным. Все происходило как в волшебном сне.

Однако с богатством пришли алчность и нетерпение. Крестьянин уже не мог ждать следующего дня, чтобы получить новое золотое яйцо. И он решил убить гусыню, чтобы получить все яйца разом. И вот он разрезал гусыне живот, внутри оказалось пусто. У крестьянина не было больше возможности получать яйца в будущем, так как он убил гусыню, несущую золотые яйца.

Вопросы: Как же связана данная басня с инвестированием? И чему она учит? Получив ответы обучающихся, обратив внимание на поведение крестьянина, необходимо сделать вывод о том, что выращивать гусыню необходимо в соответствии с правилами:

Правило I. Чем больше гусыня, тем больше золотые яйца (необходимо выбрать инструмент инвестирования). Для этого ознакомимся с основными терминами и понятиями.

Практическая работа №4

Тема 2.6. Налоги

Цель занятия: Изучить оформление документов на налоговый вычет. Расчет размера налогового вычета.

Налоговый вычет – это уменьшение налогооблагаемого дохода при исчислении НДФЛ, либо возврат части ранее уплаченного НДФЛ в установленных законодательством РФ о налогах и сборах случаях.

На налоговые вычеты могут претендовать граждане, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации.

В отношении доходов, полученных до 2021 года, налоговые вычеты применялись к доходам, облагаемым НДФЛ по ставке 13% (за исключением доходов от долевого участия в организациях, а также доходов в виде выигрышей, полученных от участия в азартных играх и лотереях).

По доходам, полученным начиная с 2021 года, налоговые вычеты предоставляются в отношении доходов, относящихся к основной налоговой базе (например, заработной плате), а также доходов от продажи имущества (за исключением ценных бумаг) и (или) доли (долей) в нем, доходов в виде стоимости имущества (за исключением ценных бумаг), полученного в порядке дарения, а также подлежащих налогообложению доходов, полученных физическими лицами в виде страховых выплат по договорам страхования и выплат по пенсионному обеспечению.

Калькулятор налогового вычета

Уточните информацию о себе

- ☐ Я состою в браке
- ☐ Я получал налоговый вычет раньше

- ☐ Использовал при оплате средства гос. поддержки
- ☐ Кредитный договор был подписан до 01.01.2014 года

Общая информация

Дата покупки квартиры

01.01.2019

Стоимость недвижимости, Р

625 тыс.

28 млн.

56 млн.

Сумма уплаченных процентов по ипотеке на момент расчета, Р

0

10 млн.

За какой срок можно заявить выплату

1 год

2 года

3 года

Зарплата в 2021 году, Р

Зарплата в 2020 году, Р

Зарплата в 2019 году, Р

Практическая работа №5

Тема 4.1. Защита от мошеннических действий на финансовом рынке

Цель работы: 1. рассмотреть примеры финансового мошенничества;
2. выявить основные методы финансовых мошенников;
3. выявить «слабые» стороны потерпевших от финансовых мошенников;
4. выявить «зоны риска» в встречах с финансовыми мошенниками;
5. создать «Памятку правильного поведения для минимизации рисков от действий финансовых мошенников».

Ход работы:

Внимательно изучить раздаточный и краткий теоретический материал.
Выполнить задания кейса. Результаты работы записать в тетрадь. Написать вывод к работе.

Понятие мошенничества дано в статье 159 Уголовного Кодекса РФ: «Мошенничество, то есть хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием».

Финансовое мошенничество в сфере экономики разнообразно:

- финансовые пирамиды,
- телефонное мошенничество,
- мошенничество с пластиковыми картами,
- интернет-мошенничество (с кредитами, недвижимостью).

Одной из наиболее широко известных и опасных моделей криминального поведения на рынке финансовых инвестиций является финансовая пирамида или «пирамида Понци». Эта криминальная схема посягательств на интересы акционеров, вкладчиков и других инвесторов получила широкое распространение в кризисный период развития финансового рынка во многих странах и названа именем итальянского иммигранта Карло Понци, придумавшего, как извлекать деньги из воздуха.

Финансовая пирамида - это мошенническая схема, в которой выплаты по вкладам старых инвесторов (по обязательствам перед старыми клиентами) производится из средств новых инвесторов. Т.е. прибыль тех, кто пришел раньше, формируется за счет денег тех, кто пришел позже.

Условия возникновения финансовых пирамид:

- существование рынка акций или ценных бумаг;
- отсутствие законодательных ограничений на организацию деятельности финансовых структур, действующих по пирамидальному принципу;
- наличие возможности населения делать сбережения;
- низкая финансовая грамотность населения, стремление получить «легкие деньги».

Последствия участия - обещанная прибыль не получена, организаторы исчезли.

В целом, по некоторым оценкам, в 1990х годах в России функционировали около 1800 финансовых пирамид, по результатам деятельности которых было возбуждено более 900 уголовных дел. До суда дошли лишь 20 дел, наказание понесли всего девять человек.

Практическая работа №6

Тема 4.2. Предпринимательство Цель

работы: Разработка бизнес-плана

Ход работы:

Что такое бизнес-план

Это документ, в котором раскрывается перспектива развития предприятия или проекта с отражением основных этапов и всех существенных рисков.

В бизнес-плане содержатся:

Информация о компании-инициаторе проекта.

Описание производимой продукции, реализуемых товаров, оказываемых услуг. Анализ основных рынков сбыта.

Экономические расчеты ведения деятельности.

Дополнительно этот документ может включать приложения, которые детализируют расчеты и подтверждают данные. Например, в приложения выносятся различные графики, детализация отчета о доходах и расходах, кэш-флоу, фотографии объектов, результаты

маркетинговых исследований. Все это можно добавить и в основную часть бизнес-плана, но тогда он получится громоздким — будет сложно сфокусировать внимание на сути.

Зачем нужен бизнес-план

Правильный подход — когда перед началом любого нового проекта разрабатывается бизнес-план. Но на постсоветском пространстве так бывает не всегда: многие предприниматели считают, что здесь настолько переменчивая и нестабильная среда, что планировать бессмысленно. Кто-то пренебрегает планом, потому что лень все просчитывать и проще довериться интуиции. Кто-то так верит в свой предпринимательский дар и пребывает в эйфории от бизнес-идеи, что не хочет портить романтику скучными расчетами.

Это ошибка. Если действовать без плана, предварительной проработки ниши и проекта, то возрастает риск потерять деньги и даже прогореть.

Как предпринимателю получить гос. контракт

Обычно предприниматели заказывают бизнес-планы, чтобы привлечь внешнее финансирование. Например, этот документ нужен:

Взять кредит в банке.

Получить государственные гранты и субсидии.

Дать возможность потенциальному инвестору решить, стоит ли вкладываться в проект.

Основные виды бизнес-планов

Есть 5 основных видов бизнес-планов: внутренние, или для себя, для инвесторов, для получения банковского кредита или господдержки и антикризисные.

Составление бизнес-плана для себя. Такие планы предназначены исключительно для внутреннего применения, поэтому обычно их оформляют в произвольной форме.

Основная цель работы — понять и оценить перспективы и риски реализации проекта.

Как оценить успешность бизнес-идеи?

Составление бизнес-плана для инвесторов. Цель составления — привлечь внешнее финансирование на реализацию проекта.

Иностранные инвесторы, как правило, требуют, чтобы бизнес-план был оформлен по международным стандартам UNIDO — про них еще расскажу. Отечественные инвесторы редко просят использовать какие-то конкретные стандарты. Главное для них — понять и оценить:

Объем инвестиций.

Суть бизнеса.

Конкурентные преимущества проекта — за счет чего он может выстрелить. Период окупаемости и возврата вложенных денег.

Рентабельность.

Бизнес-планы для кредитования в банках. Форму документа и требования к бизнес-плану лучше уточнить у кредитного консультанта: в разных банках методические рекомендации отличаются.

Увеличить продажи и найти инвесторов: 11 программ, которые помогут предпринимателю

Если готовите бизнес-план, чтобы обратиться сразу к нескольким кредиторам, то ориентируйтесь на международные стандарты UNIDO. Большинство банковских требований основаны именно на этих стандартах, так что получится более или менее универсальный документ. А при необходимости вы относительно легко адаптируете его к требованиям конкретного кредитора.

Рассмотрение кредитных сделок часто затягивается, а условия меняются на ходу. Приходится корректировать сроки реализации проекта, стоимость оборудования и сырья, отпускные цены, параметры кредита и другие показатели.

Бизнес-планы для получения господдержки. Есть множество государственных программ поддержки малого бизнеса. Например, для сельскохозяйственных товаропроизводителей, начинающих предпринимателей и безработных граждан, которые хотят открыть свое дело.

Программы господдержки для малого бизнеса

Как правило, чтобы получить субсидии, нужно предоставить бизнес-план. Требования к нему надо смотреть в документации по конкретной программе господдержки. Причем все эти требования важно учесть: если предоставите «неправильный» бизнес-план, то заявку на участие в конкурсе отклонят.

Антикризисные бизнес-планы разрабатываются для предприятий в тяжелом финансовом состоянии — предбанкротном или банкротном. Основная цель — объяснить кредиторам, как компания собирается выходить из кризиса, предложить варианты решения споров в судебном и досудебном порядке.

Литература:

Основные источники:

1. Жданова А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. – Среднее профессиональное образование. – М.: ВАКО, 2020. – 400 с.
2. Жданова А.О., Зятьков М.А. Финансовая грамотность: рабочая тетрадь. Среднее профессиональное образование. – М.: ВАКО, 2020. – 48 с.

Дополнительные источники:

1. Фрицлер, А. В. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 154 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-13794-1. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/466897> (дата обращения: 13.09.2021).

Интернет-источники:

1. Образовательная платформа Юрайт <https://urait.ru/>;
2. Видео-уроки <http://www.fgramota.org/video/?video=avto>
3. Электронная книга и финансовая игра <http://www.fgramota.org>
4. Центральный Банк Российской Федерации <https://cbr.ru>
5. Министерство финансов Российской Федерации <https://minfin.gov.ru/ru/>
6. Пенсионный фонд Российской Федерации <https://pfr.gov.ru>