



## Ю.В. Брехова

**ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ: ИГРАЯ – УЧИМСЯ, ИГРАЯ – ПОЗНАЕМ!**

*Методическое пособие для педагогов*

Волгоград 2016

УДК 336.01(08)

ББК 65.261.9465.261.94

Б 87

**Подпроект № FEFLP/FGI-2-1-15 «Финансовая грамотность: играя – учимся, играя – познаем!»**

Исполнитель ***Ю. В. Брехова****,* кандидат экономических наук, доцент Волгоградского филиала РАНХиГС.

***Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»***

***в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности***

***и защиты прав потребителей».***

**Брехова, Ю. В.**

Б 87 Финансовая грамотность: играя – учимся, играя – позна- ем! : метод. пособие для педагогов **/** Ю. В. Брехова. – Волго- град: Изд-во Волгоградского филиала РАНХиГС, 2016. – 279 с.

Пособие включает цикл занятий, основанных на принципах иг- рового обучения, позволяющих активизировать мыслительную ак- тивность и воображение учащихся 14–23 лет, находить решения поставленных задач и формировать рациональное финансовое по- ведение с целью последующего внедрения в жизнь. Сценарии де- ловых игр по темам финансовой грамотности, а также материалы для проведения познавательной викторины затрагивают истори- ческие, культурные, социальные и иные аспекты, расширяя круго- зор и формируя рациональное логическое мышление учащихся.

Адресовано педагогам для организации внеурочной деятельно- сти обучающихся.

УДК 336.01(08)

ББК 65.261.9465.261.94

**ISBN 978-5-7786-0612-8**  Брехова Ю. В., 2016

# СОДЕРЖАНИЕ

**ПРЕДИСЛОВИЕ** 5

**Раздел 1. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КУРС**

**«ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ: ИГРАЯ – УЧИМСЯ, ИГРАЯ – ПОЗНАЕМ!»: ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ, ПРИНЦИПЫ (ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА)** 8

* 1. Актуальность, цель и задачи игрового образовательного курса 8
  2. Характеристика целевой группы обучения 10
  3. Принципы, метод обучения и механизм

оценки результатов 11

* 1. Тематическое планирование 13

**Раздел 2. ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО САМОСОЗНАНИЯ УЧАЩИХСЯ (СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ)** 17

* 1. ИГРА «СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ: ЧТО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ХВАТАЛО ДЕНЕГ?» 17

Словарь основных терминов 28

Приложения 30

* 1. ИГРА «КАК СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ ДЕНЕЖНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ?» 53

Словарь основных терминов 61

Приложения 63

**3**

* 1. ИГРА «КАК ВЗЯТЬ КРЕДИТ

И НЕ РАЗОРИТЬСЯ?» 79

Словарь основных терминов 85

[Приложения 87](#_TOC_250008)

* 1. ИГРА «С ЧЕГО НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?» 107

Словарь основных терминов 118

[Приложения 121](#_TOC_250007)

* 1. ИГРА «ЗОНТ ОТ НЕПОГОДЫ, ИЛИ

КАК ОБЕЗОПАСИТЬ ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ ПОСРЕДСТВОМ СТРАХОВАНИЯ?» 156

Словарь основных терминов 166

[Приложения 169](#_TOC_250006)

* 1. ИГРА «ФИНАНСОВЫЕ МОШЕННИКИ: КАК РАСПОЗНАТЬ И НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ?» 186

Словарь основных терминов 190

[Приложения 192](#_TOC_250005)

* 1. ИГРА «ПОДУМАЕМ О ПЕНСИИ,

ИЛИ КАК ОБЕСПЕЧИТЬ СВОЮ СТАРОСТЬ?» 200

Словарь основных терминов 211

[Приложения 213](#_TOC_250004)

* 1. ИГРА «УПЛАТА НАЛОГОВ:

[ОТ ОБЯЗАННОСТИ К ИСКУССТВУ» 228](#_TOC_250003)

Словарь основных терминов 235

[Приложения 239](#_TOC_250002)

Раздел 3. ТЕМАТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВИКТОРИНА 255

* 1. [Положение о тематической экономической викторине 255](#_TOC_250001)
  2. Вопросы по темам викторины 258

[Список рекомендуемой литературы 278](#_TOC_250000)

**4**

# ПРЕДИСЛОВИЕ

Необходимость выработки навыков обращения с деньгами, совершения простейших финансовых операций, планирования личного бюджета, выбора финансового продукта из широкого спектра предложений, управления финансовыми рисками у молодых людей, готовящихся вступить в самостоятельную взрослую жизнь, школьников старших классов, студентов вузов и сузов – наиболее ост- рый вопрос сегодняшнего дня.

Жизнь заставляет молодых людей принимать мно- жество самых разных простейших финансовых решений, делая выбор между возможными вариантами своих дейст- вий. К сожалению, большая часть этих решений возникает рефлекторно, без больших затрат времени и глубокого об- думывания финансовых последствий. Недостаточность базовой подготовки молодых людей в области управления личными финансами сказывается во взрослой самостоя- тельной жизни в результатах принятия нерациональных финансовых решений, что отражается на их финансовом благополучии.

Процесс формирования финансового самосознания можно запустить на любом этапе жизни человека, и чем раньше он будет запущен, тем более эффективным ока- жется результат.

Интернет, телевидение, радио за последнее время значительно увеличили поток и многообразие финансо- вой информации. Однако зачастую все эти источники пре- доставляют материал для пассивного восприятия. Акту- альной задачей становится предоставление молодым лю- дям возможности активно овладевать навыками управле- ния личными финансами, самостоятельно отбирать и оце- нивать получаемую информацию.

**5**

Традиционная форма поурочных либо лекционно- практических занятий, с одной стороны, может по раз- личным причинам не вписываться в учебный процесс образовательных учреждений, а с другой – выступать насильственной формой доведения информации до по- лучателя, что не всегда соответствует временным воз- можностям и интересам молодых людей, часто не спо- собствует формированию навыков.

Занятия, построенные на принципах и методах игро- вого моделирования конкретных проблемных ситуаций, позволяют справиться с имеющимися трудностями. Во- первых, они не предполагают заучивание, слушание лекций или чтение специальной литературы, что делает их более привлекательными для молодых людей. Во- вторых, занятия, основанные на игровых методах, погру- жают индивидуума в конкретную ситуацию, смоделиро- ванную в целях формирования навыков управления лич- ными финансами, а также мксимально активизируют по- зицию самих обучающихся. В-третьих, подобная техноло- гия проведения занятий основывается на построении и проектировании моделей и впоследствии внедрении их в жизнь в качестве утвержденного практикой примера. В-четвертых, внимание молодых людей фокусируется не на глобальных вопросах управления личными финансами, а на конкретной жизненной ситуации, связанной с приня- тием финансового решения. В-пятых, данная форма заня- тий может с легкостью вписаться во внеучебные часы учащихся – внеклассные уроки, студенческие кружки и др. Предлагаемое методическое пособие для педагогов включает три раздела. В первом разделе обоснована акту- альность игрового образовательного курса по повышению финансовой грамотности молодежи, даны характеристика целевой аудитории, цель и задачи курса, раскрываются принципы и методы обучения, механизм оценки результа- тов обучения, а также представлены тематические планы курса в логической последовательности изучаемых ком- понентов с учетом форм занятий и распределения их по

**6**

времени.

Второй раздел включает сценарии деловых игр по каждому тематическому компоненту, в том числе описа- ния цели игры, ролей, инструкции для участников и веду- щего, вопросы и задания. В третьем разделе представлены материалы для проведения познавательной экономиче- ской викторины, затрагивающей исторические, культур- ные, социальные и иные аспекты в рамках изучения фи- нансов для расширения кругозора, активизации мысли- тельной активности, формирования рационального логи- ческого мышления учащихся. В заключение предложен список рекомендуемой литературы.

**7**

# Раздел 1

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КУРС

**«ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ: ИГРАЯ – УЧИМСЯ, ИГРАЯ – ПОЗНАЕМ!»:**

**ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ, ПРИНЦИПЫ**

**(ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА)**

### АКТУАЛЬНОСТЬ, ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИГРОВОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КУРСА

В условиях бурного развития финансовых рынков и высокого уровня асимметрии информации на них огром- ное значение приобретает необходимость адаптации мо- лодежи к новым условиям потребления финансовых услуг через реализацию более совершенных поведенческих стратегий. В свою очередь, воспроизводство и распростра- нение эффективных поведенческих стратегий способству- ют формированию у молодых людей необходимых навы- ков финансовой деятельности. Финансово-грамотная и ак- тивная молодежь сможет правильно определять жизнен- ные установки, защищать свои интересы, планировать и наиболее эффективно управлять финансовыми ресурсами, минимизировать риски.

Недостаток знаний и практических навыков в сфере управления личными финансами может привести к необ- думанным решениям и опрометчивым поступкам, кото- рые не только отрицательно повлияют на личное финан- совое благополучие, но и приведут к финансовым пробле- мам.

Формирование у молодых людей ответственности, финансовой, в том числе налоговой, дисциплины в буду- щем увеличит поступления в доходную часть их бюджета. В то же время осознание необходимости страхования раз- личных рисков, формирования пенсионных накоплений, рост финансовой и предпринимательской активности по-

**8**

зволит сократить социальные расходы государства. В це- лом финансовая активность приведет к повышению про- изводительности труда, что обеспечит рост валового внут- реннего продукта.

Таким образом, финансовая грамотность должна стать важнейшим жизненным навыком молодежи, а также фактором модернизации и оздоровления финансовой сис- темы, эффективной мерой повышения стандартов качест- ва жизни и обеспечения финансовой безопасности насе- ления.

Целью игрового образовательного курса «Финансо- вая грамотность: играя – учимся, играя – познаем!» явля- ются формирование знаний, умений и навыков рацио- нального поведения в области управления личными фи- нансами у молодых людей в возрасте 14–23 лет и адапта- ция их к условиям самостоятельного ответственного выбо- ра посредством познавательно-развлекательного и обу- чающего комплекса занятий, построенных на принципах обучения и методе игрового моделирования конкретных проблемных ситуаций в области повышения финансовой грамотности.

Для достижения поставленной цели необходимо ре- шение следующих задач:

а) формирование у обучающихся навыков личного финансового планирования, понимания важности мони- торинга личных доходов и расходов и сбережения в рам- ках деловой игры «Семейный бюджет: что делать, чтобы хватало денег?»;

б) изучение поведенческих стратегий персонального инвестирования, формирование навыков инвестицион- ного планирования, понимания информации об инстру- ментах инвестирования, оценки финансовых активов по степени ликвидности, риска и доходности, способности формирования инвестиционного портфеля в рамках де- ловой игры «Как сохранить и приумножить денежные накопления?»;

в) расширение знаний о сущности и видах кредитов для физических лиц, формирование навыков чтения и по- нимания условий кредитного договора, оценки стоимости

**9**

кредита, способности анализировать личную кредитоспо- собность и последствия кредита для финансового благо- получия в рамках деловой игры «Как взять кредит и не разориться?»;

г) развитие предпринимательских способностей, расширение знаний об источниках финансирования биз- неса, формирование навыков разработки бизнес-плана, расчета экономической эффективности собственного биз- неса в рамках деловой игры «С чего начать свой бизнес?»;

д) расширение знаний о страховых продуктах, фор- мирование способностей понимать условия договора о страховании, навыков сравнения страховых продуктов, понимания прав страхователя в рамках деловой игры

«Зонт от непогоды, или Как обезопасить личный бюджет посредством страхования?»;

е) расширение знаний об угрозах использования фи- нансовых продуктов и услуг, формирование навыков рас- познавания финансовых мошенничеств в рамках деловой игры «Финансовые мошенники: как распознать и не стать жертвой?»;

ж) расширение знаний об обязательном пенсионном страховании, понимание значения личного пенсионного накопления, влияния трудового стажа и официального трудового дохода на размер пенсионных выплат, форми- рование способности анализировать продукты пенсионно- го страхования и инвестирования в рамках деловой игры

«Подумаем о пенсии, или Как обеспечить свою старость?»; з) формирование понимания важности своевремен- ности и полноты уплаты налогов, знаний о личных нало- гах, навыков использования социальных и имуществен- ных налоговых вычетов, расчета налогового вычета в рам- ках деловой игры «Уплата налогов: от обязанности к ис-

кусству».

### ХАРАКТЕРИСТИКА ЦЕЛЕВОЙ ГРУППЫ ОБУЧЕНИЯ

Образовательный курс «Финансовая грамотность: играя – учимся, играя – познаем!» ориентирован на школьников и студенческую молодежь в возрасте 14–

**10**

23 лет, которые в скором будущем составят основу финан- сово активного населения страны. Необходимость финан- сового образования данной группы российского населения обусловлена следующими факторами.

Во-первых, настоящие школьники и студенты в бли- жайшем будущем будут принимать самостоятельные ре- шения по управлению личными финансами. В условиях экспансии финансового рынка важно сформировать у мо- лодых людей необходимые знания, умения и навыки гра- мотного и ответственного финансового поведения.

Во-вторых, сегодняшние школьники и студенты имеют доступ к большему количеству финансовых продук- тов и услуг, чем предыдущие поколения, свободнее ориен- тируются в потоке информации и легче адаптируются к инновациям, в том числе в финансовой сфере.

В-третьих, школьники и студенческая молодежь вос- принимают обучение как необходимость, имея физиче- ские и временные ресурсы, при этом огромную роль в эф- фективности обучения играет мотивация, потому важно, чтобы образовательные мероприятия вызывали интерес и стимулировали к достижению успеха.

### ПРИНЦИПЫ, МЕТОД ОБУЧЕНИЯ И МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ

Принципы обучения – фундаментальные основы, методологические требования к организации и проведе- нию образовательного процесса.

Обучение в рамках данного курса основано на сле- дующих принципах:

* принцип воспитания – цель образовательного кур- са составляют не только передача знаний, развитие навы- ков и умений, но и формирование личностных и культур- ных аспектов финансового поведения обучающихся, таких как инициативность, ответственность и др.;
* принцип научности – в содержание образователь- ного курса включены только объективные факты и теории, отражающие современное состояние финансовой науки;

**11**

* принцип связи обучения с практикой – процесс обучения основан на использовании полученных знаний в решении практических задач как в процессе обучения, так и в реальной жизни;
* принцип системности и последовательности – при подготовке курса использован системный подход, подра- зумевающий совокупность взаимосвязанных образова- тельных тематических компонентов, выстроенных в опре- деленной логической последовательности;
* принцип простоты – используемый в обучении ма- териал представлен в простой, понятной и доступной форме, что не приводит к интеллектуальным и физиче- ским перегрузкам;
* принцип наглядности – в ходе образовательного процесса максимально используется визуализация, при- меняются анимационные технологии передачи информа- ции, мультимедийные презентации, раздаточный матери- ал;
* принцип сознательной активности – обучающиеся являются активными участниками процесса познания, са- мостоятельно планируют и организуют свои действия, вы- являют проблемы и находят пути их решения;
* принцип игрового моделирования – образователь- ный курс разработан с использованием технологии Edutainment, то есть обучение через развлечение, через моделирование игровой ситуации из реальной практики управления личными финансами.

Обучение в рамках курса «Финансовая грамотность: играя – учимся, играя – познаем!» основано на методе иг- рового моделирования проблемной ситуации с использо- ванием образовательной технологии Edutainment. Техно- логия обучения Edutainment, в основе которой лежит кон- цепция «обучение (education) через развлечение (enter- tainment)», создает не только комфортные условия, но и задействует эмоционально-мотивационные установки, по- вышает интерес к образовательному процессу.

**12**

Реализация поставленной цели позволит расширить сегмент финансово активных и компетентных граждан,

которые ценят свою независимость, серьезно интересу- ются персональными финансами, держат их под контро- лем и принимают независимые финансовые решения. Принимая финансовые решения, молодые люди должны полагаться в основном на собственные суждения, но при этом ценить экспертное мнение в более сложных вопро- сах.

В целях оценки результатов освоения курса обучаю- щимися и выработки у них навыков рационального фи- нансового поведения предполагается контроль посредст- вом интерактивного приложения «Проверь себя». Сравне- ние оценочных показателей до и после изучения курса по- зволит количественно определить эффект от мероприя- тий.

### ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

В зависимости от отведенного на изучение курса времени предусмотрены усеченный (18 акад. ч) и расши- ренный (36 акад. ч) тематические планы. В рамках усе- ченного плана предполагается освоение знаний, умений и навыков через знакомство с атласом «Финансовый путе- водитель» и проведение цикла деловых игр.

Расширенный тематический план рассчитан на ис- пользование сборника сценариев «Финансовые приклю- чения друзей в стране под названием Гденьги» для поста- новки комедий положений учащимися в рамках рассмат- риваемых тем, а также проведение экономической позна- вательной викторины (см. раздел 3).

Оба плана предполагают контроль уровня знаний учащихся посредством интерактивного приложения

«Проверь себя» до и после изучения образовательно- игрового курса.

**13**

## Тематический план (усеченный)

**14**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование мероприятия** | **Количе- ство акаде- миче- ских часов** |
| Контроль уровня знаний посредством интерактивного приложения «Проверь себя» (входное тестирование) | | |
| 1 | Презентация атласа «Финансовый путе- водитель» | 2 |
| 2 | Деловая игра «Семейный бюджет: что делать, чтобы хватало денег» | 2 |
| 3 | Деловая игра «Как сохранить и приум- ножить денежные накопления?» | 2 |
| 4 | Деловая игра «Как взять кредит и не ра- зориться?» | 2 |
| 5 | Деловая игра «С чего начать свой биз- нес?» | 2 |
| 6 | Деловая игра «Зонт от непогоды, или Как обезопасить личный бюджет посред- ством страхования?» | 2 |
| 7 | Деловая игра «Финансовые мошенники: как распознать и не стать жертвой?» | 2 |
| 8 | Деловая игра «Подумаем о пенсии, или Как обеспечить свою старость?» | 2 |
| 9 | Деловая игра «Уплата налогов: от обя- занности к искусству» | 2 |
| Контроль уровня знаний посредством интерактивного приложения «Проверь себя» (выходное тестирование) | | |
| Итого | | 18 |

**Тематический план (расширенный)**

**15**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование мероприятия** | **Количе- ство акаде- миче- ских часов** |
| Контроль уровня знаний посредством интерактивного приложения «Проверь себя» (входное тестирование) | | |
| 1 | Презентация атласа «Финансовый путе- водитель» | 2 |
| 2 | Деловая игра «Семейный бюджет: что делать, чтобы хватало денег». Постанов- ка сценария комедии положения «Брешь в семейной лодке, или Где деньги, Зин?» | 4 |
| 3 | Деловая игра «Как сохранить и приум- ножить денежные накопления?». Поста- новка сценария комедии положения  «Век живи – век копи» | 4 |
| 4 | Деловая игра «Как взять кредит и не ра- зориться?». Постановка сценария коме- дии положения «Как взять кредит и... не разориться!» | 4 |
| 5 | Деловая игра «С чего начать свой биз-  нес?» «Старт-ап! – и ты хозяин своих де- нег» | 4 |
| 6 | Деловая игра «Зонт от непогоды или как обезопасить личный бюджет посредст- вом страхования?». Постановка сцена- рия комедии положения «Зонтик от не- взгод» | 4 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование мероприятия** | **Количе- ство акаде- миче- ских часов** |
| 7 | Деловая игра «Финансовые мошенники: как распознать и не стать жертвой?».  Постановка сценария комедии положе- ния «Сам себе Шерлок Холмс» | 4 |
| 8 | Деловая игра «Подумаем о пенсии или как обеспечить свою старость?». Поста- новка сценария комедии положения  «Оглянуться не успела, или Думай о пен- сии смолоду» | 4 |
| 9 | Деловая игра «Уплата налогов: от обя- занности к искусству». Постановка сце- нария комедии положения «Искусство налогоплательщика» | 4 |
| 10 | Познавательная экономическая викто- рина | 2 |
| Контроль уровня знаний посредством интерактивного приложения «Проверь себя» (выходное тестирование) | | |
| Итого | | 36 |

**16**

**Раздел 2**

**ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО САМОСОЗНАНИЯ УЧАЩИХСЯ (СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ)**

## Иг р а

### «СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ: ЧТО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ХВАТАЛО ДЕНЕГ?»

C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif **Ц ЕЛ Ь И ГР Ы :**

посредством игрового моделирования проблемных ситуаций управления денежными потоками семьи закре- пить знания по основам ведения семейного бюджета и сформировать навыки планирования и учета доходов и расходов семьи.

### З а д ач и :

**** актуализация вопросов управления доходами и расходами семьи;

**** расширение знаний по составлению и мониторин- гу семейного бюджета;

**** вырабатывание активного и ответственного фи- нансового поведения и развитие мотивации по составле- нию семейного бюджета;

**** формирование навыков аналитического финансо- вого мышления и решения практических задач в управле- нии финансовыми потоками семьи (новый подход к фор- мированию финансового мышления и развитию финансо- вой культуры);

**** осознание важности финансового планирования в достижении жизненных целей и роста личного финансо- вого благополучия;

**17**

**** создание условий для включения всех в активную деятельность по составлению семейного бюджета;

**** постановка проблемной задачи и решение ее через проигрывание различных ситуаций из реальной жизни.

**Баз о в ы е п о н ят и я :** доходы семьи, заработная плата, пенсия, стипендия, регулярные доходы, нерегуляр- ные доходы, расходы семьи, сбережения, инфляция, эко- номические риски, налоги, штрафы, семейный бюджет, финансовое планирование.

В результате игры участники должны **з н ат ь :**

* + основные виды доходов семьи;
  + способы повышения доходов семьи;
  + основные виды расходов семьи;
  + способы экономии;
  + о роли сбережений в бюджете семьи.

В результате игры участники должны **у м ет ь :**

* + планировать доходы и расходы семьи;
  + вести учет денежных потоков семьи;
  + использовать способы экономии;
  + использовать способы увеличения доходов семьи;
  + сопоставлять сбережения и финансовые цели;
  + идентифицировать риски для семейного бюджета;
  + понимать и принимать ответственность за реали- зуемые финансовые решения.

**К о ли ч е с т в о у ч а с т н и к о в :** от 17 до 25 чело-

век.

### Роли:

1. Ведущий – модератор, регулирует выполнение

правил игры, контролирует ее ход и подводит итоги игры.

1. Василий Петрович Кошкин – 55 лет, предприни- матель.
2. Мария Ивановна Кошкина – 54 года, главный бух- галтер.
3. Сергей Васильевич Кошкин – 30 лет, менеджер в банке.

**18**

1. Ирина Алексеевна Кошкина – 28 лет, воспитатель в детском саду.

врач.

тель.

1. Марина Кошкина – 10 лет, учится в школе.
2. Полина Кошкина – 5 лет, ходит в детский сад.
3. Иван Алексеевич Мышкин – 40 лет, юрист.
4. Вера Васильевна Мышкина (Кошкина) – 36 лет,
5. Александр Мышкин – 18 лет, студент.
6. Виктория Мышкина – 16 лет, учится в школе.
7. Михаил Алексеевич Мышкин – 38 лет, строи-
8. Алла Ивановна Мышкина – 35 лет, учитель.
9. Наталья Мышкина – 17 лет, студентка.
10. Роман Мышкин – 15 лет, учится в школе.
11. Алексей Федорович Мышкин – 62 года, пенсио-

нер, преподаватель.

1. Нина Николаевна Мышкина – 60 лет, пенсио- нер, домохозяйка, дачница.
2. Акулина Степановна Мышкина – 80 лет, пен- сионер, вдова ветерана ВОВ.
3. Финансовые консультанты – специалисты по управлению финансами, задачей которых является мони- торинг за составлением и корректировкой семейного бюджета.

*Примечание:* согласно правилам игры, основной со- став участников (членов семей) – 17 человек, однако если фактическое количество участников меньше, то можно распределить не все роли, но при этом сфор- мировать семьи по исходной информации, а если ко- личество участников больше, то следует выделить основной (члены семей) и вспомогательный (финан- совые консультанты и помощники ведущего) соста- вы.

**М ат е р и ал ы :** игровые карточки, игровое поле, 5 фишек, игральный кубик, бланки-инструкции для уча- стников, ручки или карандаши, бумага для заметок, каль- куляторы, проектор и компьютер.

**19**

**С О ДЕ Р Ж А Н И Е И ГР Ы**

Каждый из нас в повседневной жизни совершает опе- рации с денежными средствами, получает их или отдает. Часто денег бывает недостаточно для удовлетворения же- ланий. И тогда возникает вопрос: как сделать так, чтобы денег хватало на всё, возможно ли это? Поможет ли в этом ведение семейного бюджета?

Ведение семейного бюджета необходимо для того, чтобы выяснить, на что тратятся деньги, и понять, какие траты были нерациональными. Анализ текущих и запла- нированных доходов и расходов приведет к принятию осознанных финансовых решений, поиску дополнитель- ных источников доходов и возможностей сокращения не- обоснованных расходов. Это позволит сформировать ре- зервы на непредвиденные расходы, накопить денежные средства для покупки желанных вещей и сформировать капитал для получения пассивного дохода. Данная игра позволяет моделировать игровые ситуации из повседнев- ной жизни семьи, связанные с движением денежных средств. Проигрывание таких ситуаций поможет осознать влияние различных решений и непредвиденных событий на финансовое состояние семьи.

Игра «Семейный бюджет» включает различные иг- ровые приемы (ролевая игра, кейсы, настольная игра и др.). Для дидактического обеспечения игры используют- ся игровые карточки и мультимедийная презентация. Формы, методы, технологии игры понятны участникам и создают условия для включения всех в активную дея- тельность по ведению семейного бюджета.

### Х о д и г р ы

1. - й эт а п – «Знакомимся с семьей». Распределяют- ся роли и формируются команды – семьи. Участники пред- ставляются, характеризуя персонажей, роли которых им достались (возраст, профессия, родственные связи). Ус- ваиваются знания по источникам доходов семьи, форми- руется опыт финансового планирования.

**20**

1. - й эт а п – «Планируем доходы семьи». Команды рассчитывают годовые размеры доходов семьи, исходя из представленной информации об источниках и размерах доходов членов семьи. Закрепляются знания по источни- кам доходов семьи, формируется опыт финансового пла- нирования.
2. - й эт а п – «Планируем расходы семьи». Участни- ки сначала пытаются угадать структуру расходов семьи, а затем рассчитывают размеры основных их видов в годо- вом выражении. Закрепляются знания по видам основных расходов семьи, формируется понимание необходимости соотнесения расходов с доходами семьи и формирования сбережений, формируется опыт финансового планирова- ния.
3. - й эт а п – «Ведем учет непредвиденных доходов и расходов». Каждый участник выбирает случайные собы- тия из повседневной жизни, и команды учитывают дви- жение денежных средств в семейном бюджете. Уясняется влияние принимаемых финансовых решений и непредви- денных событий на семейный бюджет, осознаются необ- ходимость создания резервного фонда, важность учета де- нежных потоков, формируется ответственное и осознанное финансовое поведение.
4. - й эт а п – «Экономим и увеличиваем доходы». Участники команды выбирают различные способы эконо- мии и роста доходов семьи. Закрепляются знания по спо- собам экономии расходов и возможностям увеличения до- ходов семьи.
5. - й эт а п – «Подводим итоги». Участники рассчи- тывают размеры сбережений с учетом исходной финансо- вой ситуации в семье, влияния непредвиденных событий, использования способов экономии и возможностей увели- чения доходов. Закрепляются знания о процессе форми- рования сбережений и их роли в семейном бюджете.
6. - й эт а п . «Исполняем мечты». Участники выби- рают, на какие цели будут использованы сбережения. Формируется осознание необходимости соотнесения имеющихся финансовых возможностей с целями (потреб- ностями) семьи, т.е. «жизни по средствам».

**21**

В конце каждого этапа подводятся итоги и фиксиру- ются результаты в бланках-инструкциях участников. По- бедителем становится семья с наибольшим по итогам шес- того этапа размером сбережений. Поощрительные призы получают семьи, которые смогли соотнести имеющиеся сбережения со стоимостью мечты одного из членов семьи, выбранной на седьмом этапе.

### Инструкция для участников

В ходе игры Вам необходимо пройти семь этапов. В начале Вам будет предложено выбрать роль члена семьи и войти в одну из пяти команд – сформированной семьи. Далее следует выбрать размер заработной платы и других источников доходов семьи и рассчитать размер ее годового дохода. На следующем этапе Вы определите структуру расходов Вашей семьи. Затем, выбирая соответствующее событие из жизни Вашей или другой семьи, будете вести учет движения денежных средств в семейном бюджете. Далее, выбрав способы экономии и роста доходов, Вы сможете скорректировать семейный бюджет.

Задачей любой семьи (команды) является формиро- вание наибольшего размера сбережений. На шестом этапе Ваша команда должна будет посчитать размер накоплений по итогам предшествующих этапов. Победителем станет та, у которой он наибольший. Однако можно попытаться также получить поощрительный приз, для этого Вам по- надобится угадать, на исполнение чьей из членов семьи мечты накопленных сбережений будет достаточно.

### Инструкция для ведущего

**1 - й э т ап . Знакомимся с семьей** (10 минут) Ведущий сообщает правила игры на данном этапе.

На свободном столе разложены карточки с ролями (*при- ложение 1*) чистой стороной наверх.

Участники поочередно выбирают карточку и приса- живаются за стол с именем его семьи.

**22**

О с н овн о й с ос т а в у ч а с т н и к ов (17 человек). Участники формируют семьи в соответствии со схемой на

слайде (*приложение 2*). После формирования команд ка- ждый участник по очереди представляется, используя ин- формацию на карточке и презентации.

В сп о мо г а т е л ь н ы й со ст а в . Остальные участ- ники присоединяются к командам в качестве консультан- тов-помощников.

Команды получают бланки-инструкции (*приложе- ние 3*) и заполняют информацию по первому этапу.

1. **- й э т а п . Планируем доходы семьи** (10 минут) Ведущий сообщает правила игры на данном этапе.

Задача участников – выбрать доходы, соответствующие профессии или статусу члена семьи из таблицы 1 (*при- ложение 4*, информацию можно также представить на слайде), и посчитать размер годовых доходов семьи.

Через 5 минут команды озвучивают размеры годо- вых доходов семей. За ошибку в расчетах команда получа- ет штрафной балл[1](#_bookmark0). Справочная информация для ведуще- го (консультантов) представлена в *приложении 5*.

1. **- й э т а п . Планируем расходы семьи** (10 минут) Ведущий кратко сообщает правила игры на этом эта-

пе. На свободном столе раскладывает карточки со структу- рой расходов (*приложение 6*). Представитель от каждой команды подходит и выбирает карточку со структурой расходов семьи.

Этот этап состоит из двух частей. В первой части ко- манды зарабатывают бонусные баллы, угадывая виды рас- ходов. Предположения о виде расходов в соответствии с его долей в бюджете фиксируют на карточке. Затем сдают карточки ведущему (помощникам ведущего), который считает количество совпадений и озвучивает количество бонусных баллов (каждое совпадение – бонусный балл). Далее ведущий (помощники ведущего) раздает карточки с правильной структурой расходов семьи в соответствии с выбранным вариантом (*приложение 7*), и участники

**23**

1 Результаты по штрафным и бонусным баллам подсчитываются на 6-м этапе.

должны рассчитать соответствующие размеры каждого вида расходов (в годовом выражении), записав информа- цию в бланках-инструкциях. Ошибка в расчетах – штраф- ной балл.

Ведущий проверяет произведенные командами рас-

четы.

### - й э т а п . Ведем учет непредвиденных доходов и расходов (10 минут)

Ведущий на свободном столе размещает игровое по- ле (*приложение 8*), карточки с описаниями жизненных ситуаций (*приложение 9*), фишки и игральный кубик, кратко информирует участников о правилах игры на этом этапе.

Участники по очереди подходят к столу, и каждый бросает кубик, делая фишкой семьи нужное количество шагов по игровому полю. В соответствии с выпавшим со- бытием на игровом поле участник берет карточку и озву- чивает ее информацию. Семьи, бюджет которых затраги- вает данное событие, делают соответствующие записи в бланк-инструкцию.

В конце этапа участники подсчитывают размеры не- предвиденных доходов и расходов семьи, записывают ре- зультаты в бланк-инструкцию.

Ведущий (помощники ведущего) проверяет записи и расчеты команд. Ошибка в расчетах – штрафной балл.

### - й э т ап . Экономим и увеличиваем доходы

(10 минут)

Ведущий кратко сообщает правила игры на этом эта- пе. Представитель каждой семьи выбирает карточку с ва- риантом экономии (*приложение 10*), карточку с вариантом увеличения доходов (*приложение 11*) и озвучивает их ин- формацию. Семьи делают соответствующие записи в бланке-инструкции при условии, что выбранный способ экономии используется только одной семьей, а выбран- ный вариант роста доходов может быть применен, если имеет отношение к данной семье.

**24**

Ведущий (помощники ведущего) проверяет расчеты.

Ошибка – штрафной балл.

1. **- й э т а п . Подводим итоги** (20 минут)

Ведущий рассказывает о задачах участников на этом этапе. Им необходимо рассчитать размер накоплений (сбережений) семьи. Предлагается следующий алгоритм:

1. Из статьи «Прочие (непредвиденные) расходы» (см. бланк 3-го этапа) вычитается размер непредвиденных расходов (см. бланк 4-го этапа).
2. Полученный результат прибавляют к сбережениям (см. бланк 3-го этапа) и прибавляют, если имеются, не- предвиденные доходы (см. бланк 4-го этапа).
3. Увеличивают полученный результат на размер экономии (см. бланк 5-го этапа) и увеличения доходов, ес- ли имеется (см. бланк 5-го этапа).
4. Снижают результат с учетом штрафных баллов (1 штрафной балл «-10000 руб.») и увеличивают с учетом бонусных баллов (1 бонусный балл «+10000 руб.).
5. Записывают в бланке размер сбережений семьи и озвучивают его.

Ведущий объявляет о победителях – семье с наи- большим размером сбережений.

1. **- й э т ап . Исполняем мечты** (20 минут) Ведущий оповещает команды о возможности полу-

чить поощрительный приз, если они исполнят мечту одно- го из членов семьи (*приложение 12*, рекомендуем размес- тить на слайде). Для этого им предлагается выбрать, чью из членов семьи мечту они исполнят, и если размера сбе- режений для этого достаточно, то семья получает поощри- тельный приз.

По итогам игры ведущий награждает победителей и вручает поощрительные призы.

### Вопросы для обсуждения и подведения итогов игры

1. *Для чего необходимо вести семейный бюджет?*

Ведение семейного бюджета – процесс анализа, пла- нирования, учета и контроля денежных поступлений се- мьи и использования доходов. Это повышает финансовую

**25**

дисциплину в семье, упорядочивает финансовые потоки, позволяет выявить нерациональные траты и резервы по- вышения доходов, более эффективно использовать имею- щиеся финансовые ресурсы и достигать финансовых це- лей, сопоставлять потребности семьи с финансовыми воз- можностями, формировать сбережения, быстрее погашать обязательства.

1. *Какие основные виды доходов имеет семья?*

Доходы от трудовой деятельности человека, которые еще можно назвать активным доходом, включают оплату труда по найму (включая заработную плату и другие вы- платы денежных средств наемным работникам от работо- дателей), а также доход от самостоятельной трудовой дея- тельности, в том числе предпринимательской, интеллек- туальной, домашнего хозяйства и др. В соответствии с тру- довым законодательством РФ заключение трудового дого- вора допускается с лицами, достигшими 16 лет, с лицами, достигшими 15 лет для выполнения легкого труда, с лица- ми, достигшими 14 лет с разрешения родителей (опеку- нов) в свободное от учебы время для выполнения легкого труда, не причиняющего вред здоровью.

1. *Какие основные статьи расходов имеет семья?*

Все статьи расходов семьи можно разделить на не- сколько групп. Расходы на текущую деятельность включа- ют все затраты, которые связаны с существованием чело- века и реализацией его потребностей в питании, одежде, отдыхе и т.д. Эти расходы есть у всех, вне зависимости от того, имеют ли они какое-либо имущество в собственно- сти, есть ли у них обязательства перед банками и т.д. Дан- ная категория расходов включает расходы на питание, проживание, если у людей нет недвижимости в собствен- ности, на проезд, досуг и отпуск, на хобби и иные увлече- ния, Интернет, телефон, лечение, спорт и т.д. Следующая группа расходов – это расходы на активы, то есть на со- держание личного имущества, они включают расходы на квартиру, собственный автомобиль, развитие собственного бизнеса, оплату услуг финансовых компаний, на добро- вольное пенсионное обеспечение и накопительное страхо-

**26**

вание жизни и т.д. Следующая группа – расходы на заем- ный капитал, к которым относятся проценты и другие вы- платы по кредитным обязательствам семьи, в том числе по ипотечным кредитам, автокредиту, кредитным картам и др. Следующая группа – это социальные расходы, куда включаются расходы на благотворительность, налоговые платежи, штрафы, пени и т.д.

1. *Какие возможны способы экономии денежных средств семьи?*

Экономия на связи возможна за счет выбора более выгодного тарифа, использования Интернета для между- народных и междугородных разговоров. Экономия на одежде, обуви возможна, если посещать распродажи, ко- гда вещи продаются с большими скидками по окончании сезона. Экономия на походах в магазин возможна, если составлять список необходимых товаров и следовать ему, закупать продукты, бытовую химию и так далее раз в не- делю в оптовых магазинах и др.

1. *Какие возможны способы роста доходов семьи?*

Увеличить доходы семьи можно, работая по совмес- тительству, инвестируя свои накопления. Также можно продать ненужные вещи, заниматься приусадебным хо- зяйством, студентам и школьникам найти подработку ле- том или в свободное от учебы время и т.д.

1. *Как формируются сбережения и для чего они не- обходимы?*

Сбережения формируются за счет разницы между доходами и расходами семьи. Формирование сбережений необходимо для достижения собственных целей: осущест- вления крупных покупок (дома, автомобиля, техники и т.п.), оплаты обучения детей или получения дополнитель- ного пассивного дохода.

1. *Когда необходимо корректировать семейный бюджет?*

Семейный бюджет рекомендуется корректировать в любом случае, вне зависимости от изменений, раз в год, когда происходит сопоставление плана и фактических

**27**

значений. Плановые показатели пересчитываются также по мере выявления изменений внешних факторов и по личной инициативе, когда возникнет необходимость учесть изменившиеся внутренние факторы либо просто оценить ход выполнения финансового плана.

В завершение занятия для получения обратной связи ведущему рекомендуется поинтересоваться у участников о приобретенных в процессе игры навыках, понравившихся и запомнившихся элементах игры, возникших в ходе игры трудностях.

**СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ**

*Доходы семьи* – совокупность получаемых средств как в денежной, так и в натуральной форме.

*Заработная плата* – оплата труда работника в за- висимости от его квалификации, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы.

*Пенсия* – ежемесячная денежная сумма, выплачи- ваемая в соответствии с законодательством лицам для за- мещения утраченного дохода.

*Стипендия* – денежная сумма, выплачиваемая регу- лярно учащимся средних и высших учебных заведений.

*Регулярные доходы* – доходы, которые поступают ежемесячно (регулярно) на протяжении продолжительно- го периода времени (года).

*Нерегулярные доходы* – доходы, которые имеют временный или сезонный характер.

*Расходы семьи* – денежные средства, затраченные на содержание семьи.

*Сбережения* – часть финансовых активов индивида, используемая для удовлетворения его будущих потребно- стей и получения дополнительного дохода в будущем.

*Семейный бюджет* – форма образования и исполь- зования семейного фонда денежных средств, также может рассматриваться как план доходов и расходов семьи.

**28**

*Финансовое планирование* — совокупность меро- приятий по планомерному формированию и использова-

нию денежных доходов, накоплений и поступлений и фи- нансовых отношений в соответствии с поставленными це- лями и задачами.

**29**

*Инфляция* – повышение уровня цен на товары и ус-

луги.

*Экономические риски* – вероятность финансовых по-

терь или дополнительных доходов вследствие непредви- денных событий в экономике.

*Налоги* – предусмотренные законом обязательные платежи, осуществляемые в том числе физическими ли- цами, при получении доходов, владении имуществом и других установленных случаях.

*Штрафы* – взыскание денежных средств за различ- ные виды нарушений.

### ПРИЛОЖЕНИЯ

***Приложение 1***

**Справочная информация для ведущего (карточки для 1-го этапа)**

Семья «Кошкины-старшие»

Василий Петрович – 55 лет, предприниматель. Мария Ивановна – 54 года, главный бухгалтер.

Семья «Кошкины-младшие»

Сергей Васильевич – 30 лет, менеджер в банке. Ирина Алексеевна – 28 лет, воспитатель в детском саду.

Марина – 10 лет, учится в школе. Полина – 5 лет, ходит в детский сад.

Семья «Мышкины-Кошкины»

Иван Алексеевич – 40 лет, юрист. Вера Васильевна – 36 лет, врач.

Александр – 18 лет, студент. Вика – 16 лет, учится в школе.

Семья «Мышкины-младшие»

Михаил Алексеевич – 38 лет, строитель. Алла Ивановна – 35 лет, учитель.

Наташа – 17 лет, студентка. Роман – 15 лет, школьник.

Семья «Мышкины-старшие»

Алексей Федорович – 62 года, пенсионер, преподава- тель.

Нина Николаевна – 60 лет, пенсионер, домохозяйка, дачница.

Акулина Степановна – 85 лет, пенсионер, вдова вете- рана ВОВ.

**30**

***Приложение 2***

**31**

**Состав семей (команд) и родственные связи**



Василий

Мария

сын

Сергей Ирина

Васильевич Алексеевна

Петрович Ивановна

дети

Марина

Полина

дочь

Иван Вера

Алексеевич Васильевна

дети

сын

Александр

Виктория

Алексей Нина Федорович Николаевна

Михаил Алексеевич

Алла Ивановна

сын

мать

дети

Акулина Степановна

Наталья

Роман

***Приложение 3***

**32**

**Бланк-инструкция для участников**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **1-й этап – Знакомимся с семьей** | | | |
| *Записываем состав семьи в соответствии с информацией на карточках* | | | |
| ФИО | Возраст | Профессия  (статус) | |
|  |  |  | |
|  |  |  | |
|  |  |  | |
|  |  |  | |
| **2-й этап – Планируем доходы семьи** | | | |
| *Рассчитываем годовой доход семьи, выбирая*  *и записывая виды и размеры регулярных и нерегулярных доходов семьи* | | | |
| Доходы семьи | Руб./мес. | | Руб./год |
| Заработная плата |  | |  |
| Стипендия |  | |  |
| Доход от приусадебного  хозяйства |  | |  |
| Итого |  | |  |
|  |  | |  |
| Штрафные баллы |  | | |
| **3-й этап – Планируем расходы семьи** | | | |
| *Рассчитываем размеры расходов семьи, исходя из годового дохода и доли соответствующего вида расходов* | | | |
| Бонусные баллы |  | | |
| Расходы семьи | Руб./мес. | | Руб./год |
| Питание |  | |  |
| Транспорт |  | |  |
| Телефон, телевидение, Интернет |  | |  |
| Содержание имущества |  | |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Расходы семьи | Руб./мес. | Руб./год |
| Отдых и развлечения |  |  |
| Одежда и обувь |  |  |
| Прочие (непредвиденные) расходы |  |  |
| Сбережения |  |  |
| Годовые расходы семьи |  |  |
| Штрафные баллы |  | |
| **4-й этап – Ведем учет непредвиденных доходов и расходов** | | |
| *Учитываем доходы и расходы в соответствии с выпавшими случайными событиями* | | |
| Непредвиденные доходы | Руб. | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |
| Итого непредвиденных доходов |  | |
| Непредвиденные расходы | Руб. | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |
| Итого непредвиденных расходов |  | |
| Штрафные баллы |  | |

**33**

|  |  |
| --- | --- |
| **5-й этап – Экономим и увеличиваем доходы** | |
| Экономия |  |
| Рост доходов |  |
| **6-й этап – Подводим итоги** | |
| Алгоритм | Расчеты |
| 1. Прочие доходы (план) – не- предвиденные расходы (факт) |  |
| 2. Сбережения (план) + непред- виденные доходы |  |
| 3. Результат по п. 1+ результат  по п. 2 |  |
| 4. Размер экономии + размер роста доходов +результат  по п.3 |  |
| 5. Стоимость бонусных баллов –  стоимость штрафных баллов + результат по п.4 |  |

**34**

***Приложение 4***

**35**

**Среднемесячные доходы населения**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид дохода** | **Руб./месяц** |
| Заработная плата строителя | 50 000 |
| Заработная плата банковского работника | 40 000 |
| Заработная плата юриста | 40 000 |
| Заработная плата бухгалтера | 20 000 |
| Заработная плата работника  сферы образования | 20 000 |
| Заработная плата врача | 30 000 |
| Пенсия | 10 000 |
| Пенсия вдовы ВОВ | 20 000 |
| Стипендия | 2 000 |
| Доход предпринимателя | 40 000 |
| Доход от домашнего (дачного)  хозяйства (май, июнь, июль, август, сентябрь, октябрь) | 5 000 |

***Приложение 5***

**36**

**Справочная информация для ведущего (для проверки расчетов участников)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Доходы семьи** | **Семья**  **«Кош- кины- стар- шие»** | **Семья**  **«Кош- кины- млад- шие»** | **Семья**  **«Мыш- кины- Кошки- ны»** | **Семья**  **«Мыш- кины- млад- шие»** | **Семья**  **«Мыш- кины- стар- шие»** |
| Плановые | Ежемесяч-  ные (посто- янные) | 60 000 | 60 000 | 72 000 | 72 000 | 60 000 |
| Заработная плата | 60 000 | 60 000 | 70 000 | 70 000 | 20 000 |
| Стипендия |  |  | 2 000 | 2 000 |  |
| Пенсия |  |  |  |  | 40 000 |
| Нерегуляр- ные |  |  |  |  | 30 000 |
| Годовой  доход семьи | 720 000 | 720000 | 864 000 | 864 000 | 750000 |

***Приложение 6***

**37**

**Структура расходов семьи (карточки для 3-го этапа)**

|  |
| --- |
| **Вариант 1**  ; 7%  ; 4%  ; 12%  ; 5% ;  56%  ; 10%  ; 1%  ; 5% |

**38**

|  |
| --- |
| **Вариант 2**  ; 6%  ; 9%  ; 9%  ;  ; 4% 52%  ; 11%  ; 2%  ; 7% |

**Вариант 3**

;

5%

; 3%

; 12%

; 6%

; 55%

;

10%

; 3%

; 6%

; 11%

; 2%

; 5%

;

54%

;

8%

**Вариант 5**

;

5%

; 4%

; 11%

**39**

**Вариант 4**

;

7%

; 5%

; 15%

; 50%

; 7%

; 10%

; 1%

; 5%

***Приложение 7***

**Структура расходов семьи (карточки для проверки и расчетов)**

**Вариант 1**

Сбережения; 7%

Прочие расходы;

4%

Одежда и обувь;

12%

Отдых и развлечения; 5%

**40**

Содержание имущества ; 10%

Телефон, Интернет; 1%

Транспорт; 5%

Питание; 56%

**41**

**Вариант 3**

Сбережения; 5% Прочие расходы;

3%

Одежда и обувь;

12%

Отдых и развлечения; 6%

Питание; 55%

Содержание имущества ; 10%

Телефон, Интернет; 3%

Транспорт; 6%

Содержание имущества ; 11%

Телефон, Интернет; 2%

Транспорт; 7%

Питание; 52%

Сбережения; 6%

Прочие расходы;

9%

Одежда и обувь;

9%

Отдых и развлечения; 4%

**Вариант 2**

**42**

**Вариант 5**

Сбережения; 5% Прочие расходы;

4%

Одежда и обувь;

11%

Отдых и развлечения; 8%

Питание; 54%

Содержание имущества ; 11%

Телефон, Интернет; 2%

Транспорт; 5%

**Вариант 4**

Сбережения; 7% Прочие расходы;

5%

Одежда и обувь;

15%

Питание; 50%

Отдых и развлечения; 7%

Содержание имущества ; 10%

Телефон, Интернет; 1%

Транспорт; 5%

***Приложение 8***

**43**

**Игровое поле**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |  |
| **Празд-** | **Ре-** | **Риски** | **Не-** | **Эконо-** | **Празд-** | **Ре-** |
| **ник** | **монт** | **бо-** | **пред-** | **миче-** | **ник** | **монт** |
|  | **и** | **лезни** | **виден-** | **ские** |  | **и** |
|  | **услу-** | **и от-** | **ные** | **риски** |  | **услу-** |
|  | **ги** | **ветст-** | **покуп-** |  |  | **ги** |
|  |  | **вен-** | **ки** |  |  |  |
|  |  | **ности** |  |  |  |  |
| 20 |  | | | | | 8 |
| **Эко-** |  | | | | | **Риски** |
| **номи-** |  | | | | | **бо-** |
| **че-** |  | | | | | **лезни** |
| **ские** |  | | | | | **и от-** |
| **риски** |  | | | | | **ветст-** |
|  |  | | | | | **вен-** |
|  |  | | | | | **ности** |
| 19 |  |  |  |  |  | 9 |
| **Не-** | Кар- | Кар- | Кар- | Кар- | Кар- | **Не-** |
| **пред-** | точки с | точки с | точки с | точки | точки с | **пред-** |
| **ви-** | празд- | ремон- | риска- | с не- | эконо- | **ви-** |
| **ден-** | ником | том и | ми бо- | пред- | миче- | **ден-** |
| **ные** |  | услу- | лезни | виден- | скими | **ные** |
| **по-** |  | гами | и от- | ными | риска- | **по-** |
| **купки** |  |  | ветст- | покуп- | ми | **купки** |
|  |  |  | венно- | ками |  |  |
|  |  |  | сти |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 18  **Риски бо- лезни и от- ветст- вен- ности** |  | | | | | 10  **Эко- но- миче- ские риски** |
| 17  **Ре- монт и услу- ги** | 16  **Празд- ник** | 15  **Эко- но- миче- ские риски** | 14  **Не- пред- ви- ден- ные покуп- ки** | 13  **Риски бо- лезни и от- ветст- вен- ности** | 12  **Ре- монт и услу- ги** | 11  **Празд- ник** |

**44**

***Приложение 9***

**Справочная информация для ведущего**

**(карточки для 4-го этапа) Праздник**

1. День рождения Василия Петровича, дети реши- ли подарить ему спиннинг за 3 000 руб. (доп. расходы Кошкиных-младших и Мышкиных-младших по 1500 руб.).
2. День рождения Вики – семьи родственников по- дарили по 1 000 руб., а родители – новый телефон за 5 000 руб.
3. На день рождения Полины родители решили устроить детский праздник в кафе, стоимость питания и услуг аниматоров – 10 000 руб.
4. На празднование дня рождения Нина Николаев- на пригласила всех родственников на дачу, потратив на закупку продуктов дополнительно 5 000 руб., а семьи род- ственников решили подарить ей деньги по 2 000 руб.
5. На новогодний корпоратив Иван Алексеевич и Вера Васильевна заплатили по 3 000 руб.
6. Александра пригласили на турбазу друзья, не- предвиденные расходы составили 2 000 руб.
7. На юбилей Акулине Степановне семьи Мышки- ных-младших и Мышкиных-Кошкиных подарили по 2 000 руб.
8. Семью Мышкиных-младших пригласили на свадьбу друзья, непредвиденные расходы составили 7 000 руб.
9. Наташа выиграла городской конкурс, и родители решили отметить это событие в кафе, непредвиденные расходы составили 5 000 руб.
10. Бабушка и дедушка Марины подарили ей на день рождения планшет стоимостью 5 000 руб.

### Ремонт и услуги

1. Поломался компьютер у Александра – непредви- денные расходы 2 000 руб.

**45**

1. Порвались кроссовки у Романа – непредвиден- ные расходы 2 000 руб.
2. Ремонт автомобиля обошелся Василию Петрови- чу в 5 000 руб.
3. Услуги репетитора Вики стоят 5 000 руб.
4. Ремонт стиральной машины обошелся семье Мышкиных-младших в 2 000 руб.
5. Замена окна в квартире Мышкиных-младших стоила 10 000 руб.
6. Ремонт смесителя в ванной комнате Мышкиных- старших обошелся в 3 000 руб.
7. Полину решили подготовить к школе и оплатили дополнительную подготовку 5 000 руб.
8. Ремонт телевизора Кошкиных-младших стоил 2 000 руб.
9. Услуги косметолога стоили Марии Ивановне 2 000 руб.

### Непредвиденные покупки

1. Мария Ивановна решила купить мультиварку стоимостью 5 000 руб.
2. Алле Ивановне очень понравилось платье стои- мостью 2 000 руб., и она решила его купить.
3. Роман давно мечтал о спортивном велосипеде, родители купили ему велосипед за 15 000 руб.
4. Полине купили ролики за 2 000 руб.
5. Алексей Федорович и Нина Николаевна решили купить новый холодильник за 20 000 руб. и продали ста- рый за 3 000 руб.
6. Наташе необходима спортивная одежда и обувь для занятий спортивными танцами на секции в вузе – 3 000 руб.
7. Василий Петрович купил себе новый телефон за 10 000 руб.
8. Для занятий танцами Марине купили новую обувь за 2 000 руб.

**46**

1. Ирина Алексеевна купила понравившийся кос- тюм за 3 000 руб.
2. Александр купил новую компьютерную игру за 1 000 руб.

### Риски болезни и ответственности

1. Василий Петрович нарушил правила дорожного движения и заплатил штраф 2 000 руб.
2. Акулина Степановна забыла выключить воду и затопила соседей, компенсация ущерба составила 5 000 руб.
3. Сергей Васильевич опоздал на работу и был ли- шен ежемесячной надбавки 3 000 руб.
4. Вика заболела гриппом, расходы на лечение и лекарства составили 2 000 руб.
5. Акулине Степановне требуется операция и лече- ние стоимостью 30 000 руб., расходы семей Мышкиных составили по 10 000 руб.
6. Александр не сдал экзамен по экономике и ли- шился стипендии, доходы семьи снизились на 12 000 руб.
7. Нина Николаевна упала со стремянки на даче и поломала руку, в связи с чем не смогла продавать урожай на рынке, доходы семьи снизились на 5 000 руб., расходы на лечение составили 1 000 руб.
8. Михаил Алексеевич занимал 1 000 долл у друзей, но на момент возврата долга валютный курс вырос и до- полнительные расходы составили 7 000 руб.
9. Заболела кошка в семье Кошкиных-младших, лечение обошлось в 3 000 руб.
10. Заболела собака в семье Кошкиных-старших, стоимость лечения 7 000 руб.

### Экономические риски

1. Выросли цены на продукты, дополнительные расходы за год составили 12 000 руб.

**47**

1. Выросли цены на бензин, расходы на транспорт увеличились за год на 6 000 руб.
2. Повысились налоги на имущество, расходы на содержание имущества выросли на 2 000 руб.

**48**

1. Повысились коммунальные платежи, расходы на имущество выросли на 2 000 руб.
2. Снижается экономическая активность в стране, поэтому доходы (заработная плата) семьи в среднем сни- зились на 5 000 руб. в год.
3. Повысились взносы на капитальный ремонт до- мов, дополнительные расходы семьи составили 1 000 руб.
4. Повысили пенсию в стране, доходы пенсионеров увеличились на 2 000 руб. в год.
5. Ситуация в экономике стабилизировалась и за- работная плата населения выросла в среднем на 5 000 руб. в год.
6. Повысились цены на одежду и обувь, соответст- вующие расходы семей увеличились на 5 000 руб. в год.
7. Повысили стипендию, доходы студентов вырос- ли за год на 5 000 руб.

***Приложение 10***

**Варианты экономии (для подготовки карточек)**

1. Покупка продуктов мелким оптом – экономия 10 %

(расходы на питание).

1. Покупка одежды и обуви на распродажах – эко- номия 20 % (расходы на одежду и обувь).
2. Покупка продуктов в магазине только по списку –

экономия 10 % (расходы на питание).

1. Использование безлимитных (льготных) тарифов на телефон и Интернет – экономия 10 % (расходы на теле- фон и Интернет).
2. Экономное использование газа, электроэнергии и воды (ночной тариф, энергосберегающие лампочки) – экономия 10 % (расходы на содержание имущества).
3. Домашние заготовки и заморозка продуктов по- зволили сократить расходы на питание на 5 %.
4. Использование дисконтной карты сократило рас- ходы на питание на 5 %.
5. Общение через Интернет позволило сократить расходы на телефон и Интернет на 10 %.
6. Походы в кино на утренние сеансы позволили со- кратить расходы на развлечения и отдых на 5 %.
7. Покупка одежды и обуви через Интернет по- зволила сократить соответствующие расходы на 10 %.

**49**

***Приложение 11***

**50**

**Варианты увеличения доходов (для подготовки карточек)**

1. Подработка студента – дополнительный доход 30 000 руб./год.
2. Подработка учителя репетитором – дополни- тельный доход 70 000 руб./год.
3. Работа по совместительству преподавателем в другом вузе – дополнительный доход 50 000 руб./год.
4. Подработка бухгалтером в другой фирме 60 000 руб./год.
5. Подработка банковского работника преподава- телем в вузе – 40 000 руб./год.
6. Работа по совместительству врачом в частной клинике – 80 000 руб./год.
7. Работа для пенсионерки-домохозяйки в зимнее время кассиром в театре – 30 000 руб.
8. Кошкины-старшие получили проценты по бан- ковским депозитам – 5 000 руб.
9. Мышкины-младшие получили дивиденды –

10 000 руб.

1. Мышкины-старшие вложили свои сбережения в валюту, рост валютного курса принес им дополнительный доход в 7 000 руб.

***Приложение 12***

**Справочная информация для ведущего**

Мечты семьи «Кошкины-старшие»

Василий Петрович – 55 лет, предприниматель, меч- тает о лодке, стоимость 200 000 руб.

Мария Ивановна – 54 года, главный бухгалтер, меч- тает о шубе, стоимость 100 000 руб.

Мечты семьи «Кошкины-младшие»

Сергей Васильевич – 30 лет, менеджер в банке, меч- тает об автомобиле, стоимость 500 000 руб.

Ирина Алексеевна – 28 лет, воспитатель в детском саду, мечтает о поездке в Крым, стоимость 100 000 руб. Марина – 10 лет, учится в школе, мечтает о…

Полина – 5 лет, ходит в детский сад, мечтает о…

Мечты семьи «Мышкины – Кошкины»

Иван Алексеевич – 40 лет, юрист, мечтает о швей- царских часах стоимостью 50 000 руб.

Вера Васильевна – 36 лет, врач, мечтает о ремонте в квартире, стоимость 200 000 руб.

Александр – 18 лет, студент, мечтает о скутере, стои- мость 100 000 руб.

Вика – 16 лет, учится в школе, мечтает о поездке ле- том в языковой лагерь Европы, стоимость 70 000 руб.

Мечты семьи «Мышкины-младшие»

Михаил Алексеевич – 38 лет, строитель, мечтает о поездке на Байкал, стоимость 80 000 руб.

Алла Ивановна – 35 лет, учитель, мечтает об отдыхе в Европе, стоимость 150 000 руб.

Наташа – 17 лет, студентка, мечтает о поездке с друзьями на Черное море летом, стоимость 20 000 руб. Роман – 15 лет, школьник, мечтает о спортивном ве- лосипеде, стоимость 50 000 руб.

**51**

Мечты семьи «Мышкины-старшие»

**52**

Алексей Федорович – 62 года, пенсионер, преподава- тель, мечтает о строительстве бани на даче, стои- мость 200 000 руб.

Нина Николаевна – 60 лет, пенсионер, домохозяйка, дачница, мечтает об отдыхе в санатории, стоимость путевки 50 000 руб.

Акулина Степановна – 80 лет, пенсионер, вдова вете- рана ВОВ, мечтает о поездке в Белоруссию к сестре, стоимость 30 000 руб.

## Игра

### «КАК СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ ДЕНЕЖНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ?»

C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif **Ц ЕЛ Ь И ГР Ы :**

сформировать и закрепить знания, умения и навыки в области управления личными сбережениями.

### З а д ач и :

**** формирование понятийного аппарата в области управления личными сбережениями;

**** закрепление моделей рационального финансового поведения в процессе управления личными сбережениями и инвестициями;

**** формирование у обучающихся риск-ответствен- ного поведения по отношению к личным сбережениям;

**** формирование навыков инвестирования собст- венных накоплений и решение практических задач в об- ласти выбора инструментов инвестирования.

**Баз о в ы е п о н ят и я :** сбережения, инвестиции, инвестор, доходность, риск, инфляция, диверсификация, инвестиционный портфель, ценные бумаги, акция, обли- гация, обезличенный металлический счет, брокер, система страхования вкладов, депозит.

В результате игры учащиеся должны **з н ат ь :**

* + основные характеристики депозитов;
  + особенности инвестирования средств в драгоцен- ные металлы;
  + особенности инвестирования на рынке ценных бумаг;

**53**

* + о необходимости учета факторов риска и доходно- сти в процессе инвестирования.

В результате игры учащиеся должны **у м ет ь :**

* + диверсифицировать вложения денежных средств;
  + рассчитывать доходность инвестиций;
  + идентифицировать источники рисков в процессе инвестирования в те или иные финансовые активы.

**К о л и че с т в о у ча с т ни к о в :** до 30 человек

### Роли:

1. Капитан – назначается участниками команды в начале игры. В ходе игры взаимодействует с игровым по- лем, бросает игральный кубик, знакомит команду с вы- павшими заданиями, оглашает ведущему ответы на полу- ченные задания, ведет учет доходов и расходов от инве- стирования денежных средств своей команды, контроли- рует выполнение заданных условий игры командой.
2. Инвесторы – члены команд. В начале игры они выбирают капитана для своей команды, в ходе игры вы- полняют предусмотренные задания.
3. Ведущий – модератор, задает правила игры, кон- тролирует ее ход и подводит итоги мероприятия.

**М ат е р и ал ы :** игровое поле, игральный кубик, карточки с заданиями для команд, фишки для обозна- чения команд, бумага для записей, шариковые ручки, доска, мел.

**С О ДЕ Р Ж А Н И Е И ГР Ы**

Представьте, что Вы владеете определёнными де- нежными накоплениями. Неважно, большая это сумма или маленькая, но если она просто лежит в укромном мес- те и ждет своего часа, то к назначенному времени может оказаться совсем не той по своей стоимости, которой была когда-то. По числу купюр и по номиналу сумма будет той же самой, но купить на нее вы сможете значительно меньше. Главный враг ваших сбережений – инфляция. Для того, чтобы избежать негативных последствий, в рам-

**54**

ках игры мы рассмотрим основные способы инвестирова- ния личных накоплений с целью их защиты от инфляции и получения дохода.

Предлагаемая игра состоит из двух этапов, которые необходимо пройти каждой команде.

### Инструкция для участников

В начале игры необходимо разделиться на три ко- манды с равным количеством участников, каждой коман- де выбрать капитана и название. В процессе игры Вам предстоит пройти 2 этапа посредством передвижения по игровому полю. Первый этап позволит узнать об особен- ностях инструментов инвестирования. Ознакомившись с постулатами, содержащимися на карточках игрового поля, Вы будете выполнять предложенные задания. За каждое верно выполненное задание команда условно получает по 400 000 рублей. Таким образом, дойдя до конца игрового поля, передвигаясь при помощи игрального кубика, каж- дая команда накопит свой стартовый капитал. Второй этап заключается в выборе инструмента(ов) инвестирования из предложенных ведущим. Далее команды перемещаются по игровому полю при помощи игрального кубика в об- ратном направлении, сталкиваясь с различными жизнен- ными ситуациями, которые в той или иной мере влияют на размер инвестиций. Победившей считается та команда, которая, дойдя до конца игрового поля, сформирует наи- больший капитал.

### Инструкция для ведущего

Ведущий предлагает смоделировать ситуацию, в ко- торой участники должны будут сначала накопить капитал при помощи выполнения заданий (первый этап игры), а затем сохранить и приумножить свои денежные накопле- ния, инвестируя их в различные инструменты (второй этап игры).

Командам в рамках игры необходимо пройти два этапа, перемещаясь по игровому полю при помощи иг- рального кубика. Игровое поле (*приложение 1*) состоит из

**55**

25 клеток и имеет два направления: первое (от 1-й к 25-й клетке) соответствует первому этапу игры, второе (от 25-й к 1-й клетке) соответствует второму этапу игры.

На первом этапе игровое поле закрыто двухсторон- ними карточками (*приложение 2*). На лицевой стороне карточки содержится постулат, знание которого необхо- димо для решения задания, записанного на обратной сто- роне карточки. Каждое задание имеет 4 варианта ответа. За каждый правильный ответ команда получает 400 000 условных рублей на свой счет и возможность переместить свою фишку на ячейку решенного задания. За неправиль- ный ответ команде не начисляются денежные средства и фишка остается на месте.

Если команда при помощи игрального кубика попа- дает на уже открытую ячейку, то необходимо взять кар- точку, находящуюся наиболее близко к изначально вы- павшей ячейке. Если их две, необходимо выбрать ту, у ко- торой меньший порядковый номер.

Подбрасывание игрального кубика и выполнение со- ответствующих заданий осуществляется командами в по- рядке очередности до тех пор, пока они не достигнут крайней клетки игрового поля «Пора приступать к инве- стициям». К этому моменту команды имеют на своих сче- тах некоторую условную сумму денег, которую в рамках второго этапа игры необходимо инвестировать. Ведущий предлагает капитанам карточки (*приложение 3*), в кото- рых предложены 4 варианта вложения средств: банков- ский вклад, покупка ценных бумаг, покупка недвижимо- сти и вложения в драгоценные металлы. Командам необ- ходимо решить, куда вложить свои деньги, в каком объеме и на какой срок. Далее, перемещаясь по игровому полю (в обратном направлении) при помощи игрального кубика, команды сталкиваются с различными жизненными ситуа- циями, которые оказывают влияние на уже сделанные ин- вестиции. Ведущий вместе с капитанами фиксирует изме- нения капитала каждой из команд вследствие влияния выпавших факторов. Игра считается законченной, когда

**56**

каждая из команд окажется на последней клетке игрового поля «Старт».

Победившей считается та команда, которая, дойдя до конца игрового поля, сформирует наибольший капитал.

В ходе игры ведущий осуществляет контроль за со- блюдением последовательности выполнения ролевых функций, поддерживает дисциплину среди частников, оказывает помощь в «тупиковых» игровых ситуациях.

### Ход игры

Вступительное слово ведущего (10 минут) – ознаком- ление игроков с содержанием игры и инструкцией участ- ников, формирование команд и выбор капитана.

1. эт а п (30 минут) – «Знакомство с инструментами инвестирования и их особенностями». Игроки получают знания в области инвестирования личных накоплений.
2. эт а п (30 минут) – «Первый опыт инвестирова- ния». Игроки сталкиваются с необходимостью инвестиро- вания накопленных сбережений с учетом знаний, полу- ченных на 1-м этапе игры.

Обсуждение и подведение итогов игры (20 минут). Общая продолжительность игры составляет 90 ми-

нут.

### Вопросы для обсуждения и подведения итогов игры

В конце игры необходимо обсудить итоги, заострить внимание на типичных допущенных ошибках.

Для закрепления полученных знаний и навыков ве- дущему вместе с участниками целесообразно четко сфор- мулировать ответы на следующие вопросы по теме игры:

1. *Что такое инвестиции?*

Инвестиции – это вложения капитала с целью полу- чения доходов. На сегодняшний день известен широкий круг инструментов для инвестирования. К инвестицион- ным инструментам можно отнести банковские депозиты, акции, облигации, обезличенные металлические счета,

**57**

инвестиционные монеты, паевые инвестиционные фонды, вложения в недвижимость и пр.

1. *Чем отличаются инвестиционные инструмен-*

*ты?*

Любые инвестиции связаны с финансовыми рисками –

с вероятностью потери инвестированных средств, получе- ния убытков или более низкого дохода по сравнению с ожидаемым. Следовательно, к основным критериям отли- чия инвестиционных инструментов можно отнести фи- нансовый риск и доходность. Доходность – это количест- венная характеристика, отражающая выгодность инвести- ций. Финансовый риск – это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь.

1. *Что такое диверсификация инвестиционного портфеля?*

Диверсификация инвестиционного портфеля – это распределение инвестируемых средств между нескольки- ми инвестиционными инструментами с целью снизить риски и свести к минимуму возможные потери. Диверси- фикация – это основное правило формирования инвести- ционного портфеля. Основной принцип диверсификации –

«не держать яйца в одной корзине».

1. *Что такое депозит и зачем он нужен?*

Депозит – это денежная сумма, которую клиент пе- редает в банк в обмен на обещание возврата ему в будущем всей суммы вклада и выплаты заранее оговоренных про- центов. Любой гражданин может разместить деньги по самым разным направлениям, однако депозит – одно из самых безопасных. Связано это как с тем, что банк зараба- тывает сразу на нескольких видах доходных операций (следовательно, и риск потерять сразу все деньги у него очень низкий), так и с тем, что вклады в размере до 1400 тыс. руб. гарантированы государством.

1. *На что обратить внимание при открытии вклада?*

**58**

В случае если вы подобрали вклад и банк, в котором хотели бы его открыть, обратите внимание на следующие

параметры депозитного договора: 1. Сумма, срок и валюта вклада. 2. Величина процентной ставки. 3. Механизм воз- врата денег по окончании действия депозитного договора.

1. Процедура автоматической пролонгации вклада.
2. Штрафы в случае досрочного изъятия депозита и пери- од, через который депозит будет возвращен при досроч- ном расторжении договора
3. *Как выбрать процентную ставку по вкладу?*

Банки предлагают различные варианты начисления и выплаты процентов. Основными видами начислений на вклады являются: простые (без капитализации) и слож- ные (с капитализацией) проценты. Простая процентная ставка предполагает начисление и выплату процентов на одну и ту же сумму вклада. Сложная процентная ставка предполагает, что начисление каждый раз идет на сумму вклада с учетом ранее начисленных процентов. Так, путем несложных подсчетов становится очевидно, что сумма к получению по истечении срока депозита по вкладу с капи- тализацией окажется выше, нежели при начислении про- стых процентов.

1. *Чем интересны для инвестора обезличенные ме- таллические счета?*

Такая услуга банка интересна тем, что вы избегаете дополнительных трат в виде НДС, а также затрат на арен- ду сейфов или банковское хранение. По сути, на руках у вас будут только сведения о купленном вами металле – наименование, количество ценностей, проба, производи- тель, серийный номер и др., – а сам металл останется в распоряжении банка. Фактически, тот же вклад, но не деньгами, а золотом. Забрать деньги по такому счету вы можете в любой момент, как только сочтете нужным. Бо- лее того, банк вам может даже проценты начислить за хранение денег. Цена продажи при использовании ОМС более выгодная, чем при операциях со слитками, цена по- купки – менее выгодная.

1. *Что такое инвестиционные монеты?*

**59**

Одним из интересных вариантов вложения средств является покупка монет. При этом следует помнить, что

инвестирование возможно в инвестиционные и памятные (коллекционные) монеты. Инвестиционные монеты, по своей сути, не далеко ушли от обыкновенных слитков. Од- нако инвестиционные монеты, в отличие от слитков, не облагаются налогом на добавленную стоимость. Отсутст- вие необходимости уплаты налога приближает стоимость монет к стоимости драгоценного металла, который в них содержится.

1. *Что такое ценные бумаги? С какой целью инве- сторы могут интересоваться покупкой ценных бумаг?*

Ценные бумаги – это активы, свидетельствующие о праве собственности на часть компании либо об обяза- тельствах, которые компания берет на себя перед владель- цем ценных бумаг. Ценные бумаги необходимы для раз- ных целей, в зависимости от их вида, эмитента и пр. Ос- новными направлениями являются: во-первых, получение права влиять на принятие решений компании и, во- вторых, получение дохода за счет разницы между ценой реализации ценной бумаги и ценой ее приобретения.

1. *Если при обращении в инвестиционную компа- нию для инвестирования сбережений инвестору предло- жат активы с различной доходностью и рискованно- стью. Какую из альтернатив выбрать?*

Выбор альтернативы зависит от множества факто- ров. Основные из них – это риск, который инвестор готов на себя взять, и приемлемый для него уровень доходности, сумма, которой он располагает к инвестированию, и пред- полагаемый срок инвестирования. Таким образом, все оп- ределяется финансовыми целями, возможностями и склонностью инвестора принимать рискованные решения.

1. *Что такое инвестиционный портфель и какова цель его формирования?*

Инвестиционный портфель в широком смысле слова – это управляемая как одно целое совокупность активов, в которые вложен капитал инвестора с целью получения прибыли. Основной целью создания инвестиционного портфеля является, с одной стороны, сохранение капитала

**60**

от негативного воздействия инфляции, с другой стороны –

получение дохода.

**СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ**

*Акция* – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права её владельца (акционера) на получение части при- были акционерного общества в виде дивидендов.

*Банковский вклад (депозит)* – сумма денежных средств, переданная лицом кредитному учреждению с це- лью получить доход в виде процентов, образующихся в хо- де финансовых операций с вкладом.

*Брокер на рынке ценных бумаг* – торговый предста- витель, юридическое лицо, профессиональный участник рынка ценных бумаг, имеющий право совершать операции с ценными бумагами по поручению клиента и за его счёт или от своего имени и за счёт клиента на основании воз- мездных договоров с клиентом

*Диверсификация рисков* – распределение инвести- ций по разным финансовым инструментам.

*Дивиденд* – часть прибыли акционерного общества, распределяемая между акционерами в соответствии с ко- личеством акций, находящихся в их владении.

*Доходность* – показатель эффективности вложений в те или иные финансовые инструменты.

*Инвестирование* – вложение средств в инвестици- онные инструменты с целью получения доходов.

*Инвестиции* – вложение денег с целью получения дохода.

*Инвестор* – лицо, размещающее денежные средства, с целью последующего получения дохода.

*Инвестиционный портфель –* управляемая как одно целое совокупность активов, в которые вложен капитал инвестора с целью получения прибыли

*Инфляция* — процесс обесценения денег, который сопровождается, как правило, ростом цен на товары и ус- луги.

**61**

*Обезличенный металлический счет* – счет, на кото- ром отражается принадлежащий клиенту драгоценный металл в граммах без указания его индивидуальных при- знаков (количество слитков, проба, производитель, серий- ный номер и др.).

**62**

*Облигация* – [эмиссионная](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BC%D0%B8%D1%81%D1%81%D0%B8%D1%8F_%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D1%85_%D0%B1%D1%83%D0%BC%D0%B0%D0%B3) долговая [ценная бумага,](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%B1%D1%83%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D0%B0) владелец которой имеет право получить от лица, её выпус- тившего ([эмитента](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BC%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%82) облигации), в оговоренный срок её [но-](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) [минальную стоимость](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C), а также предусматривает выплату установленных процентов за период владения облигацией.

*Риск* – вероятность наступления неблагоприятного события, влекущая за собой финансовые потери.

*Система страхования вкладов* – механизм государ- ственной защиты [вкладов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B2%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4) физических лиц в [банках](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA) путём их страхования.

*Ценные бумаги* – активы, свидетельствующие о пра- ве собственности на часть компании либо об обязательст- вах, которые компания берет на себя перед владельцем ценных бумаг. К самым распространенным ценным бума- гам относятся акции и облигации.

### ПРИЛОЖЕНИЯ

**Игровое поле**

***Приложение 1***

**63**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **СТАРТ** | **1**  Вот это удача! Облигации  «Мандарин» выросли в цене и теперь стоят 30000 руб. | **2**  Вот это удача! Спустя год после откры- тия вклада банк поднял ставку на 3 процентных пункта | **3**  Ой!  Золото упало в цене и стоит теперь 2000 руб. за грамм | **4**  Ой!  Компания «Мир- газ» обанкроти- лась, и твои ак- ции обесцени- лись |  |
| **9**  Ой!  Доходность облигаций ком- пании «Манда- рин» упала в два раза | **8**  Вот это удача! Стоимость квадратного метра теперь на 15 000 дороже | **7**  Ой!  Твоя квартира сгорела спустя месяц после покупки и стоит теперь в  два раза меньше | **6**  Вот это удача! Стоимость квар- тиры выросла на миллион рублей | **5**  Ой!  Твой банк обан- кротился спустя месяц после открытия вкла- да/ покупки  золота/открытия ОМС |
| **10**  Ой!  Золото упало в цене на 100 руб. за грамм | **11**  Вот это удача! Золото выросло в цене на 50 % | **12**  Ой!  Твои ценные бумаги упали в цене на 50 % | **13**  Вот это удача!  «Миргаз» по акциям выпла- чивает суперди- виденды в раз- мере 500 руб. на акцию | **14**  Ой!  Твой банк обан- кротился спустя год после откры- тия вклада/ по- купки золо-  та/открытия ОМС |
| **19**  Вот это удача! Банк поднял ставку по депо- зиту на 5 % | **18**  Вот это удача! Все без изме- нений | **17**  Вот это удача! Цена золота выросла на 500 руб. за грамм | **16**  Ой!  Акции компании  «Миргаз» теперь стоят 1000 руб. | **15**  Вот это удача! Акции компании  «Миргаз» вы- росли в цене и стоят теперь  3000 руб. каждая |
| **20**  Вот это удача! Золото выросло в цене  на 1000 руб. за грамм | **21**  Ой!  Твой банк обанкротился спустя  2 года после открытия вкла- да | **22**  Вот это удача! Цена облига- ций и акций выросла на 5 % | **23**  Вот это удача! Все банки теперь участвуют в системе страхо- вания вкладов, но снижают ставки по депо-  зитам на 2 про- центных пункта | Пора приступать к инвести- циям |

Образец оформления

### Карточки к игре 2.2 Карточка 1

|  |  |
| --- | --- |
| *1-я сторона* | *2-я сторона* |
| **1**  Банк, в который ты инвести- руешь денежные средства, должен являться участником Системы страхования вкла- дов, а сумма вкладов в этом банке не должна превышать 1 400 000 руб. | Задание: У Анны Ивановны открыто два вклада в банке, участвующем в системе стра- хования вкладов. Сумма пер- вого вклада 500 000 руб., про- центная ставка по нему – 10 % годовых. Сумма второго вкла- да 900 000 руб., процентная ставка по нему – 11,5 % годо- вых. Через полгода после от- крытия вкладов у банка отзы- вается лицензия и вводится запрет на осуществление бан- ковских операций. Какую сумму получит Анна Ивановна от Агентства по страхованию вкладов?  а) 900 000 руб. + проценты по этому вкладу;  б) только проценты по вкла- дам за полгода;  в) всю сумму вкладов;  г) всю сумму вкладов + про-  центы по ним |

***Приложение 2***

**Карточка 2**

Процесс финансового инвестирования заключается во вложении денежных средств с целью получения дохода на них в будущем. При этом уровень доходности финансо- вых инвестиций (отношение суммы дохода к объему инве- стиций, умноженное на 100 %) может быть равен уровню инфляции, и тогда говорят, что инвестор сохранил свои сбережения. Если уровень доходности финансовых инве-

**64**

стиций выше уровня инфляции, то говорят, что инвестор приумножил свои сбережения.

**Задание:** Петр решил сформировать накопления на непредвиденные расходы. Для этого он хочет откладывать по 10 % от собственной заработной платы и инвестировать эти средства в различного рода активы. Какой из ниже- приведенных активов нельзя отнести к финансовым инве- стициям?

а) депозит в банке; б) ценные бумаги;

в) покупка драгоценных металлов; г) покупка личного автомобиля.

### Карточка 3

При осуществлении инвестиций в недвижимость помни, что при ее продаже ранее трех лет владения необ- ходимо заплатить налог в размере 13 % от разности между стоимостью покупки недвижимости и стоимостью ее про- дажи.

**Задание:** Иван Петрович два года назад купил квартиру стоимостью 2 000 000 руб., но сейчас решил пе- реехать и продать квартиру по цене 2 700 000 руб. Какой налог должен заплатить Иван Петрович?

а) 91 000 руб.;

б) 351 000 руб.;

в) 611 000 руб.;

г) ничего платить не надо.

### Карточка 4

В случае если начисление дохода по вкладам осуще- ствляется в пределах одного года, то, как правило, исполь- зуется формула расчета простых процентов:

сумма дохода по вкладу = сумма вклада × (годовая ставка процента по вкладу / (12 × 100) × срок вклада в месяцах).

**Задание:** Евгений положил 150 000 руб. на банков- ский депозит под 12 % годовых на срок 3 месяца. Какой доход получит Евгений по истечении срока вклада?

**65**

а) 500 руб.;

б) 1 500 руб.;

в) 3 000 руб.;

г) 4 500 руб.

### Карточка 5

В случае если начисление дохода по вкладам осуще- ствляется в течение срока, который превышает один год, то, как правило, используется формула расчета сложных процентов:

сумма дохода по вкладу = сумма вклада × (1 + годовая ставка процента по вкладу / 100)срок вклада в годах – сумма вклада.

**Задание:** Ольга открыла вклад в банке на 5 лет на сумму 1 200 000 руб. под 8 % годовых. Через 3 года после открытия вклада банк обанкротился. Так как банк участ- вовал в системе страхования вкладов, Ольга получит воз- мещение по вкладу. Какую сумму получит Ольга?

а) 1 400 000 руб.;

б) 1 511 654 руб.;

в) 1 200 000 руб.;

г) 1 763 194 руб.

### Карточка 6

Банки могут предложить тебе два вида вкладов: до востребования и срочные. Вклады до востребования позво- ляют тебе снять деньги в любой удобный момент времени, однако процентный доход по ним очень низкий. Срочные вклады либо вообще не допускают досрочного снятия средств, либо вводят ограничения по такому снятию.

**Задание:** Иван Петрович получает заработную пла- ту наличными, но не хотел бы хранить их дома. Снимать равными частями в течение месяца с банковского счета свою зарплату – вариант, который бы устроил Ивана Пет- ровича. Какой вид финансового актива порекомендовать использовать Ивану Петровичу?

**66**

а) инвестиции в золотые слитки;

б) вклад до востребования; в) срочный вклад;

г) получить кредит в банке.

### Карточка 7

Для сохранности собственных сбережений можно за- ключить договор аренды банковской ячейки. Такой способ хранения средств не приносит дохода, но все ценности можно изъять в любой рабочий день банка.

**Задание:** Анна хочет приобрести квартиру в собст- венность. У нее в наличии 5 млн руб., которые она не же- лает хранить дома, но, тем не менее, хотела бы иметь в доступной форме на случай, если найдет хороший вариант покупки. Какой вариант хранения средств предпочтитель- нее для Анны?

а) срочный вклад в банке;

б) депозит до востребования; в) открытие валютного вклада; г) аренда банковской ячейки.

### Карточка 8

При инвестировании в драгоценные металлы по- средством покупки золотых слитков помни, что при их продаже придется заплатить налог на добавленную стои- мость в размере 18 %.

**Задание:** У Ивана родилась племянница. В подарок девочке он купил небольшой слиток золота весом 5 грам- мов, сказав родителям, что дочка у них просто золотце, и попросил их вручить ей этот слиток на восемнадцатиле- тие. Золото Иван купил по цене 3442 руб. за грамм. Какова сумма НДС, которую уплатил Иван?

а) 517 руб.;

б) 525 руб.;

в) 620 руб.;

г) 650 руб.

### Карточка 9

**67**

Существует прямая связь между доходностью вложе- ний и их надежностью, т.е. чем выше доходность по вло-

жениям, тем выше риск потерять деньги. Всегда обращай внимание на ожидаемую доходность – она сообщит тебе об уровне риска по твоим инвестициям

**Задание:** Матвей получил на день рождения де- нежную сумму в размере 150 тыс. руб., которую он хочет инвестировать в какой-либо финансовый актив. Его глав- ная цель – сохранить имеющуюся сумму с минимальным риском ее потери. В какой актив следует инвестировать Матвею?

а) хранить деньги дома;

б) хранить деньги в банке под 9 % годовых;

в) купить акции ПАО «Сбербанк», стоимость которых за прошлый год выросла на 15,4 %;

г) купить доллары США, курс которых по отношению к отечественной валюте в прошлом году вырос на 24 %.

### Карточка 10

Если процентная ставка по вкладам одинаковая, од- нако способ начисления процентов по вкладу различный (по формуле простых процентов и по формуле сложных процентов), сравнивай доход, который ты получишь по окончании срока вклада.

**Задание:** Елизавета хочет разместить в банке вклад в размере 1 500 000 руб. сроком 3 года. Банк «Доходный» предлагает открыть вклад по ставке 10 % годовых (расчет по ставке простых процентов), а Банк «Ведущий» предла- гает открыть вклад по ставке 9,5 % годовых (расчет по ставке сложных процентов). Какой из предложенных ва- риантов предпочтительнее для Елизаветы?

а) вклад в банке «Доходный», поскольку доход по этому вкладу выше, чем доход по вкладу в банке «Веду- щий» на 22 500 руб.;

б) вклад в банке «Доходный», поскольку доход по этому вкладу выше, чем доход по вкладу в банке «Веду- щий» на 15 000 руб.;

в) вклад в банке «Ведущий», поскольку доход по этому вкладу выше, чем доход по вкладу в банке «Доход- ный» на 19 400 руб.;

**68**

г) разницы нет, поскольку оба вклада приносят оди- наковый доход.

### Карточка 11

Агентство по страхованию вкладов начинает возме- щение по вкладу в одном из следующих случаев: а) отзыв у банка лицензии Банка России на осуществление банков- ских операций; б) введение Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов банка в рамках процедуры банкротства.

**Задание:** Михаил разместил на депозите 800 000 руб. в банке «Доходный». По окончании срока вклада Михаил зашел в отделение банка в своем городе, однако оно было закрыто. На дверях висела табличка «За- крыто по техническим причинам». Михаила это обеспо- коило, и он решил обратиться к финансовому консультан- ту за советом. Что вы посоветуете сделать Михаилу?

а) написать жалобу в Роспотребнадзор и Централь- ный банк;

б) узнать на сайте Центрального банка, не отозвана ли лицензия у банка «Доходный»;

в) позвонить в головной офис банка и выяснить си- туацию;

г) писать заявление в суд.

### Карточка 12

С полученного дохода от ценных бумаг (купонный доход и дивиденды) инвестор ежегодно уплачивает налог на доходы физических лиц в размере 13 %.

**Задание:** г-ну Петрову очень повезло, когда год на- зад он купил несколько разновидностей ценных бумаг. Все ценные бумаги принесли неплохой доход:

**69**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество ценных бумаг | Название | Цена покупки ценной  бумаги | Годовой доход на 1 ценную  бумагу |  |
| 100 акций | «Нефтьмех» | 1000 руб. | 170 руб. |
| 50 облигаций | «Мандарин» | 1500 руб. | 180 руб. |
| 25 облигаций | «Роскнванто» | 800 руб. | 130 руб. |

Какой налог должен заплатить г-н Иванов с полу- ченного дохода?

а) 5 000 руб.;

б) 2 560 руб.;

в) 3802,5 руб.;

г) налог уплачивать не нужно.

### Карточка 13

Инвестировать на рынке ценных бумаг можно само- стоятельно, воспользовавшись услугами брокера, который будет покупать и продавать ценные бумаги по твоему по- ручению, либо через паевые инвестиционные фонды (ПИФы). В случае инвестирования через ПИФы пакет ценных бумаг формирует управляющая компания.

**Задание:** Максим всегда мечтал работать на фондо- вом рынке и самостоятельно формировать собственный инвестиционный портфель, в котором будут различные виды акций и облигаций. С чьей помощью Максим может осуществить свою мечту?

а) фондовая биржа;

б) инвестиционная компания, оказывающая брокер- ские услуги;

в) ПИФ;

г) коммерческий банк.

### Карточка 14

Формировать инвестиции на рынке ценных бумаг самостоятельно имеет смысл только при наличии специ- альных знаний и с ясным осознанием уровня риска, кото- рый ложится на инвестора. При нежелании брать на себя ответственность за результат инвестиций и/или при отсут- ствии специальных знаний следует рассмотреть возмож- ность формирования инвестиций через ПИФ.

**Задание:** Юлия работает юристом в крупной ком- пании, недавно прочитала книгу об известном финансо- вом инвесторе У. Баффете и решила начать собственную

**70**

карьеру в мире инвестиций. Она всегда с упоением смот- рела фильмы о финансовых воротилах и считает, что при- быль на фондовом рынке получают самые смелые. У нее скопились сбережения в размере 2 000 000 руб., которые она хочет разместить на фондовом рынке. К кому ты посо- ветуешь обратиться Юлии для работы на фондовом рын- ке?

а) фондовая биржа;

б) инвестиционная компания, оказывающая брокер- ские услуги;

в) ПИФ;

г) коммерческий банк.

### Карточка 15

Перед формированием инвестиционного портфеля на рынке ценных бумаг необходимо определить собствен- ные инвестиционные цели и на основе их сформировать собственную инвестиционную стратегию. Все инвестици- онные стратегии можно свести к двум основным: активная (частый пересмотр портфеля и постоянная работа с ним) и пассивная (редкий пересмотр портфеля).

**Задание:** Михаил задумал формировать накопле- ния для приобретения собственной квартиры. Для этого он решил ежемесячно откладывать 25 % от собственной заработной платы и инвестировать их в ценные бумаги. Как ты считаешь, какую инвестиционную стратегию луч- ше избрать Михаилу, если он не обладает достаточным количеством времени для постоянного отслеживания со- стояния своих инвестиций?

а) активное инвестирование акции крупных нефтя- ных компаний через брокера;

б) активное инвестирование на рынке ФОРЕКС через брокера;

в) пассивное инвестирование в облигации через бро-

кера;

**71**

г) пассивное инвестирование в ПИФ «Государствен-

ные облигации».

### Карточка 16

Если вкладчику, открывшему в банке срочный вклад, понадобились деньги, то, забрав их досрочно, он потеряет практически все проценты по депозиту. Чаще всего про- центная ставка не будет превышать ставки по вкладам до востребования.

**Задание:** Иван Петрович год назад открыл банков- ский вклад на срок 3 года под 12 % годовых на сумму

1 300 000 руб. Однако сейчас (прошло 6 месяцев) ему срочно понадобились эти деньги, и он решил закрыть вклад досрочно. Банк установил ставку по вкладу до вос- требования на уровне 0,1 % в год. Какую сумму получит Иван Петрович, сняв вклад досрочно?

а) 1 300 000 руб.;

б) 1 301 300 руб.;

в) 1 300 650 руб.;

г) 1 300 руб.

### Карточка 17

Коммерческие банки не имеют права изменять такие условия срочного депозита, как срок вклада и процентная ставка. Если банк допустил подобное нарушение, то необ- ходимо обратиться в Роспотребнадзор с жалобой.

**Задание:** Антон долгое время собирал деньги на ав- томобиль. Однажды его привлекло интересное предложе- ние одного из известных кредитно-потребительских коо- перативов о возможности вступить в его члены. Для этого было необходимо внести взнос в размере 500 000 руб. Обещанный доход – 30 % годовых (именно столько уже три года подряд платили участникам кооператива). Ровно через полгода руководители кооператива заявили, что ре- зультаты деятельности кооператива не удовлетворительны и доходность за год не превысит 10 %. Куда следует обра- щаться Антону?

**72**

а) в суд;

б) в Роспотребнадзор;

в) в полицию;

г) руководство кооператива поступает правомерно.

### Карточка 18

Обезличенные металлические счета не участвуют в системе страхования вкладов и, в случае банкротства бан- ка, средства вклада будет получить весьма сложно.

**Задание:** Артем решил инвестировать 200 000 руб. Какой из предложенных вариантов инвестирования наи- более безопасен?

а) вклад в банке, участвующем в системе страхования вкладов;

б) обезличенный металлический счет в банке, не участвующем в системе страхования вкладов;

в) обезличенный металлический счет в банке, участ- вующем в системе страхования вкладов;

г) все варианты одинаковы.

### Карточка 19

Для снижения рисков в процессе личного инвестиро- вания разумно диверсифицируй свой портфель. Иначе го- воря, внимательно следи за тем, чтобы твои сбережения были вложены в различные активы.

**Задание:** Артем накопил 150 000 руб. и хочет ку- пить на них облигации. Наиболее привлекательными, по его мнению, являются облигации продуктовой компании

«Мясопром» стоимостью 1000 руб. с доходностью 50 руб. в год на одну облигацию, а также облигации газоперераба- тывающей компании «Миргаз» стоимостью 1500 руб. и доходностью 80 руб. в год на одну облигацию. Стоимость облигаций на рынке ценных бумаг первой компании ста- бильна на протяжении последних 3 лет, а стоимость обли- гаций «Миргаз» сильно колеблется в последнее время. Какие облигации ты посоветуешь приобрести Артему?

**73**

а) только «Мясопром»; б) только «Миргаз»;

в) 80 % «Миргаз» и 20 % «Мясопром»; г) 60 % «Мясопром» и 40 % «Миргаз».

### Карточка 20

При инвестировании собственных накоплений нико- гда не ориентируйся исключительно на доходность: про- верь все источники угроз для твоих сбережений.

**Задание:** Олеся хочет инвестировать свои средства на три года с целью сбережения их от инфляции. Какой из предложенных вариантов, на твой взгляд, будет для нее оптимальным?

а) открытие депозита до востребования под 1 % годо-

вых;

б) открытие срочного вклада под 12 % годовых;

в) вложение денежных средств в облигации ПАО

«Сбербанк» с текущей доходностью 9 % годовых;

г) вложение денег в кредитный кооператив под 35 %

годовых.

### Карточка 21

В случае если динамика валютных курсов нестабиль- на и есть риск потери сбережений при их вложении в на- циональную или иностранную валюту, рассмотри возмож- ность их размещения в мультивалютные вклады. При та- ком виде вкладов ты размещаешь сбережения сразу в не- скольких валютах и можешь переводить накопления из одной валюты в другую, не теряя проценты по вкладу.

**Задние:** На протяжении последних трех лет про- центные ставки по рублевым вкладам находились в диапа- зоне от 8,5 до 9,5 % годовых, по вкладам в иностранной валюте – в диапазоне от 1,5 до 2,5 % годовых. Валютный курс в течение последних трех лет стабилен. Какой вари- ант срочного депозита порекомендовать Анастасии, кото- рая хочет разместить 300 тыс. руб.?

**74**

а) рублевый вклад;

б) вклад в иностранной валюте;

в) мультивалютный вклад;

г) все виды вкладов одинаково выгодны.

### Карточка 22

Срочные вклады могут пролонгироваться после окончания срока их действия. Однако пролонгация будет осуществляться на тех условиях, которые действуют на момент пролонгации.

**Задание:** Инна открыла в банке очень выгодный вклад «Осенний». После его окончания она решила не за- бирать денежные средства из банка, будучи уверенной, что депозит продлят на тех же условиях. Поясните Инне, на каких условиях банк продлит ей вклад:

а) на условиях депозита до востребования;

б) на условиях вклада «Осенний», действовавших на момент заключения договора Инны с банком;

в) на условиях вклада «Осенний», действующих на настоящий момент времени;

г) Инну обяжут забрать деньги из банка.

### Карточка 23

Виды инвестиций различаются по степени риска и доходности, по сроку инвестирования и по сумме первона- чальных вложений. В зависимости от твоих целей, срока, на который ты решил инвестировать денежные средства, и количества свободных средств тебе будет доступно множе- ство различных способов инвестирования.

**Задание:** Расположите инструменты инвестирова- ния в порядке снижения суммы требуемого стартового ка- питала:

а) открытие депозита;

б) покупка недвижимости; в) покупка ценных бумаг;

г) покупка драгоценных металлов.

**75**

***Приложение 3***

**76**

**Варианты вложения средств**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **БАНКОВСКИЙ ВКЛАД**  В таблицах ниже представлены условия вклада «Со- храняй» двух банков. Банк «Ромашка» – участвует в сис- теме страхования вкладов, банк «Одуванчик» – не участ- вует. Открытый вклад нельзя пополнять и с него нельзя снимать денежные средства до окончания срока вклада.  Банк Ромашка  **Сроки и сумма 6-12 мес. 1-2 года 2-3 года 3 года вклада (в руб.) (в %) (в %) (в %) (в %)**  от 1 000 7.40 7.55 7.60 8.00  до 100 000  от 100 000 7.55 8.70 9.90 10.70  до 400 000  от 400 000 7.70 9.85 10.85 11.05  до 700 000  от 700 000 7.90 10.05 11.05 11.55  до 2 000 000  от 2 000 000 8.20 11.45 12.05 12.15  Банк Одуванчик | | | | | | |
|  | **Сроки и сумма вклада (в руб.)** | **6-12 мес. (в %)** | **1-2 года (в %)** | **2-3 года (в %)** | **3 года (в %)** |  |
|  | от 1 000  до 30 000 | 11.40 | 11.55 | 11.60 | 12.00 |  |
|  | от 30 000  до 300 000 | 11.55 | 12.10 | 12.90 | 15.70 |  |
|  | от 300 000  до 700 000 | 11.70 | 12.85 | 13.85 | 15.05 |  |
|  | от 700 000  до 2 000 000 | 13.90 | 15.05 | 16.05 | 16.55 |  |
|  | от 2 000 000 | 14.20 | 16.05 | 16.35 | 16.55 |  |
|  | | | | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **ЦЕННЫЕ БУМАГИ**  Предлагаются облигации компании «Мандарин» стоимостью 1500 руб. за штуку, доходностью 150 руб. в год на одну облигацию, а также акции компании «Мир- газ» стоимостью 2000 руб. и доходностью 15 % в год на одну акцию.  Важным условием является комиссия, которую необ- ходимо заплатить за покупку ценных бумаг – 20 % от суммы сделки. Обратите внимание, что с полученного дохода от ценных бумаг необходимо заплатить налог на доходы фи- зических лиц в размере 13 %. |
| **НЕДВИЖИМОСТЬ**  Вы можете приобрести квартиру по цене 2 000 000 руб. и сдавать ее в аренду за 16 000 руб. в месяц.  Еще одним важным условием является возмож- ность страхования недвижимости от пожара и затопле- ния по ставке 0,1 % годовых от стоимости данной кварти- ры. При этом, если квартира сдается в аренду, ставка страхования будет равна 0,15 % годовых. Страхование по- зволит вернуть полную стоимость восстановления квар- тиры после наступившего неблагоприятного события. Если ваша команда решила не страховать квартиру, то при пожаре стоимость восстановления будет равна 40 % от рыночной стоимости квартиры, при затоплении – |
| 30 %. При этом на протяжении полугода после наступле- ния события сдавать квартиру в аренду запрещается. |
| **ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ**  Покупка золотого слитка весом 10, 25, 50 или 100 граммов по цене 3 000 руб. за грамм без учета налога на добавленную стоимость. Расходы на хранение в банков- ской ячейке составят 20 руб. в день. Доходность от вло- жения в слитки зависит только от изменения цены на драгоценный металл. |

**77**

***Приложение 4***

**78**

**Ключи к выполнению заданий из карточек**

|  |  |
| --- | --- |
| **Карточка** | **Ответ** |
| 1 | в |
| 2 | г |
| 3 | а |
| 4 | г |
| 5 | а |
| 6 | б |
| 7 | г |
| 8 | б |
| 9 | б |
| 10 | в |
| 11 | б, в |
| 12 | в |
| 13 | а |
| 14 | в |
| 15 | г |
| 16 | в |
| 17 | г |
| 18 | а |
| 19 | г |
| 20 | б |
| 21 | а |
| 22 | в |
| 23 | а-4; б-1; в-2; г-3 |

* 1. **Игра**

**«КАК ВЗЯТЬ КРЕДИТ И НЕ РАЗОРИТЬСЯ?»**

C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif **Ц ЕЛ Ь И ГР Ы :**

сформировать навыки подбора и обслуживания раз- личных видов кредитов в рамках игровой модели, постро- енной на основе конструирования и анализа проблемных ситуаций.

### З а д ач и :

**** выработка навыков осознанного и ответственного поведения в рамках кредитных отношений с кредитно- финансовыми организациями;

**** формирование понятийного аппарата, необходи- мого для успешной реализации личных целей в рамках кредитных отношений с кредитно-финансовыми органи- зациями;

**** формирование навыков логического обоснования принимаемых финансовых решений в рамках кредитных отношений с кредитно-финансовыми организациями;

**** формирование особого типа финансовой культу- ры, основанного на рациональном соотношении общест- венных и личных интересов в рамках кредитных отноше- ний с прочими участниками финансовых отношений, кре- дитно-финансовыми организациями и государством;

**** понимание степени влияния принимаемых реше- ний в области кредитования на благополучие конкретного индивидуума и его семьи.

**Б а з о в ы е п о н я т и я :** кредит, кредитор, заем- щик, платеж по кредиту, процент по кредиту, ипотечный кредит, автокредит, потребительский кредит, кредитная карта, аннуитетные платежи, дифференцированные пла- тежи.

**79**

В результате игры участники должны **з н ат ь :**

* основные условия, при которых индивидууму сле- дует рассматривать возможность привлечения кре- дита;
* ключевые условия кредитных отношений с кре- дитно-финансовыми организациями;
* порядок определения и расчета ключевых пара- метров кредита;
* важные условия обслуживания кредитных обяза- тельств и правила поведения в непредвиденных си- туациях.

В результате игры участники должны **у м ет ь :**

* определять необходимость привлечения кредит- ных ресурсов;
* подбирать необходимый перечень параметров кредитов;
* выбирать наиболее подходящие условия кредито- вания из перечня возможных;
* использовать навыки эффективного обслужива- ния кредитов.

**К о л и ч е с т в о у ч а с т н и ко в :** от 10 до 30 че- ловек.

### Роли:

1. Ведущий – модератор, регулирует выполнение правил игры, контролирует ее ход и подводит итоги игры.
2. Капитан команды.
3. Участники команды.

*Примечание.* Рекомендуется формировать команды численностью пять человек: капитан и четыре участ- ника.

**М ат е р и ал ы :** игровые карточки, бланки-инструк- ции для участников, ручки или карандаши, бумага для заме- ток, калькуляторы, проектор, компьютер.

**80**

**С О ДЕ Р Ж А Н И Е И ГР Ы**

Каждый человек может столкнуться с ситуацией, ко- гда ему придется обратиться в банк за кредитом. Это мо- жет произойти в случае, когда необходимо занять деньги до зарплаты, купить дорогой товар, автомобиль или жи- лье. Подписание кредита – это важный шаг, который на- кладывает на заемщика значительные обязательства. Если вдруг у заемщика не будет хватать денег на оплату креди- та, то просто отказаться его оплачивать без каких-либо для себя последствий у него не получится. В лучшем случае незадачливый заемщик может уплатить штрафы и пени, в худшем случае лишиться имущества и испортить свою кредитную историю. Для того чтобы избежать негативных последствий заключения кредитного договора, в рамках игры мы проведем каждого из участников по основным этапам кредитного процесса.

### Х о д и г р ы

1. - й э т ап – «Взять ли кредит?». Игроки обучаются навыкам определения необходимости получения кредита и прогнозирования негативных последствий в случае его привлечения.
2. - й э т ап – «Какой кредит необходим?». Игроки учатся подбирать необходимые для конкретной жизнен- ной ситуации параметры кредита.
3. - й э т ап – «Какой кредит дешевле?». Цель игро- ков найти наиболее выгодные для себя условия кредито- вания из перечня предложенных.
4. - й э т ап – «Как обслуживать кредит?». Игрокам необходимо научиться распознавать правильное и непра- вильное поведение заемщика при обслуживании кредита.

На каждом этапе подводятся результаты выполнения заданий и начисляются баллы. Побеждает команда, к кон- цу игры набравшая наибольшее количество баллов.

### Инструкция для участников

В процессе игры Вам предстоит пройти 4 основных этапа, которые пережил или переживает любой человек, который привлекает кредиты у финансовой организации,

**81**

будь то банк, микрофинансовая организация или потреби- тельский кооператив. На каждом из предложенных этапов Вам необходимо выполнить несколько заданий, после чего начисляется определенное количество баллов. Выиграв- шей будет считаться та команда, которая наберет наи- большее количество баллов по итогам игры.

### Инструкция для ведущего

**1 - й э т ап . Взять ли кредит?** (20 минут) Ведущий сообщает правила игры на данном этапе.

Каждая команда получает карточки с описаниями пяти

жизненных ситуаций, пяти правил поведения финансово- грамотного человека и десять карточек с ответами (пять – с ответом «ВЕРНО» и пять – «НЕ ВЕРНО»). Жизненные ситуации и правила в карточках команд-участниц не про- нумерованы. Каждой команде необходимо сгруппировать по парам карточки с жизненными ситуациями и правила- ми поведения финансово-грамотного человека, после чего к каждой паре добавить карточку «Верно» или «Не верно» в зависимости от того, как, по мнению команды, поступи- ли герои в жизненной ситуации. Та команда, которая сформировала правильное сочетание карточек с первого раза, получает 10 баллов. Если ответ команды оказался не верным, ведущий предлагает команде еще подумать и из- менить решение. Та команда, которая сформировала пра- вильное сочетание карточек со второго раза, получает 5 баллов, та команда, которая сформировала правильное сочетание с третьего и последующих раз, получает 1 балл.

После прохождения 1-го этапа следует обсудить про- межуточные результаты. Для этого участникам команд необходимо в форме беседы ответить на следующие во- просы:

1. Перечислите причины, по которым, на ваш взгляд, Олег из примера жизненной ситуации 1 оказался прав? При наличии каких условий Олег мог бы обратиться в банк за кредитом?

**82**

1. Обоснуйте, почему Ирина Александровна приняла не правильное с финансовой точки зрения решение?
2. Обоснуйте, почему Анна и Сергей приняли пра- вильное финансовое решение? Следует ли им присмот- реться к более дорогим квартирам? Если да, то какой мак- симальный платеж для себя они могут позволить?
3. Как Вы считаете, почему Ольга из примера жиз- ненной ситуации 4 поступила правильно? Почему не сле- дует смешивать личные предпочтения и принимаемые на себя финансовые обязательства?
4. Как Вы считаете, какие риски взял на себя Иван из примера жизненной ситуации 5? Чем ему может грозить его решение?

### 2 - й э т а п . Какой кредит необходим? (20 минут)

Каждой команде раздаются 5 карточек, маркер и на выбор (по жребию) описание одной из жизненных ситуа- ций. Каждая карточка с обеих сторон в колонтитуле имеет одну из следующих надписей: «Вид кредита», «Сумма кредита», «Срок кредита», «Способ начисления процен- тов», «Валюта кредита». С одной стороны карточки опи- саны правила по выбору данного условия кредитования, с другой стороны необходимо написать ответ маркером. Для

«Вида кредита» следует выбрать один из четырех предло- женных видов кредитования, который подходит под кон- кретную жизненную ситуацию команды. На карточке

«Сумма кредита» необходимо цифрами написать сумму, ко- торую следует взять в долг. На карточке «Срок кредита» – цифрами написать срок, на который привлекается кредит (в годах). На карточке «Способ начисления процентов» – указать один из предложенных способов начисления про- центов. На карточке «Валюта кредита» необходимо указать валюту кредита, в которой следует брать кредит.

Та команда, которая сформировала правильное соче- тание карточек с первого раза, получает 10 баллов. Если ответ команды оказался не верным, ведущий предлагает команде подумать еще и изменить решение. Та команда, которая сформировала правильное сочетание карточек со

**83**

второго раза, получает 5 баллов, та команда, которая сформировала правильное сочетание с третьего и после- дующих раз, получает 1 балл.

После прохождения 2-го этапа следует обсудить промежуточные результаты. Для этого участникам команд необходимо в форме беседы ответить на следующие во- просы:

1. Какие преимущества и недостатки известных вам видов кредитов вы можете назвать?
2. Почему необходимо с осторожностью относиться к выбору суммы кредита?
3. Чем, на ваш взгляд, удобен удлиненный срок кре- дитования? В чем его недостатки?
4. Какая разница существует между известными вам способами начисления процентов? Какой из способов на- числения и в каких ситуациях наиболее приемлем?
5. На основе чего следует выбирать валюту, в которой привлекать кредит?

**3 - й э т а п . Какой кредит дешевле?** (20 минут)

Каждой команде раздаются карточки с условиями кредитования в четырех различных организациях. Задача команд проранжировать предлагаемые банками продукты от самых дешевых до самых дорогих. При рассмотрении условий кредитования командам надо учитывать как про- цент по кредитованию, так и величину различных комис- сий и затрат на страхование. Команда, которая правильно проранжирует банковские продукты, первой получает 10 баллов. Команда, которая сделает то же самое задание второй, получает 5 баллов. Следующие по очереди коман- ды, выполнившие правильно задание, получают по одно- му баллу. Этап продолжается до тех пор, пока все команды не выберут правильные решения.

После прохождения 3-го этапа следует обсудить про- межуточные результаты. Для этого участникам команд необходимо в форме беседы ответить на следующие во- просы:

**84**

1. Почему при принятии решения о заключении кре- дитного договора нельзя ориентироваться только на базо- вую процентную ставку?
2. Какие условия кредитного договора могут повли- ять на увеличение стоимости обслуживания кредита?
3. Почему, на ваш взгляд, процентные ставки в мик- рокредитных организациях выше, чем в коммерческих банках?

**4 - й э т а п . Как обслуживать кредит?** (30 минут) Все участники получают по две карточки с приме-

рами жизненных ситуаций, лист с правилами обслужи- вания кредита, чистый лист и маркеры. Участникам ко- манд следует ознакомиться с примерами жизненных си- туаций и для каждой синим маркером написать номер правила, которое ее персонаж выполнил, а красным маркером – номера тех правил, которые он нарушил. Время на выполнение задания – 5 мин. За каждый пра- вильный ответ команда получает 2 балла. После окон- чания 4-го этапа участники обсуждают следующие во- просы:

1. На какие условия обслуживания кредита необхо- димо обратить внимание после подписания кредитного договора? Почему?
2. Что нужно делать, если возникают проблемы с об- служиванием кредита?
3. Зачем необходимо оплачивать кредит раньше сро- ка по графику, если оплата будет производиться не через кассу банка?

**СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ**

*Кредит* – денежная сумма, которую банк выдает за- емщику во временное пользование на определенный срок с условием уплаты определенного процента.

*Кредитный договор* – документ, который заключа- ется в результате возникновения кредитных отношений между коммерческим банком и заемщиком, и фиксирует права и обязанности обеих сторон.

**85**

*Потребительский кредит* – кредит, который пре- доставляется гражданам для приобретения потребитель- ских товаров или услуг личного пользования (телефон, стиральная машина, телевизор, холодильник, туристиче- ская путевка и пр.).

*Ипотечный кредит* – кредит, который предоставля- ется для приобретения жилой недвижимости на вторич- ном рынке (у других, подобных Вам, граждан), на первич- ном рынке (у организации-застройщика) либо для строи- тельства индивидуального дома.

*Автокредит* – кредит, который предоставляется для приобретения личного автомобиля. Залогом по такому виду кредита является автомобиль.

*Кредитная карта* – кредит, который предоставляет- ся путем установления лимита снятия средств по карте. Заемщик имеет право оплачивать любые покупки и сни- мать деньги наличными в рамках указанного лимита. Процент за пользование кредитом обычно начисляется на остаток задолженности по карте.

*Аннуитетные платежи по кредиту* – способ пога- шения кредита, при котором платежипредполагаются равными по сумме в течение всего срока действия кредит- ного договора.

*Дифференцированные платежи по кредиту* – спо- соб погашения кредита, при которомзаемщик оплачивает сумму основного долга равными частями в течение всего срока действия кредитного договора, а процентные пла- тежи начисляются ежемесячно исходя из остатка задол- женности на момент начисления процентов.

**86**

### ПРИЛОЖЕНИЯ

**Материалы к этапу 1**

***Приложение 1***

Пр ав и л о 1. Если накопленных средств для полной оплаты желаемого товара не достаточно, но твои регуляр- ные доходы достаточно стабильны и высоки, чтобы вно- сить ежемесячные платежи по кредитам, ты можешь при- влечь кредит.

ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 1

Олег является студентом престижного московского вуза и живет вместе с родителями, которые ему дают 5 тыс. руб. на личные расходы в месяц. Он учится в первую смену до 13.00 каждый день. В начале третьего семестра обуче- ния Олег решил устроиться на работу на неполный рабо- чий день по своей специальности. Заработную плату ему пообещали небольшую, но стабильную в размере 12 тыс. руб. Однако место, которое занял Олег, является декрет- ным, после того как ранее занимавшая его работница выйдет из декретного отпуска, он будет уволен. Декретный отпуск у работницы заканчивается через 1 год. После того как Олег начал получать собственные доходы, он захотел приобрести автомобиль. Часть денег на покупку автомо- биля, в размере 250 тыс. руб., Олегу дал отец. Остальную часть Олег решил взять в качестве кредита в банке. Банк одобрил заявку Олега и готов подписать с ним договор. Ежемесячный платеж за автомобиль составляет 10 тыс. руб. в месяц. Сумма платежа по договору обязательного страхования автогражданской ответственности (обяза- тельный платеж) составляет 8,5 тыс. руб. в год. Сумма пла- тежа по договору добровольного страхования автомобиля (банк ставит обязательным условием при заключении до- говора) составляет 32 тыс. руб. в год. Олег пошел посове- товаться с другом и отцом. Отец считает, что Олегу стоит повременить с покупкой. Друг считает, что зарплата Олега позволяет ему погашать все необходимые платежи и он не

**87**

должен упускать выгодное предложение. Олег послушал отца. Как ты считаешь прав ли Олег?

Пр ав и л о 2. Если у тебя есть собственные накопле- ния в объеме, достаточном для покупки желаемого товара, но получаемый по ним доход выше, чем платежи по кре- диту, можно привлечь кредит.

ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 2

Ирина Александровна работает главным бухгалте- ром в крупной строительной компании. Она давно хотела приобрести собственный дом с большим земельным уча- стком и, после того как накопила необходимую сумму, ре- шила осуществить свою мечту. Она подбирала дом около двух месяцев, после чего остановилась на одном варианте. Это был большой двухэтажный дом с лужайкой, гаражом на две машины, бассейном и сауной. Риэлтор предложил Ирине Александровне обратиться в банк за оформлением кредита. Банковская процентная ставка по кредиту со- ставляет 12,5 % годовых. Срок кредитования 5 лет. Ирина Александровна взяла время подумать и обратилась за со- ветом к мужу. Тот предложил продать принадлежащий ей пакет привилегированных акций компании, в которой она работала. Указанный пакет по стоимости равен стоимости покупаемого дома и приносит стабильный ежегодный до- ход на протяжении уже последних пяти лет в размере 17 % от их стоимости. Компания является растущей и ежегодно увеличивает объемы прибыли. Ирина Александровна при- слушалась к мужу и продала свой пакет акций. Свое реше- ние она мотивировала нежеланием влезать в долговую яму. Как ты думаешь, верное ли финансовое решение при- няла Ирина Александровна?

Правило 3. Если объем ежемесячных платежей по кредиту будет превышать 30 % от доходов заемщика – от кредита лучше отказаться.

**88**

ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 3

**89**

Анна и Сергей – молодая супружеская пара. Они же- наты четвертый год и имеют двоих детей: трехлетнего Алексея и годовалую Соню. Анна и Сергей живут у родите- лей Сергея, но мечтают о покупке собственной квартиры. В один из вечеров, когда дети уснули, Анна, Сергей и их родители собрались, чтобы обсудить вопрос о покупке квартиры в ипотеку. Квартира, которую они хотят купить, стоит 3 млн. 400 тыс. руб. Часть денег в размере 350 тыс. руб. согласны дать родители Анны, другую часть, в разме- ре 500 тыс. руб., обещали дать родители Сергея. Помимо помощи родителей, Анна и Сергей готовы воспользоваться сертификатом на материнский капитал, сумма которого в 2016 г. составляет 453 026 руб. Таким образом, сумма, ко- торую необходимо получить в банке, составляет 2 млн. 96 тыс. 974 руб. Ежегодная страховка, оформление кото- рой обязательно при получении ипотечного кредита, со- ставляет 25 тыс. 500 руб. Срок кредита составляет 20 лет. Ежемесячный платеж банка составляет 15 317,37 руб. в ме- сяц. Анна и Сергей решили изучить свой бюджет и при- нять окончательное решение – готовы они привлечь ипо- течный кредит или нет.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Доходы** |  | **Расходы** | |
| Заработная плата Олега | 50 000 | Расходы на питание | 31 000 |
| Поступления по  декретному от- пуску Анны | 14 000 | Расходы на транспорт | 4 000 |
| Пособие по уходу за ребенком (ежемесячно в течение после- дующих 6 меся- цев) | 5 817,24 | Одежда и обувь для се- бя и детей | 15 000 |
|  |  | Прочие  расходы | 8 000 |
|  |  | Сбережения | 9 817,24 |
| Итого доходов | 69 817,24 | Итого расходов | 69 817,24 |

После подсчета доходов и расходов Анна и Сергей объявили родителям, что они решили получить ипотеч- ный кредит. Как ты считаешь, правильное ли решение приняли Анна и Сергей?

Пр ав и л о 4. Никогда не оформляй на себя чужих кредитов.

ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 4

Ольга и Максим встречались уже полгода. Однажды Максим, встретив Ольгу с работы, предложил ей начать снимать квартиру. Стоимость аренды квартиры была вы- сока, и Ольга это знала, однако Максим предложил ей та- кой выход. Его родная тетя недавно приобрела себе новую квартиру и переехала в нее. Старая квартира находилась в престижном месте, но ее площадь была слишком мала. Поэтому Мария Степановна (так звали тетю) решила оста- вить квартиру для своего подрастающего сына (сейчас ему было 10 лет) на будущее. Сдавать незнакомым людям квартиру Мария Степановна не хотела, а потому и пред- ложила ее Максиму. Условий было два. Во-первых, пара должна самостоятельно оплачивать коммунальные услуги. Это условие было не тяжелым, поскольку квартплата со- ставляла 1 800 руб. Во-вторых, Мария Степановна попро- сила оформить на них кредит на ремонт ее новой кварти- ры. Срок кредитования составлял 3 года, а ежемесячный платеж – 6 000 руб. Это условие тоже казалось не слиш- ком тяжелым, поскольку стандартная цена за аренду квар- тиры значительно худшего качества в городе составляла, как правило, 15 000 руб. Ольга вначале обрадовалась, од- нако существовала проблема. Максим работал не офици- ально и поэтому кредит получить не мог. Кредит могла бы оформить Ольга, тем более что ее зарплата в размере 12 000 руб. позволяла ей это сделать. Несмотря на то, что Максим долго уговаривал Ольгу, девушка решила поду- мать. На следующий день она ответила, что не согласна

**90**

оформлять кредит на себя и готова подождать, пока Мак- сим оформится на постоянную работу, чтобы самостоя- тельно оформить ссуду. Максим был сильно обижен. Он решил, что поступок Ольги является предательством, и они расстались. Как ты считаешь. Правильно ли поступила Ольга?

Пр ав и л о 5. Перед принятием решения о покупке товара в кредит расставь свои жизненные приоритеты и определи в них место этого товара.

ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 5

Иван работал торговым представителем в большой торговой фирме. Работа ему нравилась и предоставляла хорошие перспективы для будущего карьерного роста. Од- нако существовала большая проблема. Одним из основных условий работодателя являлось наличие собственного ав- томобиля. Иван сумел уговорить работодателя взять его на работу без автомобиля и оплачивать в течение 3 месяцев аренду транспортного средства. Такое решение работода- теля, безусловно, сказалось как на окладе Ивана (его раз- мер был установлен ниже, чем у остальных торговых пред- ставителей), так и на комиссионных, которые он получал от продаж (они также оказались меньше). По истечении трех месяцев Иван должен был решить проблему с авто- мобилем либо работодатель имел право не продлевать с ним трудовой контракт. Дела в течение прошедших меся- цев шли хорошо, и молодой человек решил, что он сможет накопить необходимую сумму для первого взноса на но- вый автомобиль, после чего привлечет автокредит. Неза- долго до истечения испытательного срока его друг, Антон, предложил ему отдых с друзьями в Мексике. Стоимость путевки была высокой и составляла 200 000 руб. На тот момент у Ивана было собрано 150 000 руб., поэтому для покупки путевки необходимо было бы привлечь кредит. С другой стороны, указанная сумма имела целевое назначе-

**91**

ние – Иван специально ее собирал на первый взнос для автокредита. Антон долго уговаривал Ивана и, в конце концов, уговорил. Иван подумал, что если он выполняет план продаж, то это позволит ему убедить своего работо- дателя продлить ему срок решения транспортной пробле- мы еще на 3 месяца, и пошел оформлять кредит на тури- стическую поездку. Правильно ли поступил Иван?

**92**

*Ответы:*

Ситуация 1 – Правило 1 – Верно. Ситуация 2 – Правило 2 – Не верно. Ситуация 3 – Правило 3 – Верно.

Ситуация 4 – Правило 4 – Верно. Ситуация 5 – Правило 5 – Не верно.

***Приложение 2***

**Материалы к этапу 2 Вид кредита**

ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 1

Ольга и Николай – семейная пара. В настоящий мо- мент они воспитывают двоих детей: сына – Максима, воз- раст которого 6 лет, и дочь – Ирину, возраст которой 4 го- да. Ольга и Николай в настоящий момент уже имеют од- нокомнатную квартиру стоимостью 3 500 тыс.руб., однако с рождением детей возникла необходимость улучшить свои жилищные условия. Семья нашла покупателя на принадлежащую им квартиру и подобрала подходящую трехкомнатную квартиру стоимостью 6 000 тыс.руб. Нако- пления семьи составляют 1200 тыс.руб. Ольга работает преподавателем в престижном вузе, и ее заработная плата составляет 38 тыс. руб. в месяц. Николай работает в боль- шой коммерческой фирме и зарабатывает 81 тыс. руб. До- ходы семьи стабильны, и ей было бы удобно заранее знать долю расходов из своего бюджета, которая будет направ- лена на погашение ссуды. Процентная ставка, которая на- значается по подобным видам кредита, составляет 12,5 % годовых по кредитам в рублях и 8,1 % годовых по кредитам в иностранной валюте. Определи для данной ситуации:

1. Вид кредита, который необходим Ольге и Николаю.
2. Сумму, которую необходимо Ольге и Николаю взять в кредит. 3. Способ начисления процентов, удобный для Ольги и Николая. 4. Максимальную ежемесячную сумму платежа для семьи Ольги и Николая. 5. Валюту кредита.
3. Минимальный срок, на который Ольга и Николай могут взять кредит.

ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 2

Михаил работает менеджером в автосалоне. Работает в этом месте он уже четыре года, и в ближайшем будущем его, скорее всего, ждут хорошие карьерные перспективы.

**93**

Прошедший год оказался сложным для Михаила. Спрос на машины упал по всей стране, поэтому, для того чтобы сохранить продажи на достигнутом уровне, ему пришлось хорошо постараться. И у него это действительно получи- лось. Он не только сохранил продажи на уровне прошлого года, но и увеличил их, в результате чего его салон вошел в тройку лучших салонов фирмы. Михаилу предстоит отдых, и он решил выбрать хороший курорт с самым лучшим об- служиванием. В поездку он хочет взять свою девушку и на отдыхе сделать ей предложение, поэтому стоимость путев- ки возрастает вдвое. Стоимость поездки на одного челове- ка составляет 85 000 руб. Часть денег в размере 70 000 руб. у Михаила есть, и он готов их потратить на по- ездку, однако оставшуюся сумму он планирует взять в банке в качестве кредита. Зарплата Михаила составляет 60 000 руб., и он хочет оплачивать кредит равными час- тями. Процентная ставка по подобным видам ссуд состав- ляет 25,5 %. Определи для данной ситуации: 1. Вид креди- та, который необходим Михаилу. 2. Сумму, которую необ- ходимо Михаилу взять в кредит. 3. Способ начисления процентов, удобный для Михаила. 4.Максимальную еже- месячную сумму платежа для Михаила. 5. Валюту креди- та.6. Срок, на который Михаил может взять кредит.

ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 3

Юлия уже третий год ездила на своей машине, га- рантийный срок обслуживания которой закончился месяц назад. Она решила поменять ее на новый автомобиль и обратилась в автосалон, где ей предложили воспользо- ваться программой trade-in, по которой салон назначает стоимость старой машины и засчитывает ее в счет оплаты нового автомобиля. Юлии не совсем понравилась та цена, которую назначили в салоне за ее старую машину, однако она решила, что давать объявления в газетах и на сайтах и искать таким образом покупателя для нее будет затратнее и дольше. Юлия согласилась в результате на цену салона в размере 750 000 руб. Стоимость нового автомобиля состав-

**94**

ляет 1 950 000 руб. Юля имеет накопления в размере 400 000 руб. Остальную сумму решила взять в кредит. Общий ежемесячный доход Юлии составляет 60 000руб. в месяц. Процентная ставка подобного рода кредитов со- ставляет 13,5 % годовых. Определи для данной ситуации: 1. Вид кредита, который необходим Юлии. 2. Сумму, кото- рую необходимо Юлии взять в кредит. 3.Способ начис- ления процентов, удобный для Юлии. 4. Максимальную ежемесячную сумму платежа для Юлии. 5. Валюту креди- та. 6. Срок, на который Юлия может взять кредит.

Пр ав и л о 1.1 Потребительский кредит

Кредит, который предоставляется гражданам для приобретения потребительских товаров или услуг личного пользования (телефон, стиральная машина, телевизор, холодильник, туристическая путевка и пр.). Залога по та- кому виду кредита не требуется.

Пр ав и л о 1.2 Ипотечный кредит

Кредит, который предоставляется для приобретения жилой недвижимости на вторичном рынке (у других, по- добных Вам, граждан), на первичном рынке (у организа- ции-застройщика) либо для строительства индивидуаль- ного дома. Залогом по такому виду кредита является не- движимость, на которую предоставляется ссуда.

Пр ав и л о 1.3 Автокредит

Кредит, который предоставляется для приобретения личного автомобиля. Залогом по такому виду кредита яв- ляется автомобиль.

Пр ав и л о 1.4 Кредитная карта

Кредит, который предоставляется путем установле- ния лимита снятия средств по карте. Заемщик имеет право оплачивать любые покупки и снимать деньги наличными

**95**

в рамках указанного лимита. Процент за пользование кре- дитом обычно начисляется на остаток задолженности по карте.

### Сумма кредита

Пр ав и л о 2.1

Максимальная сумма кредита, которую банки готовы предоставить в виде ссуды, рассчитывается различными способами. Мы предлагаем использовать следующую фор- мулу:

Максимальная сумма кредита с учетом процентов = Сред- немесячный доход заемщика в течение последних 6 меся- цев  0,3 (имеется в виду, что только 30 % от общей вели- чины доходов заемщика могут составлять его расходы на обслуживание кредита)  срок кредитования в месяцах.

Максимальная сумма кредита = Максимальная сумма кре- дита с учетом процентов / (1 + Ставка кредитования в процентах / 100  Срок кредитования в месяцах / 12).

Среднемесячный доход заемщика в течение последних 6 ме- сяцев = (Доход заемщика в месяц 1 + Доход заемщика в месяц 2 + ….. + Доход заемщика в месяц 6) / 6.

### Способ начисления процентов

Пр ав и ло 3.1 Аннуитетные платежи по кредиту

Данный способ платежа предполагает их равными по сумме в течение всего срока действия кредитного догово- ра. В сумму платежа входит погашение основного долга и процентов за пользование кредитом. В начале периода до- ля платежа, которая идет на погашение основного долга, небольшая по отношению к доле платежа, которая идет на погашение процентов. Однако к концу действия кредитно- го договора соотношение меняется: доля процентных пла- тежей снижается, а доля основного долга растет. Рассчи- тать сумму аннуитетного платежа можно по формуле:

**96**

Аннуитетный платеж по кредиту = Сумма кредита  Ме- сячная ставка ссудного процента  (1 + Месячная ставка ссудного процента) Срок действия кредитного договора, месяцев / ((1 + Месяч- ная ставка ссудного процента) Срок действия кредитного договора, меся- цев - 1)

Пр ав и л о 3.2 Дифференцированный платеж

Данный способ платежа означает, что заемщик оп- лачивает сумму основного долга равными частями в тече- ние всего срока действия кредитного договора, а процент- ные платежи начисляются ежемесячно исходя из остатка задолженности на момент начисления процентов. В ре- зультате совокупный платеж является максимальным в самом начале действия кредитного договора и снижается ближе к концу срока действия кредитного договора.

Сумма ежемесячного платежа в погашение основного дол- га = Сумма кредита / Срок действия кредитного договора, месяцев.

Сумма начисленных процентов = Неоплаченный остаток ссудной задолженности  Ссудный процент / (100  12).

Сумма месячного платежа = Сумма ежемесячного платежа в погашение основного долга + Сумма начисленных процентов.

Сумма месячного платежа изменяется каждый месяц.

### Валюта кредита

Пр ав и л о 4.1

Брать кредит необходимо только в той валюте, в ко- торой заемщик получает основной доход. Это позволяет исключить влияние динамики валютного курса на плате- жи по кредиту.

**97**

### Срок кредита

Пр ав и л о 5.1

При определении срока кредитования необходимо, чтобы ни в один из периодов сумма платежа по кредиту не превышала 30 % от совокупной величины доходов заем- щика.

*Ответы:*

Ситуация 1

Вид кредита – ипотечный кредит. Сумма кредита – 1 300 000 руб.

Способ начисления процентов – аннуитетный пла-

теж.

Максимальная ежемесячная сумма платежа –

35 700 руб.

Валюта кредита – рубли.

Срок кредитования – минимум 46 месяцев (опреде- ляется из формулы аннуитетного платежа по кредиту).

Ситуация 2

Вид кредита – автокредит. Сумма кредита – 800 000 руб.

Способ начисления процентов – аннуитетный пла-

теж.

Максимальная ежемесячная сумма платежа –

18 000 руб.

Валюта кредита – рубли.

Срок кредитования – минимум 42 месяца (определя- ется из формулы аннуитетного платежа по кредиту).

**98**

***Приложение 3***

**99**

**Материалы к этапу 3 БАНК 1**

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья / наименование тарифа** | **Ставка тарифа** |
| Валюта карты | Рубли РФ |
| 1. Лимит задолженности | До 2 000 000 руб. |
| 2. Базовая процентная ставка | 12,9% годовых |
| 1. Плата за обслуживание:    1. Основной карты    2. Дополнительной карты | 590 руб.  590 руб. |
| 4. Плата за выпуск карты | БЕСПЛАТНО |
| 5. Предоставление выписки по почте / электронной карте | БЕСПЛАТНО |
| 1. Плата за приостановление опе- раций по карте:    1. В случае недоставки карты / ПИН-кода    2. В случае утери / порчи карты / ПИН-кода | БЕСПЛАТНО  290 руб. |
| 7. Комиссия за выдачу наличных денежных средств | 2,9% плюс  390 руб. |
| 8. Минимальный платеж | 6% от задолженно-  сти мин. 600 руб. |
| 1. Штраф за неуплату минималь- ного платежа, совершенную:    1. Первый раз    2. Второй раз подряд    3. Третий и более раз подряд | 590 руб.  1% от задолженно- сти плюс590 руб. 2% от задолженно- сти плюс 590 руб. |
| 1. Процентная ставка по кредиту:    1. При своевременной оплате минимального платежа.    2. При неоплате минималь- ного платежа | 0,12% в день  0,20% в день |
| 11. Плата за включение в программу  страховой защиты | 0,89% от задол-  женности |

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья / наименование тарифа** | **Ставка тарифа** |
| 12. Плата за использование денеж- ных средств сверх лимита задолжен-  ности | 390 руб. |
| 13. Комиссия за совершение расход- ных операций с картой в других кре- дитных организациях | 2,9% плюс  390 руб. |
| 14. Плата за погашение задолженно- сти, осуществленное в банке или в  сети партнеров банка | БЕСПЛАТНО |

**БАНК 2**

**100**

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья / наименование тарифа** | **Ставка тарифа** |
| Валюта карты | Рубли РФ |
| Лимит задолженности | От 300 тыс. руб.  До 30 млн. руб. |
| 1. Базовая процентная ставка | 16,5% годовых[1](#_bookmark1) |
| 2. Комиссия за предоставление ссуды | 2% |
| 3. Минимальный платеж | 6% от задолженности мин.600 руб. |
| 1. Штраф за неуплату минималь- ного платежа, совершенную:    1. Первый раз подряд    2. Второй раз подряд    3. Третий и более раз подряд | 590 руб.  1% от задолженности  плюс 590 руб.  2% от задолженности  плюс 590 руб. |

1 Ставка 16,5% годовых устанавливается в случае, если клиент страхует имущество, титул, жизнь и здоровье; ставка 19% годо- вых – если клиент страхует имущество и либо титул, либо жизнь и здоровье; 21,5% годовых – если клиент страхует только имуще- ство.

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья / наименование тарифа** | **Ставка тарифа** |
| 1. Плата за включение в програм- му страховой защиты:    1. Имущества    2. Титула    3. Жизни и здоровья | 0,89% от задолжен- ности  0,53% от задолжен- ности  0,81% от задолжен- ности |
| 6. Плата за погашение задолжен- ности, осуществленное в банке или в сети партнеров банка | БЕСПЛАТНО |

**101**

### МИКРОФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья / наименование тарифа** | **Ставка тарифа** |
| Валюта карты | Рубли РФ |
| Лимит задолженности | До 30 тыс.руб. |
| 1. Базовая процентная ставка | 2% в день |
| 2. Комиссия за предоставление ссуды | 0% |
| 3. Штраф за неуплату минималь- ного платежа, совершенную:   * 1. Первый раз   2. Второй раз подряд   3. Третий и более раз подряд | 590 руб.  1% от задолженно- сти плюс  590 руб.  2% от задолженно- сти плюс  590 руб. |
| 4. Плата за погашение задолжен- ности, осуществленное в банке или в сети партнеров банка | БЕСПЛАТНО |

**КРЕДИТНЫЙ КООПЕРАТИВ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья / наименование тарифа** | **Ставка тарифа** |
| Валюта карты | Рубли РФ |
| Лимит задолженности | До 200 тыс.руб. |
| 1. Базовая процентная ставка | 32% годовых |
| 2. Комиссия за предоставление ссуды | 3% |
| 3. Штраф за неуплату минималь- ного платежа, совершенную:   * 1. Первый раз   2. Второй раз подряд   3. Третий и более раз подряд | 590 руб.  1% от задолженности  плюс 590 руб.  2% от задолженности  плюс 590 руб. |
| 4. Плата за погашение задолжен- ности | БЕСПЛАТНО |
| 5. Первоначальный взнос за вступ- ление в число участников коопера- тива (возвращается после выплаты  ссуды) | 1000 руб. |

*Ответы:*

* 1. Банк 2. Процентная ставка от 20,73% (16,5% + 2% +

+ 0,89% + 0,53% + 0,81%) до 24,39% (21,5% +2% + 0,89%).

* 1. Кредитный кооператив. Процентная ставка 35% (32% + 3%).
  2. Банк 1. Процентная ставка от 44,69% (0,12% 

 365 дней + 0,89%) до 73,89% (0,20%  365 дней + 0,89%).

Плюс 590 руб. за обслуживание карты.

* 1. Микрофинансовая организация. Процентная став- ка 730% (2%  365 дней).

**102**

***Приложение 4***

**Материалы к этапу 4**

ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 1

Полгода назад Анна взяла в банке кредит на покупку нового холодильника. Платеж за кредит в размере 4 000 руб. в месяц был небольшим, и поэтому Анна не считала, что влезла в долговую яму. Ежемесячные плате- жи при заработной плате в 45 тыс.руб. были абсолютно комфортными, и она погашала их вовремя и в полном объеме в кассе банка. Приближался очередной срок пла- тежа, и Анна, как всегда, планировала совершить его в кассе банка. Однако как раз в эту неделю в организацию, где она работала, пришла с проверкой налоговая инспек- ция, и начальник ее долго не отпускал. Анна надеялась, что сможет вырваться и оплатить кредит на следующий день, однако не получилось. Так прошла неделя. Наконец наступила пятница. Это был крайний срок платежа. На- чальник разрешил Анне уйти на час пораньше. Доехать до офиса своего банка у нее не было возможности, не успева- ла, поэтому решила зайти в ближайший банк и перевести деньги через него. Там с Анны взяли комиссию за перевод. Через полгода девушка наконец погасила кредит полно- стью и обратилась в отделение своего банка за получением справки о полном погашении кредита. Выдать такую справку ей отказались, поскольку, по данным банка, она еще оставалась должна сумму в размере 985 руб. Анна была удивлена, показала все платежные квитанции, одна- ко менеджер после изучения документов объяснил ей, от- куда возникла задолженность. Объясните, какие правила Анна соблюла и какие нарушила. Откуда возникла задол- женность?

**103**

ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 2

Марк получил в своем банке кредитную карту и ис- пользовал средства на ней для оплаты абонемента в фит- нес-клуб. На протяжении года Марк оплачивал только минимальный размер платежа, который равнялся начис- ленным процентам по ссуде. Однако со временем он по- нял, что, уплачивая минимальный платеж, не уменьшает саму сумму долга, а потому решил все свободные деньги направлять на погашение кредита. Прошло полгода и, по подсчетам Марка, он полностью рассчитался с бан- ком,поэтому перестал перечислять какие-либо платежи в банк. Марку позвонили через два месяца и предупредили о наличии просроченной задолженности, однако он ре- шил, что в банке ошиблись, а потому не стал предприни- мать каких-либо действий. Через неделю ему опять позво- нили. На этот раз Марк разозлился и грубо ответил работ- нику банка, посоветовав лучше просмотреть свои записи. На следующий день Марку позвонил уже главный менед- жер по взысканию долгов и предложил встретиться для урегулирования спора. Молодой человек очень не хотел идти в банк, но настойчивость работников отделения его насторожила, и он решил все-таки сходить. Он подал за- явление на закрытие кредитной карты и стал доказывать, что исправно переводил средства на погашение кредита, менеджер попросил его представить подтверждающие до- кументы. Квитанции, например. Однако Марк их никогда не брал в банке или банкоматах, а потому ничего предста- вить не мог. Результат был плачевным, сумма, которую молодой человек, по мнению банка, не заплатил, успела обрасти дополнительными штрафами и пенями. В резуль- тате задолженность оказалась значительной. Назовите, какие правила нарушил Марк? Как ему теперь следует по- ступить?

**104**

### Порядок погашения

Пр ав и л о 1

Получив график платежей, в котором обозначены даты, не позднее которых платеж должен поступить в банк, ты должен его жестко придерживаться. В противном случае, банк имеет право наложить на тебя штрафные санкции, а информация о плохом качестве обслуживания кредита может испортить твою кредитную историю.

Пр ав и л о 2

В графике платежей, который ты получил от банка в момент заключения кредитного договора, указаны мини- мальные суммы платежа, которые ты обязан внести в обу- словленные сроки. За внесение меньших сумм или их не внесение вообще банк имеет право наложить на тебя штрафные санкции и передать информацию о плохом об- служивании кредита в бюро кредитных историй.

Пр ав и л о 3

После полного погашения кредита обязательно по- требуйте в банке справку о полном погашении кредита и закрытии ссудного заемщика. В случае, если этого не сде- лать, то может случиться ситуация, при которой непога- шенными останутся несколько копеек от кредита, которые в результате начисления различных штрафных санкций способны превратиться в многотысячную задолженность перед банком.

Пр ав и л о 4

Если есть свободные денежные средства, то кредит необходимо стремиться погасить досрочно.

Пр ав и л о 5

Если погашаешь кредит не в кассе банка-кредитора, тогда погашение нужно производить на 2–3 дня раньше. В этом случае ты исключишь несвоевременное поступление денег для погашения на твой ссудный счет и избежишь непредвиденных штрафных санкций.

**105**

Пр ав и л о 6

**106**

Если возникли проблемы с оплатой кредита (заболе- ли, потеряли работу, произошла ошибка в банке), сразу обратитесь в банк с просьбой о реструктуризации кредита или отсрочки платежа. В этом случае у заемщика есть шанс не допустить начисления пеней и штрафов.

Пр ав и л о 7

Сохраняй все квитанции по оплате своего кредита в течение не менее трех лет. Это позволит тебе потом прояс- нить все недоразумения со своим банком.

Пр ав и л о 8

После погашения кредита по кредитной карте подай заявление на ее закрытие, если не планируешь дальше ею пользоваться. Это позволит избежать начисления платы за обслуживание карты.

*Ответы:*

Ситуация 1

Герой выполнил следующие правила: 3, 7.

Герой нарушил следующие правила: 1, 5,

Ситуация 2

Герой выполнил следующие правила: 4, 8.

Герой нарушил следующие правила: 2, 6, 7.

## И г р а

### «С ЧЕГО НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?»

C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif **Ц ЕЛ Ь И ГР Ы :**

посредством метода игрового обучения закрепить полученные знания в области организации предпринима- тельской деятельности и сформировать навыки открытия собственного бизнеса.

### З а д ач и :

**** актуализация вопросов организации собственного бизнеса среди участников;

**** расширение знаний об организации предприни- мательской деятельности в соответствии с законодательст- вом;

**** вырабатывание предпринимательской активности и развитие предпринимательского мышления;

**** формирование навыков бизнес-планирования, оформления бизнес-плана и решения практических задач по реализации бизнес-идеи;

**** воспитание гражданской ответственности и поло- жительного отношения к предпринимательской деятель- ности.

**Б а з о в ы е п о н я т и я :** бизнес, индивидуальный предприниматель, юридическое лицо, общество с ограни- ченной ответственностью, крестьянское фермерское хо- зяйство, упрощенная система налогообложения, патент- ная система налогообложения, единый сельскохозяйст- венный налог, единый налог на вмененный доход, пред- принимательские риски, бизнес-план, стартовый капитал, прибыль, убыток, государственная субсидия, активы пред- приятия, маркетинг, кредит, чистая прибыль, коммерче- ское обозначение, баланс предприятия.

**107**

В результате игры участники должны **з н ат ь :**

* + - основные организационно-правовые формы ве- дения малого бизнеса;
    - основные источники финансирования бизнеса;
    - назначение и структуру бизнес-плана;
    - основы формирования прибыли предприятия;
    - специальные налоговые режимы для малого биз- неса;
    - внешние и внутренние факторы, влияющие на организацию бизнеса.

В результате игры участники должны **у м ет ь :**

* + - выбирать вид деятельности и организационно- правовую форму, систему налогообложения и на- именование организации;
    - разрабатывать и оформлять бизнес-план;
    - рассчитывать доходы, расходы и прибыль;
    - определять влияние внешних и внутренних фак- торов на организацию бизнеса;
    - учитывать предпринимательские риски.

**К о л и че с т в о у ча с т ни к о в :** до 30 человек.

### Роли:

1. Ведущий – модератор, регулирует выполнение правил игры, контролирует ее ход и подводит итоги игры.
2. Предприниматели – физические лица, решившие открыть собственный бизнес.
3. Консультанты – их функции – информационная и организационная помощь в процессе игры.

*Примечание.* Согласно правилам игры, основной со- став участников – 25 человек-предпринимателей (по пять человек в каждой команде), однако если факти- ческое количество участников меньше или больше, то можно сформировать пять команд, исходя из имеющегося контингента с примерно одинаковым количеством участников. Кроме того, рекомендуется выделить 2–3 участника-консультанта (помощников ведущего).

**108**

**М ат е р и ал ы :** игровые карточки, игровые поля, бланки бизнес-плана для участников, ручки или каранда- ши, бумага для заметок, калькуляторы, проектор и ком- пьютер, песочные часы или таймер.

**С О ДЕ Р Ж А Н И Е И ГР Ы**

Каждый человек умеет что-то делать хорошо, и это умение может стать предметом предпринимательской дея- тельности и источником прибыли. Собственный бизнес сочетает в себе три основных преимущества: возможность самореализации, свободу действий и самостоятельное распоряжение деньгами. Однако при этом растет ответст- венность самого предпринимателя за принимаемые реше- ния и людей, которые ему помогают.

Согласно российскому законодательству, предпри- нимательская деятельность– самостоятельная, осуществ- ляемая на свой риск деятельность, направленная на сис- тематическое получение прибыли от пользования имуще- ством, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в ус- тановленном законом порядке.

Большой бизнес всегда начинается с малого пред- приятия, которое, кроме того, более гибкое, быстрее адап- тируется к меняющимся условиям, имеет возможность по- лучить финансовую поддержку от государства и снизить налоги, применяя специальные налоговые режимы. По- этому в рамках данной игры будет акцентировано внима- ние на особенностях организации малого бизнеса.

Игра «С чего начать свой бизнес?» направлена на развитие у участников предпринимательской активности, ответственности при принятии решений, формирование умений по разработке бизнес-плана и организации пред- принимательства. Игра проводится посредством комби- нирования известных игровых технологий: меморина,

**109**

«мозговой штурм», «эйлис», сюжетно-ролевая игра, на- стольная игра. Для дидактического обеспечения игры ис- пользуются игровые карточки и игровые поля. Формы, ме-

тоды, технологии игры понятны участникам и создают ус- ловия для включения всех в активную деятельность по ор- ганизации бизнеса.

### Х о д и г р ы

1. - й эт а п – «Организационно-правовые характери- стики предприятия». Задача участников – соотнесение ви- да деятельности, организационно-правовой формы и ре- жима налогообложения с соответствующими им призна- ками (характеристиками). Участники усваивают знания по специфике вида деятельности, характеристикам различ- ных организационно-правовых форм малого бизнеса и возможностям оптимизации налогообложения посредст- вом применения специальных налоговых режимов для малого бизнеса, формируют умения по составлению орга- низационного раздела бизнес-плана.
2. - й эт а п – «Название бизнеса и продвижение продукции». Команды придумывают название своей ком- пании или продукции (торговую марку), а также опреде- ляют, какие маркетинговые технологии будут применять для продвижения товара на рынке. Закрепляются знания по разработке названия бизнеса, развиваются креатив- ность и творческий подход в принятии решений, форми- руется опыт составления маркетингового плана как разде- ла бизнес-плана предприятия.
3. - й эт а п – «Активы и капитал». Участники опре- деляют вид и стоимость имущества (активов), необходи- мого для начала работы соответствующего предприятия, а также рассчитывают размер капитала для финансирова- ния бизнеса и его источники. Сначала участники в игро- вой форме пытаются получить субсидию на приобретение имущества, затем рассчитывают размер первоначальных вложений, соотносят с имеющимся собственным капита- лом и рассчитывают размер необходимых заемных средств. Закрепляются знания по видам источников фи- нансирования бизнеса, формируются навыки составления баланса предприятия.

**110**

1. - й эт а п – «Доходы, расходы и прибыль». Участ- ники в игровой форме выбирают доходы и расходы, учи- тывают влияние внешних и внутренних факторов, опреде- ляют пути развития бизнеса. Определяется размер прибы- ли после налогообложения (чистой прибыли) по итогам одного операционного цикла – периода предпринима- тельской деятельности. Уясняется влияние внешних и внутренних факторов на доходы и расходы предприятия, формируется опыт финансового планирования и учета де- нежных потоков. В конце этапа подводятся итоги и фик- сируются результаты в бланках-инструкциях участников. Победителем становится команда, которая по итогам чет- вертого этапа получила наибольшую прибыль. Поощри- тельные призы получают команды, у которых на первом этапе наибольшее количество совпадений, на третьем эта- пе – наибольшее количество угаданных слов.

### Инструкция для участников

Каждому из вас, несомненно, уже приходилось заду- мываться, чем он собирается заниматься после окончания обучения. Рынок труда предоставляет множество направ- лений. Одним из них является организация собственного дела – бизнеса. На первый взгляд, очень многим кажется, что довольно легко организовать собственное дело, но на практике большинство начинающих предпринимателей сталкиваются с проблемами, грамотное преодоление ко- торых возможно только благодаря наличию специальных знаний, умений и навыков, которые и составляют финан- совую грамотность бизнесмена.

Цель данной игры – научить основам финансовых знаний, умениям и навыкам, которые необходимы начи- нающему предпринимателю при организации своего дела. В ходе игры Вам необходимо пройти четыре этапа.

В начале Вы определите характеристики различных видов деятельности, организационно-правовых форм и режимов налогообложения. От количества правильных ответов за- висит размер стартового капитала для Вашего бизнеса. Далее необходимо выбрать карточку с конкретным видом

**111**

бизнеса, которым Вы будете заниматься. На следующем этапе Вы придумаете название для своего бизнеса и выбе- рете маркетинговые технологии для стимулирования сбы- та продукции. Затем Вы «закупите» необходимое имуще- ство, получив при этом финансовую помощь от государст- ва, и определите источники финансирования бизнеса. Да- лее нужно будет указать доходы и расходы предприятия с учетом влияния внешних и внутренних факторов.

В процессе игры Вам следует вносить соответствую- щие записи в бланк бизнес-плана своего предприятия, в конце игры – посчитать размер чистой прибыли предпри- ятия по итогам одного периода предпринимательской деятельности.

Победит та команда, у которой будет максимальный размер чистой прибыли. Однако можно получить поощри- тельные призы, для этого Вам необходимо заработать мак- симальное количество баллов на первом или третьем эта- пе игры.

### Инструкция для ведущего

Ведущий не только знакомит участников с правила- ми игры, соблюдает временные рамки выполнения зада- ний и подводит итоги, но и дает пояснительную информа- цию перед каждым этапом игры. При необходимости ве- дущий обращается за помощью к консультантам, которые могут выдать раздаточный материал, собрать его и прове- рить правильность выполнения заданий.

### 1 - й э т ап . Организационно-правовые характеристики предприятия (10 минут)

Ведущий поясняет участникам значение данного этапа. *Первым шагом для организации бизнеса являются выбор бизнес-идеи, разработка бизнес-плана и регистра- ция предприятия. Для этого начинающему предприни- мателю необходимо определить, чем он будет занимать- ся и какие организационно-правовые характеристики присущи его бизнесу. Для регистрации предприятия необ-*

**112**

*ходимо выбрать организационно-правовую форму, вид деятельности и режим налогообложения, а чтобы сде- лать правильный и обоснованный выбор, необходимо знать их особенности. Этому будет посвящен первый этап игры, по итогам которого знания превратятся в стартовый капитал для открытия бизнеса.*

Затем ведущий знакомит участников с правилами игры на первом этапе. Каждая команда получает игровое поле с ключевыми понятиями (виды деятельности, орга- низационно-правовые формы предприятия и режимы на- логообложения) и карточки с соответствующими им ха- рактеристиками (*приложение 1*).

Участники распределяют карточки-характеристики по соответствующим ключевым понятиям. Через пять ми- нут ведущий просит консультантов проверить правиль- ность выполнения задания, а сам акцентирует внимание участников на верные ответы, которые озвучивает или по- казывает на слайде презентации. В конце этапа ведущий определяет стартовый капитал команды участников (1 совпадение – 50 000 руб.).

Далее команды выбирают вид бизнеса, которым бу- дут заниматься (*приложение 2*). Для удобства можно ука- зать варианты бизнеса на презентации. Очередность вы- бора определяется в зависимости от результатов выполне- ния задания на первом этапе, т.е. первыми выбирают биз- нес те участники, у которых больше правильных совпаде- ний и, соответственно, стартовый капитал.

Выбрав вид бизнеса, участники получают бизнес- план, делают соответствующие записи о стартовом капи- тале в разделе бланка бизнес-плана «Организационный план» и озвучивают информацию о своем предприятии (*приложение 3*).

### 2 - й э т а п . Название компании и продвижение продукции (5 минут)

Ведущий поясняет участникам значение данного этапа. *Удачно подобранное название бизнеса является полноценным маркетинговым инструментом: оно по- могает позиционированию и узнаваемости компании на*

**113**

*рынке, продвижению предлагаемых товаров и услуг. Здесь важно не столько найти «красивое» имя, сколько придумать, как назвать компанию, чтобы она приноси- ла доход.*

*Для юридического лица официальное название обя- зательно, оно указывается в учредительных докумен- тах. Для индивидуального предпринимателя и кресть- янского фермерского хозяйства в официальных доку- ментах название предприятия указывается по фами- лии, имени, отчеству предпринимателя. Но для про- движения товара и привлечения клиентов можно ис- пользовать коммерческое обозначение, которое регист- рировать не надо.*

*Кроме того, для продвижения своей продукции и привлечения клиентов, нужно выбрать формы стиму- лирования продаж и привлечения клиентов (покупате- лей). Этому посвящен данный этап игры.*

Ведущий сообщает правила игры на данном этапе. Задача участников – придумать название компании и вы- брать вид стимулирования продаж (*приложение 4*).

Через 5 минут команды озвучивают названия своих компаний и способ стимулирования сбыта, делают соот- ветствующие записи в разделе бизнес-плана «План марке- тинга» (*приложение 3*).

В конце данного этапа ведущий обращает внимание участников на необходимость государственной регистра- ции бизнеса. *Определившись с основными организацион- но-правовыми характеристиками и наименованием соб- ственного бизнеса его необходимо зарегистрировать. Это можно сделать в налоговой инспекции. Только после этого начинается работа предприятия (предпринима- теля) как экономического субъекта.*

### 3 - й э т а п . Активы и капитал предприятия

(20 минут)

Ведущий поясняет участникам значение данного этапа. *Основная часть первоначального капитала ис- пользуется на приобретение специального оборудова- ния, машин, техники и другого имущества, которое не-*

**114**

*обходимо для запуска производства. Часто финансовую помощь на начальном этапе предпринимательской дея- тельности оказывает государство, предоставляя суб- сидию. Субсидия – это денежные средства, которые пре- доставляет государство для целевого использования (на приобретение необходимого имущества и сырья) на ус- ловиях софинансирования (то есть часть расходов бе- рет на себя государство, а часть – предприниматель). Чтобы получить субсидию, предприниматель должен уметь обосновать в бизнес-плане и объяснить госорга- нам, что ему необходимо приобрести для открытия бизнеса и для каких целей он будет использовать приоб- ретаемые товары.*

*Умение объясняться и находить взаимопонима- ние – важное качество предпринимателя, которое при- годится не только во взаимодействии с государствен- ными органами власти, но и с партнерами по бизнесу, сотрудниками. Этому посвящен следующий этап игры.*

Ведущий кратко сообщает правила игры на этом эта- пе. Основной задачей участников является объяснение то- го, какое имущество им необходимо приобрести. На сво- бодном столе ведущий раскладывает перевернутые кар- точки с названием активов для каждого вида бизнеса (*приложение 5*). Для удобства на одной стороне карточки следует написать вид бизнеса, а на другой – ключевое сло- во (название имущества) и необходимую информацию или сделать карточки разных цветов для каждой команды. Представитель от каждой команды выбирает карточку с названием имущества для своего бизнеса.

Ведущий ставит песочные часы или таймер. В тече- ние 30 секунд участник должен объяснить ключевое слово, написанное на карточке, не используя однокоренные сло- ва, а остальные члены его команды – угадать, о чем идет речь. При правильном ответе команда получает субсидию от государства на приобретение необходимого имущества. Участие других команд при угадывании (подсказки) не допускается.

**115**

После всех объяснений, участники делают необходи- мые записи в разделе бизнес-плана «Активы и капитал предприятия», рассчитывают размер недостающих

средств для финансирования бизнеса, которые необходи- мо будет привлечь в форме кредита (*приложение 3*).

В конце этапа ведущий поясняет форму и значение баланса предприятия. *Теперь Вы знаете, что стоимость имущества предприятия всегда соответствует разме- ру капитала предприятия, который может быть сфор- мирован за счет собственных средств и привлечения других источников, в том числе безвозмездных поступ- лений от государства и кредита. Форма отчетности, в которой указываются активы предприятия и источни- ки финансирования бизнеса, называется балансом пред- приятия.*

### 4 - й э т а п . Доходы, расходы и прибыль

(30 минут)

Ведущий поясняет значение данного этапа. *Основной бизнес-процесс начинается с момента производства и реализации продукции, оказания услуг. Предприниматель на этом этапе заключает договора с поставщиками и покупателями, пополняет запасы сырья, материалов, товаров, разрабатывает ценовую политику, адаптиру- ется к внешним условиям, оптимизирует внутреннюю среду предприятия, учитывает предпринимательские риски и принимает меры для их минимизации. По оконча- нии календарного года (в нашем случае – один период предпринимательской деятельности) подсчитывает до- ходы и расходы, уплачивает налоги и определяет финан- совый результат – прибыль или убыток.*

Ведущий выдает каждой команде игровое поле (*при- ложение 6*) и игральный кубик, кратко информирует уча- стников о правилах игры на этом этапе.

Каждый член команды по очереди бросает кубик, ставит фишку на соответствующее количеству шагов место в каждом разделе игрового поля. Компании, которых за- трагивает данное событие, делают соответствующие запи- си в раздел бизнес-плана «Доходы, расходы и прибыль» (*приложение 3*).

**116**

В конце участники подсчитывают размеры доходов и расходов предприятия, определяют сумму налога, размер чистой прибыли, записывают результаты в бланк бизнес- плана.

Ведущий (помощники ведущего) проверяет записи и расчеты команд.

### Вопросы для обсуждения и подведения итогов игры

После завершения игрового периода ведущему необ- ходимо обратить внимание участников на следующие во- просы:

1. *Какие разделы нужно включать в бизнес-план?*

В бизнес-план включаются такие разделы, как орга- низационный план, маркетинговый план, финансовый план, план производства и продаж, анализ внешней сре- ды, описание видов выпускаемой продукции.

1. *В какой организационно-правовой форме можно организовать малый бизнес?*

Индивидуальный предприниматель, крестьянско- фермерское хозяйство, общество с ограниченной ответст- венностью.

1. *Какие специальные налоговые режимы для малого бизнеса существуют?*

Упрощенная система налогообложения, единый на- лог на вмененный доход, патентная система налогообло- жения, единый сельскохозяйственный налог.

1. *За счет каких источников можно профинансиро- вать бизнес?*

Бизнес можно профинансировать за счет собствен- ных средств, привлечения безвозмездной помощи от го- сударства и кредита.

**117**

1. *Что такое субсидия от государства?*

Это форма финансовой поддержки бизнеса – денеж- ные средства, которые поступают из государственного

бюджета на условиях софинансирования и имеют целевой характер.

1. *Какие факторы могут негативно сказаться на уровне прибыли от ведения бизнеса?*

На величину прибыли от ведения бизнеса оказывают влияние такие факторы, как сезонный характер спроса на продукцию, высокие затраты на рекламу, потерянные до- ходы из-за невозможности оказания услуг, отсутствие уче- та потребностей покупателей, климатический фактор, низкий уровень дохода потребителей, высокие затраты на ремонт оборудования, отсутствие предварительного ис- следования рынка перед началом деятельности.

Далее ведущему следует выяснить, какие вопросы и задания вызвали у участников наибольшие затруднения, какие направления показались наиболее интересными (по наименованию используемых в игровой модели станций) и при необходимости остановиться на непонятых момен- тах еще раз.

**СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ**

*Активы предприятия* – собственное имущество пред- приятия, включающее оборудование, технику, здания и дру- гое имущество длительного пользования, а также сырье, ма- териалы, денежные средства и другое имущество, исполь- зуемое при производстве товаров, работ и услуг в течение одного производственного цикла или календарного года.

*Баланс предприятия* – форма отчетности предпри- ятия, содержащая информацию об активах и капитале предприятия на определенную дату, стоимость активов и размер капитала должны быть равны.

*Бизнес* – форма организации деятельности, направ- ленная на получение прибыли для ее основателя и удовле- творение интересов потребителей.

**118**

*Бизнес-план* – план создания и развития бизнеса, со- держащий разделы, посвященные описанию товара, внеш- ней среды бизнеса, источников финансирования и т.д.

*Государственная субсидия* – денежные средства, выделяемые безвозмездно государством в виде финансо- вой помощи для покрытия части расходов, имеет целевое направление.

*Единый налог на вмененный доход* – специальный налоговый режим для малого и среднего бизнеса опреде- ленного вида деятельности, при котором объектом нало- гообложения выступает не реальный, а вмененный доход.

*Единый сельскохозяйственный налог* – специальный налоговый режим для предприятий, занимающихся сель- хозпроизводством.

*Индивидуальный предприниматель* – физическое лицо,зарегистрированноев установленном законом по- рядке и осуществляющее предпринимательскую деятель- ностьбез образованияюридического лица.

*Капитал предприятия* – источники финансирова- ния бизнеса, включающие стартовый капитал, прибыль, используемую на финансирование деятельности предпри- ятия, безвозмездные поступления от третьих лиц, в том числе государства, и заемные средства.

*Коммерческое обозначение* – способ выделения и отделения организации или предпринимателя от дру- гих, им подобных, участников путем нанесения этого обозначения на вывесках, выпускаемых товарах, ис- пользования его в объявлениях и рекламе.

*Кредит* – один из способов финансирования бизне- са, связанный с получением во временное платное пользо- вание определенной суммы денежных средств.

*Крестьянское фермерское хозяйство* – объединение граждан, прежде всего родственников, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих при личном участии производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции.

**119**

*Маркетинг* – совокупность действий по продвиже- нию товаров и услуг на рынок, стимулированию продаж посредством рекламы и других способов.

*Общество с ограниченной ответственностью* – созданное одним или несколькими лицами предприятие, уставный капитал которого разделен на доли; участники не отвечают по обязательствам предприятия и несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале предприятия.

*Патентная система налогообложения* – специаль- ный режим налогообложения для индивидуального пред- принимателя, при котором объектом выступает его потен- циальный доход, определяемый для каждого региона.

*Предпринимательские риски* – вероятность получе- ния потерь или дополнительной прибыли вследствие внешних и внутренних факторов.

*Прибыль* – превышение доходов над расходами.

*Стартовый капитал* – первоначальный объем средств, который имеется в наличии у предпринимателя для ведения бизнеса.

*Убыток* – превышение расходов над доходами.

*Упрощенная система налогообложения* – специаль- ный налоговый режим для малого и среднего бизнеса, ко- гда сумма налога рассчитывается либо с получаемых дохо- дов, либо с разницы между полученным доходом и поне- сенными расходами.

*Чистая прибыль* – прибыль после учета всех расхо- дов и уплаты налогов.

*Юридическое лицо* – организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обяза- тельствам, может от своего имени приобретать и осущест- влять гражданские права и нести гражданские обязанно- сти, быть истцом и ответчиком в суде.

**120**

### ПРИЛОЖЕНИЯ

***Приложение 1***

**Справочная информация для ведущего**

**(раздаточный материал) Форма игрового поля 1**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Особенности видов деятельности (отрасли) для малого бизнеса** | | | |
| Вид деятельности | Характеристики | | |
| Сельское хозяйство |  |  |  |
| Транспортные услуги |  |  |  |
| Строительство |  |  |  |
| Торговля |  |  |  |
| Общественное питание |  |  |  |

**Информация к карточкам**

Сельское хозяйство:

* Сезонность производства.
* Высокая зависимость от природно-климатических факторов.
* В качестве средства производства используется земля.

Транспортные услуги:

* Высокая доля расходов на топливо.
* Процесс производства и процесс реализации сов- падают.
* Цены складываются на основе тарифов. Строительство:
* Наиболее длительный период производства.
* Затраты рассчитываются на основе сметы.
* В процессе производства участвуют два субъекта –

заказчик и подрядчик.

Торговля:

* Может быть оптовой и розничной.

**121**

* Особый вид расходов – издержки обращения.
* Связующее звено между производителем и потре- бителем.

Общественное питание:

* Особый контроль со стороны санитарно-эпиде- миологической службы.
* Продукция не подлежит длительному хранению и должна быть быстро реализована.
* Организация потребления пищи.

### Форма игрового поля 2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Особенности организационно-правовых форм для ма- лого бизнеса** | | | |
| Вид организацион- но-правовой формы | Характеристики | | |
| опреде- ление | количество участников  (учредите- лей) | необходи- мые учреди-  тельные до- кументы |
| Индивидуальный предприниматель |  |  |  |
| Общество с ограни-  ченной ответствен- ностью |  |  |  |
| Крестьянское фер- мерское хозяйство |  |  |  |

**Информация к карточкам**

Индивидуальный предприниматель:

* Физическое лицо, зарегистрированное в установ- ленном законом порядке и осуществляющее пред- принимательскую деятельность без образования юридического лица.
* Не может быть более одного участника (учредите- ля).
* Учредительных документов не требуется. Общество с ограниченной ответственностью:
* Созданное одним или несколькими лицами пред- приятие, уставный капитал которого разделен на до- ли; участники не отвечают по обязательствам пред- приятия и несут риск убытков в пределах стоимости

**122**

принадлежащих им долей в уставном капитале предприятия.

**123**

* Число участников (учредителей) не должно быть более пятидесяти.
* Учредители заключают в письменной форме дого- вор об учреждении, а также утверждают устав.

Крестьянское фермерское хозяйство:

* Объединение граждан, прежде всего родственни- ков, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих при личном участии производство, переработку, хранение, транспорти- ровку и реализацию сельскохозяйственной продук- ции.
* Участниками могут быть только: 1) супруги, их ро- дители, дети, братья, сестры, внуки, а также дедушки и бабушки каждого из супругов, но не более чем из трех семей; 2) граждане, не состоящие в родстве с главой предприятия, но не более пяти человек.
* Желающие создать такой бизнес заключают между собой соглашение.

### Форма игрового поля 3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Особенности режимов налогообложения для малого бизнеса** | | |
| Режим налогообложения | Характеристики | |
| Объект налогообло- жения и ставка  налога | Особенности применения |
| Упрощенная сис- тема налогообло- жения |  |  |
| Единый сельскохо-  зяйственный налог |  |  |
| Патентная система налогообложения |  |  |
| Единый налог на  вмененный доход |  |  |

**Информация к карточкам**

Упрощенная система налогообложения:

* Доходы – ставка 6 % или доходы за вычетом расхо- дов – ставка 15 %.
* Может применяться малыми и средними предпри- ятиями, численность сотрудников которых не пре- вышает 100 человек.

Единый сельскохозяйственный налог:

* Доходы за вычетом расходов – ставка 6 %.
* Может применяться предприятиями, у которых доля от реализации сельскохозяйственной продук- ции в общем доходе от реализации товаров составля- ет не менее 70 %.

Патентная система налогообложения:

* Потенциально возможный к получению годовой доход – 6 %.
* Может применяться только индивидуальными предпринимателями, средняя численность наемных работников которых не превышает 15 человек.

Единый налог на вмененный доход:

* Вмененный доход – 15 %.
* Может применяться малыми и средними предпри- ятиями по отдельным видам деятельности, при этом размер налога зависит не от реально полученного дохода, а от других показателей: вида деятельности, размера торговых площадей и т. п.

**124**

***Приложение 2***

**Вид бизнеса**

1. **Продуктовый магазин** – торговля наиболее по- пулярными продуктами питания, включающими следую- щие товарные группы: молочные, хлебобулочные изделия, кондитерские изделия, чай и кофе, полуфабрикаты и за- мороженные продукты, сыры и колбасы, алкогольную продукцию, овощи и фрукты. Площадь помещения – 30 м2, находится на первом этаже жилого дома, в шаговой дос- тупности от группы жилых домов и в отдаленности от се- тевых супермаркетов.
2. **Транспортная компания** – организация пере- возок пассажиров до 20 человек в пределах 500 км как в черте населенного пункта, так и за его пределами в рамках заданного километража. Имеет закрепленный маршрут, а также работает на заказ. Кроме того, занимается грузопе- ревозками до 1,5 т также в рамках заданного километража.
3. **Ферма** – выращивание злаков (пшеница) и ово- щей (лук, морковь, помидоры, перец), в том числе теплич- ных, на арендованных землях площадью 100 га. Выращи- вание молочных и мясных пород крупного рогатого скота, птицы. Производство молока, мяса, яиц.
4. **Строительная компания** – строительство жи- лых помещений (многоквартирных домов и коттеджей), нежилых помещений и сооружений (офисов, складов, га- ражей), проведение косметического и капитального ре- монта в помещениях, замена коммуникаций, монтаж и демонтаж сооружений. Также сдача в аренду строительно- го оборудования и техники.
5. **Кафе-кондитерская** – выпечка кондитерских изделий, хлеба и хлебобулочных изделий, производство тортов и других кондитерских изделий на заказ, продажа чая, кофе и прохладительных напитков. Находится в цен- тре населенного пункта, рядом с остановкой транспорта. Площадь помещения – 50 м2.

**125**

***Приложение 3***

**КОМАНДА 1**

**БИЗНЕС-ПЛАН ПО ОТКРЫТИЮ ПРОДУКТОВОГО МАГАЗИНА**

**Организационный план**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид бизнеса** | Продуктовый магазин |
| **Организа- ционно- правовая форма** | Общество с ограниченной ответственно- стью |
| **Стартовый капитал** | ………………………. рублей |
| **Режим нало- гообложения** | Упрощенная система налогообложения (объект налогообложения – доходы за вычетом расходов, ставка налога – 15 %) |
| **Особые требования** | Лицензия на продажу алкоголя, поло- жительные заключения Роспотребнад- зора, СЭС, пожарного надзора |

**План маркетинга**

**126**

|  |  |
| --- | --- |
| **Название предприятия** | Общество с ограниченной ответственно- стью  «………………………………………………………….» |
| **Способ стиму- лирования сбыта** | …………………………………………………………… |

**Активы и капитал предприятия**

**127**

|  |  |
| --- | --- |
| **Активы** | Рублей |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Помещение | 1 500 000 |
| Денежные средства на прочие первона- чальные расходы (оформление документов, реклама, ремонт помещения и пр.) | 600 000 |
| **Стоимость имущества (активов) всего** |  |
| **Капитал (источники финансирования)** | Рублей |
| Стартовый собственный капитал |  |
| Субсидия от государства |  |
| Кредит = Стоимость имущества – стартовый капитал – субсидия |  |
| **Размер капитала всего** |  |

**Доходы, расходы и прибыль предприятия**

|  |
| --- |
| Планируемые доходы |
| Планируемые расходы |
| Планируемая прибыль (убыток) (доходы – расходы) |
| Прибыль с учетом влияния внутренних факторов |
| Прибыль с учетом влияния внешних факторов |
| Прибыль с учетом деятельности других предпри-  ятий |
| Прибыль с учетом развития бизнеса |
| **Прибыль до налогообложения** |
| **Сумма налога** |
| **Чистая прибыль (убыток)** |

**КОМАНДА 2**

**128**

**БИЗНЕС-ПЛАН ПО ОТКРЫТИЮ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ**

**Организационный план**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид бизнеса** | Транспортная компания |
| **Организа- ционно- правовая форма** | Индивидуальный предприниматель |
| **Стартовый капитал** | ………………………. рублей |
| **Режим нало- гообложения** | Патентная система налогообложения (стоимость патента на один год: перевоз- ка пассажиров автотранспортом от 15 до 30 посадочных мест на 2 транспортных средства – 95688 руб.; перевозка грузов автотранспортом (от 1 до 2 тонн) на 2  транспортных средства – 63792 руб.) |
| **Особые требования** | Лицензия на перевозку пассажиров более 8 человек, обязательное страхование от- ветственности перевозчика, обязательное страхование ответственности владельцев  автотранспортных средств (ОСАГО) |

**План маркетинга**

|  |  |
| --- | --- |
| **Название предприятия** | Индивидуальный  предприниматель  ФИО |
| **Коммерче- ское обозна- чение** |  |
| **Способ сти- мулирования сбыта** | ………………………………………………………………  …. |

**Активы и капитал предприятия**

|  |  |
| --- | --- |
| **Активы** | Рублей |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Денежные средства на текущие расходы (аренда, оформление документов, реклама  и пр.) | 80 000 |
| **Стоимость имущества (активов) всего** |  |
| **Капитал**  **(источники финансирования)** | Рублей |
| Стартовый собственный капитал |  |
| Субсидия от государства |  |
| Кредит = Стоимость имущества – стартовый капитал – субсидия |  |
| **Размер капитала всего** |  |

**Доходы, расходы и прибыль предприятия**

Планируемые доходы Планируемые расходы

Планируемая прибыль (убыток) (доходы– расходы)

Прибыль с учетом влияния внутренних факто- ров

Прибыль с учетом влияния внешних факторов Прибыль с учетом деятельности других пред- приятий

Прибыль с учетом развития бизнеса

**129**

**Прибыль до налогообложения Сумма налога**

**Чистая прибыль (убыток)**

### КОМАНДА 3

**130**

**БИЗНЕС-ПЛАН ПО ОТКРЫТИЮ ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

**Организационный план**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид бизнеса** | Фермерское хозяйство |
| **Организа- ционно- правовая форма** | Крестьянское фермерское хозяйство |
| **Стартовый капитал** | ………………………. рублей |
| **Режим на- логообло- жения** | Единый сельскохозяйственный налог (объект налогообложения – доходы за вы- четом расходов, ставка налога – 6 %) |
| **Особые тре- бования** | Сертификация продукции, ветеринарный контроль |

**План маркетинга**

|  |  |
| --- | --- |
| **Название предпри- ятия** | Крестьянское фермерское  хозяйство \_ \_ ФИО |
| **Коммерче- ское обо- значение** |  |
| **Способ сти- мулирова- ния сбыта** | …………………………………………………………………. |

**Активы и капитал предприятия**

**131**

|  |  |
| --- | --- |
| **Активы** | Рублей |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Денежные средства на текущие расходы (арен- да, оформление документов, реклама и пр.) | 150 000 |
| **Стоимость имущества (активов) всего** |  |
| **Капитал**  **(источники финансирования)** | Рублей |
| Стартовый собственный капитал |  |
| Субсидия от государства |  |
| Кредит = Стоимость имущества – стартовый капитал – субсидия |  |
| **Размер капитала всего** |  |

**Доходы, расходы и прибыль предприятия**

|  |
| --- |
| Планируемые доходы |
| Планируемые расходы |
| Планируемая прибыль (убыток) (доходы–  расходы) |
| Прибыль с учетом влияния внутренних факто-  ров |
| Прибыль с учетом влияния внешних факторов |
| Прибыль с учетом деятельности других пред-  приятий |
| Прибыль с учетом развития бизнеса |
| **Прибыль до налогообложения** |
| **Сумма налога** |
| **Чистая прибыль (убыток)** |

**КОМАНДА 4**

**132**

**БИЗНЕС-ПЛАН ПО ОТКРЫТИЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ**

**Организационный план**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид бизнеса** | Строительная компания |
| **Организа- ционно- правовая форма** | Общество с ограниченной ответственно- стью |
| **Стартовый капитал** | ………………………. рублей |
| **Режим на- логообло- жения** | Упрощенная система налогообложения (объект налогообложения – доходы за вы- четом расходов, ставка налога – 15 %) |
| **Особые тре- бования** | Допуск саморегулируемой организации строителей |

**План маркетинга**

|  |  |
| --- | --- |
| **Название предпри- ятия** | Общество с ограниченной ответственно- стью  «………………………………………………………….» |
| **Способ сти- мулирова- ния сбыта** | …………………………………………………………………. |

**Активы и капитал предприятия**

**133**

|  |  |
| --- | --- |
| **Активы** | Рублей |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Денежные средства на прочие персональ- ные расходы (аренда, оформление докумен-  тов, реклама и пр.) | 100 000 |
| **Стоимость имущества (активов) всего** |  |
| **Капитал (источники финансирования)** | Рублей |
| Стартовый собственный капитал |  |
| Субсидия от государства |  |
| Кредит = Стоимость имущества – стартовый  капитал – субсидия |  |
| **Размер капитала всего** |  |

**Доходы, расходы и прибыль предприятия**

|  |
| --- |
| Планируемые доходы |
| Планируемые расходы |
| Планируемая прибыль (убыток) (доходы–  расходы) |
| Прибыль с учетом влияния внутренних факторов |
| Прибыль с учетом влияния внешних факторов |
| Прибыль с учетом деятельности других предпри-  ятий |
| Прибыль с учетом развития бизнеса |
| **Прибыль до налогообложения** |
| **Сумма налога** |
| **Чистая прибыль (убыток)** |

**КОМАНДА 5**

**134**

**БИЗНЕС-ПЛАН ПО ОТКРЫТИЮ КАФЕ-КОНДИТЕРСКОЙ**

**Организационный план**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид бизнеса** | Кафе-кондитерская |
| **Организа- ционно- правовая форма** | Индивидуальный предприниматель |
| **Стартовый капитал** | ………………………. рублей |
| **Режим на- логообло- жения** | Патентная система налогообложения (стоимость патента: услуги общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей 30м2 – 95 688 руб.) |
| **Особые требования** | Положительные заключения Роспотреб- надзора, СЭС, пожарного надзора |

**План маркетинга**

|  |  |
| --- | --- |
| **Название предпри- ятия** | Индивидуальный  предприниматель \_ ФИО |
| **Коммерче- ское обо- значение** |  |
| **Способ сти- мулирова- ния сбыта** | …………………………………………………………………. |

**Активы и капитал предприятия**

**135**

|  |  |
| --- | --- |
| **Активы** | Рублей |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Денежные средства на текущие расходы (аренда и ремонт помещения, реклама,  оформление документов и пр.) | 900 000 |
| **Стоимость имущества (активов) всего** |  |
| **Капитал (источники финансирования)** | Рублей |
| Стартовый собственный капитал |  |
| Субсидия от государства |  |
| Кредит = Стоимость имущества – стартовый  капитал – субсидия |  |
| **Размер капитала всего** |  |

**Доходы, расходы и прибыль предприятия**

|  |
| --- |
| Планируемые доходы |
| Планируемые расходы |
| Планируемая прибыль (убыток) (доходы–  расходы) |
| Прибыль с учетом влияния внутренних факторов |
| Прибыль с учетом влияния внешних факторов |
| Прибыль с учетом деятельности других предпри-  ятий |
| Прибыль с учетом развития бизнеса |
| **Прибыль до налогообложения** |
| **Сумма налога** |
| **Чистая прибыль (убыток)** |

***Приложение 4***

**Способы образования уникальных названий компаний**

1. Использование имен собственных. Ставьте наиме- нование предприятия, используя собственные фамилии или имена. Так, например, созданы знаменитые бренды (Мерседес, Шанель, Коркунов и др.).
2. Упоминание сферы деятельности. Составьте на- именование бизнеса из слов, характеризующих сферу дея- тельности, товары или услуги, которые вы предлагаете («авто», «строй» и др.).
3. Применение акронимов, гибридов, сокращений. Составьте наименование бизнеса, используя начальные буквы или сокращения из нескольких слов. Таким спосо- бом, например, разработан бренд «Икеа» – начальные бу- квы имени и фамилии основателя ИнгвараКампрада, так- же фермы Эльмтарюд и прихода Агуннарюд, где он родил- ся.
4. Транскрипция с других языков. Составьте наиме- нование бизнеса из иностранных слов, написанных ки- риллицей. Например, так придумали бренд «Билайн» – bee – пчела, line – линия.
5. Чистое творчество. Просто выдумайте собственное слово или рифмованное словосочетание.

### Способы стимулирования сбыта

1. Реклама в СМИ.
2. Реклама на рекламных щитах и баннерах.
3. Скидки и дисконтные карты.
4. Разнообразные акции.
5. Подарки.

**136**

***Приложение 5***

**Информация для оформления карточек по закупке оборудования и другим первоначальным вложениям**

**ПРОДУКТОВЫЙ МАГАЗИН**

### К ар т о ч к а 1. Торговое оборудование Ключевое слово: СТЕЛЛАЖ.

*Планируется закупка следующего оборудования для размещения продуктов как в торговой зоне, так и в подсобном помещении (складе): шкафы-витрины – 60 000 рублей; стеллажи и полки – 100 000 рублей; ем- кости для хранения продуктов – 40 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 2. Специальная техника и мебель Ключевое слово:** КАССОВЫЙ АППАРАТ. *Планируется закупка следующей техники и мебе-*

*ли: кассовый аппарат – 25 000 рублей, терминал для приема оплаты пластиковыми картами – 25 000 руб- лей, прилавок – 10 000 рублей, мебель – 10 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 3. Контрольно-измерительные приборы Ключевое слово:** ЭЛЕКТРОННЫЕ ВЕСЫ.

*Планируется приобретение торговых весов со стойкой стоимостью 5 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 4. Холодильное оборудование Ключевое слово:** МОРОЗИЛЬНАЯ ВИТРИНА.

*Планируется приобретение морозильной витрины стоимостью 40 000 рублей, холодильной витрины гори- зонтальной – 50 000 рублей, холодильной витрины вер- тикальной (для напитков) – 30 000 рублей, холодильни- ка – 30 000 рублей.*

**137**

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 5. Запасы товаров Ключевое слово:** КОЛБАСА.

*Первоначальные товарные запасы планируется сформировать на сумму 500 000 рублей.*

### Субсидия – 20 % от стоимости.

**ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ**

### К ар т о ч к а 1. Транспорт для перевозки пассажиров Ключевое слово: МИКРОАВТОБУС.

*Планируется закупка следующего транспорта для перевозки пассажиров: 2 микроавтобуса стоимостью 1 000 000 рублей каждый.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 2. Транспорт для перевозки грузов Ключевое слово:** ГРУЗОВОЙ АВТОМОБИЛЬ. *Планируется закупка грузового автомобиля стои-*

*мостью 1 000 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 3. Специальное оборудование Ключевое слово:** НАВИГАТОР.

*Планируется закупка и установка специального оборудования: оборудование для GPS-контроля, тахо- графы, автосигнализация стоимостью 30 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 4. Техника и мебель Ключевое слово:** ТЕЛЕФОН.

*Планируется закупка 5 телефонов для водителей и диспетчера на сумму 15 000 рублей, ноутбука и принте- ра стоимостью 30 000 рублей, мебели для офиса – 25 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 5. Топливо Ключевое слово:** БЕНЗИН.

**138**

*Планируются первоначальные расходы на топливо 50 000 рублей.*

### Субсидия – 20 % от стоимости.

**ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО**

### К ар т о ч к а 1. Крупный рогатый скот Ключевое слово: КОРОВА.

*Планируется закупить 10 телят на выращивание, стоимость одного 10 000 рублей, 10 коров молочной по-*

*роды – 100 000 рублей каждая.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 2. Специальная техника для получения и переработки молока**

**Ключевое слово:** ДОИЛЬНЫЙ АППАРАТ.

*Планируется закупить доильный аппарат стои- мостью 30 000 рублей, сепаратор и маслобойку на сум- му 30 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 3. Специальная техника для производства и хранения продукции Ключевое слово:** СЫРОВАРНЯ.

*Планируется закупить мини-сыроварню за 200 000 рублей, 2 холодильника и 2 морозильные камеры*

*стоимостью на сумму 100 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 4. Специальная техника для обработки земли и сбора урожая**

**Ключевое слово:** ТРАКТОР.

*Планируется закупить мини-трактор с различ- ным навесным оборудованием (комбайном, плугом, граб- лями и др.) стоимостью 1 500 000 рублей, а также гру- зовой прицеп за 200 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 5. Семена для посадки Ключевое слово:** СЕМЕНА.

**139**

*Планируется купить семена пшеницы, кукурузы и овощей на сумму 50 000 рублей.*

### Субсидия – 20 % от стоимости.

**СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ**

### К ар т о ч к а 1. Оборудование для производства бетона и блоков

**Ключевое слово:** БЕТОНОСМЕСИТЕЛЬ.

*Планируется купить бетоносмеситель за 15 000 руб- лей и оборудование для производства строительных блоков и плитки (вибропресс) стоимостью 1 500 000 руб- лей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 2. Мелкая техника и оборудование для строительных и ремонтных работ**

**Ключевое слово:** ПЕРФОРАТОР.

*Планируется купить перфоратор за 10 000 рублей, шуруповерт за 5 000 рублей и другую технику для ра- боты с металлом, доской и бетоном на 300 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 3. Крупная техника Ключевое слово:** МИНИ-ЭКСКАВАТОР. *Планируется купить мини-экскаватор стоимостью*

*800 000 рублей, мини-кран за 200 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 4. Строительные инструменты Ключевое слово:** МОЛОТОК.

*Планируется купить строительные инструменты на 150 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 5. Сырье для строительства Ключевое слово:** ЦЕМЕНТ.

*Планируется купить цемент и другие строитель- ные вещества и смеси на 100 000 рублей.*

### Субсидия – 20 % от стоимости.

**140**

**КАФЕ-КОНДИТЕРСКАЯ**

### К ар т о ч к а 1. Пекарное оборудование Ключевое слово: ХЛЕБОПЕЧЬ.

*Планируется купить хлебопекарные печи, тесто- месильные машины и другое пекарное оборудование на 500 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 2. Мебель для зала Ключевое слово:** КОНДИТЕРСКАЯ ВИТРИНА. *Планируется закупить для оборудования зала бар-*

*ные стойки и стулья, столы и стулья, кондитерские витрины, шкафы, столы для приготовления пищи на 200 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 3. Техника Ключевое слово:** КОФЕМАШИНА.

*Планируется купить крупную и мелкую технику: холодильник, морозильник, миксеры, кофемашину, мик- роволновую печь и другое оборудование на сумму 200 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 4. Посуда Ключевое слово:** ТАРЕЛКА.

*Планируется купить столовую и кухонную посуду, а также кухонный инвентарь на сумму 200 000 рублей.*

### Субсидия – 50 % от стоимости.

**К ар т о ч к а 5. Запасы продуктов для приготовления пищи**

**Ключевое слово:** САХАР.

*Планируется сделать первоначальную закупку не- обходимых продуктов на сумму 300 000 рублей.*

**141**

### Субсидия – 20 % от стоимости.

***Приложение 6***

**Форма игрового поля**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Доходы |  |  |  |  |  |  |
| Расходы |  |  |  |  |  |  |
| Внутренние факторы |  |  |  |  |  |  |
| Внешние факторы |  |  |  |  |  |  |
| Развитие бизнеса |  |  |  |  |  |  |

**Информация для заполнения игрового поля для продуктового магазина**

До хо д ы :

1. Планируемая средняя проходимость в день – 100 человек, средний чек – 400 рублей. Количество дней в году – 365.
2. Планируемая средняя проходимость в день –

100 человек, средний чек – 350 рублей. Количество дней в году – 365.

**142**

1. Планируемая средняя проходимость в день –

150 человек, средний чек – 300 рублей. Количество дней в году – 365.

1. Планируемая средняя проходимость в день – 150 человек, средний чек – 200 рублей. Количество дней в году – 365.
2. Планируемая средняя проходимость в день –

100 человек, средний чек – 300 рублей. Количество дней в году – 365.

1. Планируемая средняя проходимость в день –

150 человек, средний чек – 250 рублей. Количество дней в году – 365.

Р а с хо д ы :

1. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесяч- ные расходы: расходы на оплату труда – 150 000 рублей, коммунальные расходы – 20 000 рублей, прочие расходы – 50 000 рублей.
2. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесяч- ные расходы: расходы на оплату труда – 100 000 рублей, коммунальные расходы – 15 000 рублей, прочие расходы – 60 000 рублей.
3. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесяч- ные расходы: расходы на оплату труда – 120 000 рублей, коммунальные расходы – 12 000 рублей, прочие расходы – 50 000 рублей.
4. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесяч- ные расходы: расходы на оплату труда – 130 000 рублей, коммунальные расходы – 16 000 рублей, прочие расходы – 30 000 рублей.
5. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесяч- ные расходы: расходы на оплату труда – 140 000 рублей, коммунальные расходы – 17 000 рублей, прочие расходы – 20 000 рублей.
6. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесяч- ные расходы: расходы на оплату труда – 100 000 рублей, коммунальные расходы – 22 000 рублей, прочие расходы – 50 000 рублей.

**143**

В н ут р е н н и е фа к т о р ы :

1. Продавцы реализовывали «свой» товар, прибыль снизилась на 300 000 рублей.
2. Продавали просроченные продукты, штраф соста- вил 30 000 рублей.
3. В магазине провели успешную рекламную акцию, прибыль увеличилась на 250 000 рублей.
4. Заключили договор на поставку свежего хлеба из кафе-кондитерской, прибыль магазина и кондитерской увеличилась на 200 000 рублей.
5. Заключили договор с транспортной компанией на доставку товаров, прибыль магазина и транспортной ком- пании выросла на 60 000 рублей.
6. Сломался холодильник, дополнительные расходы составили 50 000 рублей.

В н еш н и е ф а к т о р ы :

1. Рядом открыли еще один продуктовый магазин, прибыль снизилась на 100 000 рублей.
2. Повысились цены на рынке, прибыль снизилась на 80 000 рублей.
3. В связи с кризисной ситуацией в экономике сни- зились реальные доходы населения, прибыль уменьши- лась на 70 000 рублей.
4. Недалеко открылся крупный сетевой супермаркет, прибыль снизилась на 300 000 рублей.
5. Рядом сдали новый жилой дом, прибыль увели- чилась на 100 000 рублей.
6. Из-за грозы произошло замыкание проводки и пожар, дополнительные расходы по ликвидации послед- ствий составили 1 000 000 рублей.

Р аз в и т и е б и з н е с а :

1. Расширили ассортимент – реализовывали фер- мерскую продукцию, дополнительная прибыль магазина и фермерского хозяйства составила 100 000 рублей.
2. Переоборудовали в магазин самообслуживания, дополнительная прибыль составила 100 000 рублей.

**144**

1. Дополнили ассортимент популярными товарами бытового назначения, затраты на закупку товаров соста- вили 100 000 рублей, выручка не изменилась.
2. Купили собственный автомобиль для транспорти- ровки товаров, расходы составили 1 000 000 рублей, ежеме- сячные затраты на оплату труда с учетов найма водителя увеличились на 40 000 рублей.
3. Усовершенствовали учет товаров, закупили ком- пьютер и оборудование для считывания штрих-кодов на сумму 50 000 рублей.
4. Развивали фирменный стиль, закупили фирмен- ную одежду и упаковочные материалы с фирменной сим- воликой, переоборудовали помещение на сумму 100 000 рублей.

### Информация для заполнения игрового поля для транспортной компании

До хо д ы :

1. Планируемое среднее количество пассажиров в день по закрепленному маршруту (250 км) – 32 человека, стоимость проезда – 300 рублей. Перевозки пассажиров по заказу – 700 рублей/час, средняя ежедневная загру- женность 3 часа. Перевозка грузов – 500 рублей/час, сред- няя ежедневная загруженность 5 часов. Количество дней в году – 365.
2. Планируемое среднее количество пассажиров в день по закрепленному маршруту (250 км) – 30 человек, стоимость проезда – 300 рублей. Перевозки пассажиров по заказу – 600 рублей/час, средняя ежедневная загру- женность 3 часа. Перевозка грузов – 400 рублей/час, средняя ежедневная загруженность 8 часов. Количество дней в году – 365.
3. Планируемое среднее количество пассажиров в день по закрепленному маршруту (250 км) – 30 человек, стоимость проезда – 250 рублей. Перевозки пассажиров по заказу – 890 рублей/час, средняя ежедневная загружен- ность 4 часа. Перевозка грузов – 600 рублей/час, средняя ежедневная загруженность 5 часов. Количество дней в го- ду – 365.

**145**

1. Планируемое среднее количество пассажиров в день по закрепленному маршруту (50 км) – 151 человек,

стоимость проезда – 50 рублей. Перевозки пассажиров по заказу – 900 рублей/час, средняя ежедневная загружен- ность 3 часа. Перевозка грузов – 600 рублей/час, средняя ежедневная загруженность 6 часов. Количество дней в го- ду – 365.

1. Планируемое среднее количество пассажиров в день по закрепленному маршруту (50 км) – 200 человек, стоимость проезда – 40 рублей. Перевозки пассажиров по заказу – 800 рублей/час, средняя ежедневная загружен- ность 4 часа. Перевозка грузов – 500 рублей/час, средняя ежедневная загруженность 6 часов. Количество дней в го- ду – 365.
2. Планируемое среднее количество пассажиров в день по закрепленному маршруту (30 км) – 250 человек, стоимость проезда – 30 рублей. Перевозки пассажиров по заказу – 700 рублей/час, средняя ежедневная загружен- ность 4 часа. Перевозка грузов – 600 рублей/час, средняя ежедневная загруженность 6 часов. Количество дней в го- ду – 365.

Р а с хо д ы :

1. Средний размер ежедневных расходов 6 000 рублей, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 150000 рублей, аренда гаража – 20 000 рублей, прочие расходы – 15 000 рублей.
2. Средний размер ежедневных расходов 6 000 рублей, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 160 000 рублей, аренда гаража – 20 000 рублей, прочие расходы – 16 000 рублей.
3. Средний размер ежедневных расходов 7 500 рублей, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 200 000 рублей, аренда гаража – 20 000 рублей, прочие расходы – 12 000 рублей.
4. Средний размер ежедневных расходов 6 500 рублей, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 200 000 рублей, аренда гаража – 20 000 рублей, прочие расходы – 20 000 рублей.

**146**

1. Средний размер ежедневных расходов 6 000 рублей, ежемесячные расходы: расходы на оплату

труда – 160 000 рублей, аренда гаража – 20 000 рублей,

прочие расходы – 18 000 рублей.

1. Средний размер ежедневных расходов 5 000 рублей, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 180 000 рублей, аренда гаража – 20 000 рублей, прочие расходы – 12 000 рублей.

В н ут р е н н и е фа к т о р ы :

1. Автомобиль попал в аварию, расходы на ремонт составили 300 000 рублей в год.
2. Водители нарушали правила дорожного движения, за год сумма штрафов составила 30 000 рублей.
3. Провели успешную рекламную акцию, прибыль увеличилась на 250 000 рублей.
4. Заключили договор со строительной компанией на перевозку грузов и строителей, прибыль транспортной и строительной компании увеличилась на 50 000 рублей.
5. Заключили договор с крестьянско-фермерским хозяйством на перевозку овощей, прибыль транспортной компании и фермерского хозяйства увеличилась на 100 000 рублей.
6. Заболел водитель грузового автомобиля, прибыль снизилась на 50 000 рублей.

В н еш н и е ф а к т о р ы :

1. Открылась еще одна транспортная компания с аналогичными услугами, прибыль снизилась на 100 000 рублей.
2. Повысились цены на топливо, прибыль снизилась на 70 000 рублей.
3. В связи с кризисной ситуацией в экономике сни- зились реальные доходы населения, прибыль снизилась на 100 000 рублей
4. Украли микроавтобус, дополнительные расходы на покупку нового составили 1 000 000 рублей.
5. В соседнем населенном пункте открыли новый за- вод, спрос на услуги перевозок вырос, прибыль увеличи- лась на 100 000 рублей.

**147**

1. По закрепленному маршруту начался ремонт до- роги, прибыль снизилась на 100 000 рублей.

Р аз в и т и е б из н е с а :

1. Заключили договор с мебельным магазином на организацию доставки, получена дополнительная при- быль 50 000 рублей.
2. Организовали пассажирские и грузовые перевоз- ки на более дальние расстояния, дополнительная прибыль составила 100 000 рублей.
3. Приняли на работу автомеханика, годовые расхо- ды возросли на 480 000 рублей.
4. Купили новый комфортабельный микроавтобус стоимостью 2 000 000 рублей, что принесло дополнитель- ную прибыль 520 000 рублей.
5. Сделали ремонт в офисе, дополнительные расхо- ды составили 100 000 рублей.
6. Развивали фирменный стиль, закупили фирмен- ную одежду и нанесли фирменную символику на транс- порт, расходы составили 100 000 рублей.

### Информация для заполнения игрового поля для фермерского хозяйства

До хо д ы :

1. Доходы от реализации зерна и овощей планиру- ются в размере 3 000 000 рублей, реализация мяса, мо- лочных продуктов и яиц приносит в месяц около 162 500 рублей.
2. Доходы от реализации зерна и овощей планиру- ются в размере 2 000 000 рублей, реализация мяса, мо- лочных продуктов и яиц приносит в месяц около 290 000 рублей.
3. Доходы от реализации зерна и овощей планиру- ются в размере 2 000 000 рублей, реализация мяса, мо- лочных продуктов и яиц приносит в месяц около 250 000 рублей.
4. Доходы от реализации зерна и овощей планиру- ются в размере 2 500 000 рублей, реализация мяса, мо- лочных продуктов и яиц приносит в месяц около 270 000 рублей.

**148**

1. Доходы от реализации зерна и овощей планиру- ются в размере 2 300 000 рублей, реализация мяса, мо- лочных продуктов и яиц приносит в месяц около 250 000 рублей.
2. Доходы от реализации зерна и овощей планиру- ются в размере 3 000 000 рублей, реализация мяса, мо- лочных продуктов и яиц приносит в месяц около 200 000 рублей.

Р а с хо д ы :

1. Средний размер расходов в сезон (апрель – сен- тябрь) составляет 500 000 рублей/месяц, в другие месяцы – 200 000 рублей/месяц.
2. Средний размер расходов в сезон (апрель – сен- тябрь) составляет 600 000 рублей/месяц, в другие месяцы – 200 000 рублей/месяц.
3. Средний размер расходов в сезон (апрель – сен- тябрь) составляет 520 000 рублей/месяц, в другие месяцы – 300 000 рублей/месяц.
4. Средний размер расходов в сезон (апрель – сен- тябрь) составляет 650 000 рублей/месяц, в другие месяцы – 250 000 рублей/месяц.
5. Средний размер расходов в сезон (апрель – сен- тябрь) составляет 400 000 рублей/месяц, в другие месяцы – 300 000 рублей/месяц.
6. Средний размер расходов в сезон (апрель – сен- тябрь) составляет 500 000 рублей/месяц, в другие месяцы – 250 000 рублей/месяц.

В н ут р е н н и е фа к т о р ы :

1. Не смогли договориться с транспортной компа- нией, продукция на реализацию испортилась, потери при- были составили 50 000 рублей.
2. Поломалась сельхозтехника, дополнительные рас- ходы составили 100 000 рублей.
3. Вовремя не обработали поля, потеря прибыли со- ставила 300 000 рублей.

**149**

1. Заключили договор со строительной компанией на строительство теплицы, дополнительные расходы со- ставили 70 000 рублей.
2. Сломался холодильник, дополнительные расходы составили 50 000 рублей.
3. Закупили некачественные семена, потеря прибы- ли составила 100 000 рублей.

В н еш н и е ф а к т о р ы :

1. Из-за сильных холодов погибли озимые, прибыль снизилась на 1 000 000 рублей.
2. Повысился спрос на фермерские продукты, при- быль увеличилась на 100 000 рублей.
3. В связи с распространением заболевания у скота требовалась внеплановая вакцинация животных, расходы составили 70 000 рублей.
4. Хорошие погодные условия способствовали по- вышению урожайности, прибыль увеличилась на 100 000 рублей.
5. Пожар уничтожил запасы сена, расходы составили 100 000 рублей.
6. Из-за наводнения пострадали посадки овощных культур, прибыль снизилась на 200 000 рублей.

Р аз в и т и е б и з н е с а :

1. Купили еще три коровы, дополнительные расходы составили 210 000 рублей, доходы выросли на 150 000 рублей.
2. Стали разводить кроликов, прибыль составила 100 000 рублей.
3. Стали разводить перепелок, дополнительные рас- ходы составили 50 000 рублей.
4. Купили автолавку с холодильным оборудованием для торговли за 1 500 000 рублей, расходы окупились за год на 120 000 рублей.
5. Заключили договор с кафе-кондитерской на по- ставку фермерских продуктов, прибыль составила 100 000 рублей, прибыль кондитерской вследствие этого не изме- нилась.

**150**

1. Стали разводить свиней, закупили поросят на 100 000 рублей.

### Информация для заполнения игрового поля для строительной компании

До хо д ы :

1. За год планируется построить коттедж, стоимость работ 2 000 000 рублей, ремонтные работы в месяц на 300 000 рублей.
2. За год планируется построить коттедж, стоимость работ 2 000 000 рублей, гараж и баню за 990 000 рублей, ремонтные работы в месяц на 200 000 рублей.
3. За год планируется построить коттедж, стоимость работ 3 000 000 рублей, ремонтные работы в месяц на 200 000 рублей.
4. За год планируется построить коттедж, стоимость работ 3 500 000 рублей, ремонтные работы в месяц на 165 000 рублей.
5. За год планируется построить коттедж, стоимость работ 1 500 000 рублей, дачу за 500 000 рублей, баню за 200 000 рублей, ремонтные и сантехнические работы в месяц на 275 000 рублей.
6. За год планируется построить коттедж, стоимость работ 2 500 000 рублей, дачу за 500 000 рублей, гараж за 150 000 рублей, ремонтные и сантехнические работы в ме- сяц на 200 000 рублей.

Р а с хо д ы :

1. Средние ежедневные расходы 12 000 рублей.
2. Средние ежедневные расходы 13 000 рублей.
3. Средние ежедневные расходы 14 000 рублей.
4. Средние ежедневные расходы 15 000 рублей.
5. Средние ежедневные расходы 16 000 рублей.
6. Средние ежедневные расходы 15 500 рублей.

В н ут р е н н и е фа к т о р ы :

1. В проекте неправильно рассчитали размеры, за- казчик отказался сотрудничать, потеря прибыли состави- ла 100 000 рублей.

**151**

1. Заключили договор с кафе-кондитерской на ре- монт помещения, прибыль составила 200 000 рублей.
2. Провели успешную рекламную акцию, прибыль увеличилась на 250 000 рублей.
3. Закупили некачественный цемент, дополнитель- ные расходы составили 50 000 рублей.
4. Поломалось оборудование для изготовления бло- ков, дополнительные расходы составили 100 000 рублей.
5. Сломалось строительное оборудование, дополни- тельные расходы составили 50 000 рублей.

В н еш н и е ф а к т о р ы :

1. Из-за непогоды было приостановлено строитель- ство, потеря прибыли составила 70 000 рублей.
2. Снизились доходы населения, спрос на сантехни- ческие и ремонтные работы уменьшился, прибыль снизи- лась на 100 000 рублей.
3. Увеличилась инфляция, повысились цены на строительные материалы, прибыль снизилась на 150 000 рублей.
4. Активно сдаются новые жилые дома, растет спрос на сантехнические и ремонтные работы, прибыль повыси- лась на 100 000 рублей.
5. Ураган снес строительные конструкции и повре- дил результаты строительства, потери прибыли составили 1 000 000 рублей.
6. Введены новые требования для допуска к строи- тельству индивидуальных предпринимателей, дополни- тельные расходы составили 100 000 рублей.

Р аз в и т и е б из н е с а :

1. Расширили производство и продажу бетонных блоков, дополнительная прибыль составила 100 000 руб- лей.
2. Приобрели оборудование для производства деко- ративного бетона, расходы составили 300 000 рублей.
3. Оплатили разработку собственного сайта компа- нии, расходы составили 150 000 рублей.
4. Приобрели б/у манипулятор для перевозки строи- тельных материалов и конструкций за 1 500 000 рублей.
5. Наняли еще одну бригаду рабочих, расходы на оп- лату труда составили 1 000 000 рублей.

**152**

1. Стали производить пластиковые окна, стоимость оборудования составила 200 000 рублей.

### Информация для заполнения игрового поля для кафе-кондитерской

До хо д ы :

1. Планируемая средняя проходимость в день – 60 человек, средний чек – 500 рублей. Количество дней в году – 365.
2. Планируемая средняя проходимость в день –

50 человек, средний чек – 600 рублей. Количество дней в году – 365.

1. Планируемая средняя проходимость в день – 50 человек, средний чек – 700 рублей. Количество дней в году – 365.
2. Планируемая средняя проходимость в день – 50 человек, средний чек – 800 рублей. Количество дней в году – 365.
3. Планируемая средняя проходимость в день – 60 человек, средний чек – 750 рублей. Количество дней в году – 365.
4. Планируемая средняя проходимость в день – 50 человек, средний чек – 650 рублей. Количество дней в году – 365.

Р а с хо д ы :

1. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесяч- ные расходы: расходы на оплату труда – 150 000 рублей, коммунальные расходы – 20 000 рублей, прочие расходы – 50 000 рублей.
2. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесяч- ные расходы: расходы на оплату труда – 100 000 рублей, коммунальные расходы – 15 000 рублей, прочие расходы – 60 000 рублей.
3. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесяч- ные расходы: расходы на оплату труда – 120 000 рублей, коммунальные расходы – 12 000 рублей, прочие расходы – 50 000 рублей.
4. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесяч- ные расходы: расходы на оплату труда – 130 000 рублей, коммунальные расходы – 16 000 рублей, прочие расходы – 30 000 рублей.

**153**

1. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесяч- ные расходы: расходы на оплату труда – 140 000 рублей, коммунальные расходы – 17 000 рублей, прочие расходы – 20 000 рублей.
2. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесяч- ные расходы: расходы на оплату труда – 100 000 рублей, коммунальные расходы – 22 000 рублей, прочие расходы – 50 000 рублей.

В н ут р е н н и е фа к т о р ы :

1. Сотрудники воровали продукцию, потеря прибы- ли составила 300 000 рублей.
2. Из-за несоблюдения санитарных требований ош- трафованы на 30 000 рублей.
3. В кафе провели успешную рекламную акцию, прибыль увеличилась на 250 000 рублей.
4. Заключили договор на поставку свежего хлеба из кафе-кондитерской, прибыль магазина и кондитерской увеличилась на 200 000 рублей.
5. Закупили некачественное сырье, прибыль снизи- лась на 100 000 рублей.
6. Сломался холодильник, дополнительные расходы составили 50 000 рублей.

В н еш н и е ф а к т о р ы :

1. Рядом открыли еще одно кафе, прибыль снизи- лась на 100 000 рублей.
2. Повысились цены на рынке, прибыль снизилась на 80 000 рублей.
3. В связи с кризисной ситуацией в экономике сни- зились реальные доходы населения, прибыль уменьши- лась на 70 000 рублей.
4. Недалеко открылся бизнес-центр, прибыль увели- чилась на 100 000 рублей.
5. Рядом заселились жильцы в новые жилые дома, прибыль увеличилась на 100 000 рублей.

**154**

1. Из-за грозы произошли замыкание проводки и пожар, дополнительные расходы по ликвидации послед- ствий составили 1 000 000 рублей.

Р аз в и т и е б из н е с а :

**155**

1. Доставка еды на дом, закупка автомобиля и зара- ботная плата водителя 1 500 000 рублей.
2. Расширили ассортимент: реализовывали мороже- ное и натуральные соки, дополнительная прибыль соста- вила 100 000 рублей.
3. Оборудовали летнее кафе, дополнительная при- быль составила 100 000 рублей.
4. Дополнили ассортимент фермерскими продукта- ми, дополнительная прибыль составила 50 000 рублей.
5. Купили плазменный телевизор стоимостью 150 000 рублей.

Решили развивать фирменный стиль, закупили фирменную одежду и упаковочные материалы с фирмен- ной символикой, переоборудовали помещение на сумму 100 000 рублей.

## Игра

### «ЗОНТ ОТ НЕПОГОДЫ, ИЛИ КАК ОБЕЗОПАСИТЬ ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ ПОСРЕДСТВОМ СТРАХОВАНИЯ?»

C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif **Ц ЕЛ Ь И ГР Ы :**

посредством игрового моделирования случайных со- бытий из реальной жизни закрепить знания о страховых рисках, сформировать навыки выбора страховых продук- тов и защиты собственных имущественных и иных интере- сов через страхование.

### Задачи:

**** актуализация вопросов страхования имущества, ответственности и здоровья человека;

**** расширение знаний о роли страхования в сниже- нии финансовых потерь семьи;

**** выработка активного и ответственного поведения на страховом рынке и развитие мотивации по страхова- нию рисков;

**** формирование навыков аналитического страхово- го мышления и решения практических задач по защите имущественных интересов семьи посредством страхова- ния;

**** осознание важности страхования для роста лично- го финансового благополучия и обеспечения финансовой безопасности;

**** создание условий для включения всех в активную деятельность по выбору страховых продуктов и их исполь- зования для снижения финансовых потерь семьи.

**Б а з о в ы е п о н я т и я :** страхование, страховщик, страховой агент, страхователь, застрахованный, выгодо- приобретатель, имущественное страхование, социальное страхование, страхование ответственности, обязательное страхование, добровольное страхование, страхуемые рис-

**156**

ки, нестрахуемые риски, страховой случай, страховое воз- мещение, страховая сумма, страховая стоимость, страховая премия, страховой взнос, франшиза, условная франшиза, безусловная франшиза, система первого риска, пропор- циональное распределение ответственности, страховой тариф, страховой продукт, страховой полис.

В результате игры участники должны **з н ат ь :**

* + терминологию страхования для понимания усло- вий страхового договора и особенностей страхового продукта;
  + основные отрасли страхования;
  + способы расчета и выплаты страхового возмеще- ния;
  + основные виды страховых рисков;
  + способы ограничений страхового покрытия;
  + о роли страхования в обеспечении финансовой стабильности семьи.

В результате игры участники должны **у м ет ь :**

* + выбирать страховые продукты;
  + использовать страховые продукты для снижения финансовых потерь;
  + понимать структуру и содержание страхового до- говора;
  + рассчитывать страховую премию и страховое воз- мещение по условиям договора;
  + обосновывать необходимость применения страхо- вого продукта для защиты от определенных страхо- вых рисков;
  + понимать и принимать ответственность за приня- тие решений в сфере страхования.

век.

**К о ли ч е с т в о у ч а с т н и к о в :** от 5 до 30 чело-

### Роли:

**157**

1. Ведущий – модератор, регулирует выполнение

правил игры, контролирует ее ход и подводит итоги игры.

1. Страхователи – лица, выбирающие страховые про- дукты и заключающие договоры страхования со страхо- вым агентом, уплачивающие страховую премию и полу- чающие страховое возмещение
2. Страховые агенты – лица, осуществляющие дея- тельность от имени страховой компании по заключению договоров страхования, получению страховых взносов и выплаты страхового возмещения

*Примечание.* Согласно правилам игры основной со- став участников (30 человек) делится на пять под- групп (5 страхователей и 1 страховой агент в каждой подгруппе), однако если фактическое количество участников меньше, то можно сформировать менее пяти подгрупп или менее пяти страхователей в каж- дой подгруппе.

**М ат е р и ал ы :** игровые карточки и игровое поле (количество комплектов должно соответствовать количе- ству подгрупп), фишки (по количеству страхователей), иг- ральный кубик (по количеству подгрупп), бланки- инструкции для участников, ручки или карандаши, бумага для заметок, калькуляторы.

**С О ДЕ Р Ж А Н И Е И ГР Ы**

Наша жизнь не предсказуема, будущие события имеют случайный характер. О хороших событиях мы меч- таем и стремимся к их воплощению, а о плохих – наобо- рот, стараемся не думать. И когда они происходят, мы к ним совсем не готовы. Одним из способов сохранить ста- бильное финансовое состояние, ограничить семейный бюджет от непредвиденных расходов является страхова- ние.

По сути, страхование – это метод передачи ваших рисков страховым организациям. Риск – вероятность воз- никновения неблагоприятных событий, вследствие кото- рых возникают финансовые потери. Финансовые потери могут выражаться в росте расходов, снижении доходов,

**158**

уменьшении стоимости имущества в связи с причинением ему ущерба или кражи. Рисков, с которыми Вы будете сталкиваться в своей жизни, множество, поэтому сущест- вуют различные виды страхования: страхование жизни и здоровья, имущества, ответственности.

В некоторых случаях, страхование носит обязатель- ный характер. Например, каждый автовладелец должен согласно законодательству застраховать свою ответствен- ность перед третьими лицами за причинение им ущерба транспортным средством. Но большая часть страховых продуктов используется на добровольной основе. Так, по собственному желанию Вы можете застраховать свою квартиру от пожара или кражи.

Преимущество страхования заключается в том, что, уплачивая небольшую денежную сумму, Вы можете полу- чить компенсацию ущерба в разы больше. От непредви- денных расходов не пострадает Ваш бюджет, финансовое состояние останется стабильным, и Вы сможете добиться тех финансовых целей, которые перед собой поставили.

Данная игра построена таким образом, что модели- рует реальное поведение и взаимодействие основных уча- стников страховых отношений – страховщика (страхового агента) и страхователя. Для участников игры, которые уже могут являться страхователями (например, если имеют автомобиль) или станут ими в ближайшем будущем, ос- новной задачей является формирование практических на- выков участия в страховых отношениях, понимания осо- бенностей страховых продуктов. В процессе игры форми- руется страховая культура участников, вырабатывается мотивация к использованию страхования для защиты от рисков.

Игра включает различные игровые приемы: ролевая игра, кейсы, настольная игра и другие. Для дидактическо- го обеспечения игры используются игровое поле и игро- вые карточки. Формы, методы, технологии игры понятны участникам и создают условия для включения всех в ак- тивную деятельность по страхованию рисков семьи.

**159**

### Х о д и г р ы

1. - й эт а п – «Выбор страхового продукта». Страхо- ватели знакомятся с собственным имущественным поло- жением, выбирают страховые продукты из тех, которые предлагает страховой агент, определяют основные условия страхового договора, уплачивают страховые взносы. Уча- стники усваивают виды страхования, формируют понима- ние основных терминов и условий договора страхования.
2. - й эт а п – «Случайные события и страховое воз- мещение ущерба». Участники случайным образом (при помощи игрального кубика) определяют, какое событие происходит в их жизни, указывают в бланке размер фи- нансовых потерь. Если это событие относится к страховому событию согласно заключенному страховому договору, то получают страховое возмещение и снижают размер по- терь. Формируются понимание влияния страхования на расходы семьи, опыт использования страховых продуктов для снижения финансовых потерь.
3. - й эт а п – «Подводим итоги». Участники подсчи- тывают размеры финансовых потерь и страхового возме- щения за весь игровой цикл. Закрепляются знания о роли формирования резервов и страхования для компенсации непредвиденных расходов вследствие случайных событий. Победителем становится участник-страхователь, у которого по итогам игры наименьший размер финансовых потерь. Поощрительный приз получает участник – страхо- вой агент, который по итогам игры выплатил наименьший

размер страхового возмещения.

### Инструкция для участников

**160**

В ходе игры необходимо пройти три этапа. У каждого участника-страхователя имеется резервный фонд в разме- ре 100000 руб., который предназначен для непредвиден-

ных расходов. Часть непредвиденных расходов можно со- кратить, используя страхование.

Если Вам выпала роль страхователя, то в начале иг- ры будет предложено выбрать страховые продукты. Для этого, исходя из своего имущественного положения и соб- ственного прогнозирования рисков, Вы должны будете выбрать виды рисков, которые необходимо застраховать. Согласно условиям игры Вы являетесь владельцем собст- венных квартиры со всем необходимым имуществом, дачи и автомобиля. Взаимодействуя со страховым агентом, Вам нужно будет выбрать страховые риски, систему распреде- ления ответственности, сумму страхового возмещения и размер страховой премии.

При личном страховании Вы можете выбрать не бо- лее двух видов страховых рисков. При имущественном страховании Вы можете выбрать не более трех объектов страхования и не более трех видов рисков, а также полу- чить скидку, согласившись на ограничение страхового по- крытия на условиях франшизы или пропорционального распределения ответственности. Страхование ответствен- ности (ОСАГО) обязательно для всех, и основные условия установлены для всех одинаковые. Размер страховой пре- мии, уплаченной по всем заключенным договорам страхо- вания, не должен превышать 50 000 руб. Денежные сред- ства на ее уплату изымаются из резервного фонда. Остаток резервного фонда Вы используете на непредвиденные рас- ходы при отсутствии или недостаточности страхового воз- мещения.

Если Вам выпала роль страхового агента, на первом этапе Вы должны оформить и пронумеровать страховые договоры, зафиксировать размер полученной страховой премии от участников-страхователей.

После того как все участники-страхователи внутри каждой из команд определятся со страховыми продукта- ми, начнется основной игровой этап. В ходе его каждый участник-страхователь будет определять, какие случайные события произойдут и как они повлияют на его бюджет. Характер событий (отрасль страхования) будет указан на

**161**

игровом поле, по которому нужно будет перемещаться. Бросая игральный кубик, Вы определите количество ша- гов, на которое необходимо передвинуть фишку. Конкрет- ные риски и размер потерь нужно будет определить, вы- брав игровую карточку из соответствующей колоды. Собы- тие может касаться не только Вас, но и других участников- страхователей.

Размер финансовых потерь следует указать в бланке- инструкции. Если произошедшее событие связано с рис- ком, который Вы застраховали, то в бланке указывается сумма страхового возмещения. Если риск не был застрахо- ван, то Вы несете все расходы самостоятельно, указывая это в бланке. По игровому полю необходимо перемещаться до конца поля (завершения игрового цикла).

Если Вы играете роль страхового агента, то Вашей задачей на втором этапе является подсчет и фиксация в своих бланках-инструкциях сумм страхового возмещения, выданного участникам-страхователям. Кроме того, Вы следите за тем, чтобы страховое возмещение не превыша- ло установленной страховой суммы по заключенным дого- ворам.

Завершив игровой цикл, пройдя по игровому полю до конца, страхователи должны подсчитать свои убытки. Победителем становится тот участник-страхователь, кото- рый в результате игрового цикла понес наименьшие рас- ходы. Поощрительный приз получает участник – страхо- вой агент, у которого размер выданного страхового воз- мещения оказался наименьшим.

### Инструкция для ведущего

**1 - й э т ап . Выбор страховых продуктов** (30 минут) Ведущий сообщает правила игры на данном этапе.

Участники делятся на подгруппы, рассаживаясь за отдель- ные столы, распределяют роли. Каждая подгруппа вклю- чает участников-страхователей (до 5 человек) и участника- страхового агента. Ведущий раздает всем участникам бланки-инструкции (*приложения 1, 2*). Затем ведущий

**162**

раздает участникам-страховым агентам бланки с основ- ными условиями страховых договоров и пояснения к ним (*приложение 3*). Страховой агент с каждым страхователем оформляет и заключает страховые договоры в двух экзем- плярах (один оставляет у себя, другой передает страхова- телю). Страховой агент указывает в бланке-инструкции размер полученной страховой премии, а страхователи ее уплату фиксируют в своих бланках-инструкциях.

В процессе игры ведущий следит, чтобы соблюдались требования-ограничения на первом этапе. При личном страховании страховых рисков должно быть не более двух, при имущественном страховании – не более трех и не бо- лее трех объектов страхования (при страховании кварти- ры). Размер страховой премии по всем договорам не дол- жен превышать 50 000 руб.

При необходимости ведущий поясняет особенности получения скидки при применении франшизы и пропор- ционального распределения ответственности, проверяет расчеты участников.

### 2 - й э т а п . Случайные события

**и страховое возмещение ущерба** (40 минут)

Ведущий размещает на столах участников игровое поле (*приложение 4*), карточки с описаниями жизненных ситуаций (*приложение 5*), фишки и игральный кубик, кратко информирует участников о правилах игры на этом этапе.

Участники-страхователи по очереди бросают кубик, делая своей фишкой соответствующее количество шагов по игровому полю. По выпавшему на игровом поле событию участник-страхователь находит карточку и озвучивает ин- формацию, указанную в ней. Участники, которых затраги- вает данное событие, делают соответствующие записи в бланк-инструкцию, определяют, могут ли получить страхо- вое возмещение и указывают результаты в бланках. Если страховое возмещение выплачивается, участник-страховой агент также фиксирует это в своем бланке.

**163**

**3 - й э т а п . Подводим итоги** (10 минут)

Ведущий рассказывает о задачах участников на дан- ном этапе. Участники-страховые агенты подсчитывают размер выплаченного страхового возмещения. Участники- страхователи подсчитывают размер непредвиденных рас- ходов с учетом полученного страхового возмещения по итогам игры.

Ведущий объявляет о победителях – страхователе с наименьшим размером непредвиденных расходов и стра- ховом агенте с наименьшим выплаченным страховым возмещением.

### Вопросы для обсуждения и подведения итогов игры

1. *Какие существуют виды страхования?*

Современное российское законодательство выделяет две базовые разновидности видов страхования: социаль- ное и имущественное. В рамках социального страхования выделяют страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезни, медицинское страхование. К имущест- венному относят страхование имущества, страхование предпринимательских рисков, страхование ответственно- сти.

1. *Что такое страховой риск и почему нужно об- ращать внимание на страховые риски, указанные в до- говоре?*

Страховой риск – это вероятное и случайное собы- тие, при наступлении которого может быть нанесен ущерб застрахованным имущественным интересам страхователя. По сути, это перечень возможных неблагоприятных собы- тий, которые могут произойти с объектом страхования (конкретным видом имущества, ответственностью лица, здоровьем человека, его жизнью и т.д.). Так как данные события являются многообразными, следует внимательно посмотреть, как именно они прописаны в страховом дого-

**164**

воре и на какие из них распространяется страховая защи- та. Например, если человек страхует свою квартиру (объ- ект имущества) и в перечне страховых рисков не указана утрата квартиры вследствие пожара (страховой риск), то в случае практической реализации данного риска, страховая выплата не будет произведена клиенту, несмотря на нали- чие фактов страхования и уплаты страховых взносов.

1. *Какие события и имущественные интересы не подлежат страхованию?*

Не могут быть застрахованы события и имуществен- ные интересы, если они не носят случайный характер, не подлежат количественной оценке, являются нереальными и вымышленными, связаны с убытком от участия в лоте- реях и пари, относятся к противоправным интересам.

1. *Какие участники страхового рынка Вам извест-*

*ны?*

К участникам страхового рынка относятся страхов-

щики (страховые компании), общества взаимного страхо- вания, страховые брокеры и страховые агенты. В законо- дательстве приведены и иные виды участников страхового рынка (например, актуарии), но физические лица непо- средственно вступают в отношения только с вышеприве- денными субъектами.

1. *На что следует обращать внимание при выборе страховщика?*

При выборе страховщика следует обращать внима- ние на его статус, виды оказываемых страховых услуг, со- стояние его имущества и капитала, а также на ту инфор- мацию, которую размещает о нем Центральный банк Рос- сийской Федерации как регулятор страхового рынка.

В завершении занятия для получения обратной свя- зи ведущему рекомендуется поинтересоваться у участни- ков о приобретенных навыках в процессе игры, понравив- шихся и запомнившихся элементах игры, возникших трудностях в ходе игры.

**165**

**СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ**

*Безусловная франшиза* – освобождение страховщи- ка от возмещения части убытка страхователя путем его вычитания из общей суммы страхового возмещения.

*Выгодоприобретатель* – лицо, имеющее право на страховую выплату в случае возникновения страхового со- бытия.

*Имущественное страхование* – вид страхования, связанный с защитой интересов владельца определенного имущественного объекта.

*Личное страхование* – вид страхования, связанный с защитой интересов человека относительно его здоровья, жизни, трудоспособности.

*Медицинское страхование* – вид личного страхова- ния, связанный с покрытием расходов на оплату медицин- ской помощи застрахованному лицу.

*Страхование автогражданской ответственности (ОСАГО)* – вид страхования, связанный со страхованием ответственности владельца автотранспортного средства, если это лицо причиняет вред жизни, здоровью или иму- ществу потерпевших при использовании транспортного средства.

*Добровольное страхование* – форма страхования, которая основана на договорных отношениях и свободном выборе условий страхования.

*Застрахованное лицо* – субъект, на которого распро- страняется страховая защита.

*Нестрахуемый риск* – риск, который не подлежит страхованию, например, по которому нельзя определить ущерб в денежном эквиваленте.

*Обязательное страхование* – форма страхования, которая осуществляется в силу закона и распространяется на всех потенциальных страхователей и застрахованных лиц.

**166**

*Пропорциональное распределение ответственно-*

*сти* – система частичного страхования объекта, при кото- ром сумма страхового возмещения пропорциональна доле

страховой суммы в действительной стоимости застрахо- ванного объекта.

*Система первого риска* – система страхового возме- щения, выплачивается в рамках причиненного ущерба, не превышая страховую сумму.

*Социальное страхование* – вид страхования, связан- ный с защитой личных интересов и защитой от социаль- ных рисков.

*Страхование* – система экономических отношений, связанных с защитой экономических интересов физиче- ских и юридических лиц на основе передачи риска к спе- циальному субъекту рынка – страховой компании.

Страхование *ответственности* – отрасль страхова- ния, объединяющая разнообразные виды страхования, в которых в качестве объекта страхования выступает имуще- ственный интерес, связанный с возмещением страховате- лем (застрахованным лицом) причинённого им вреда личности или имуществу третьих лиц.

*Страхователь* – лицо, заключившее договор стра- хования со страховщиком и уплачивающее страховые взносы по данному договору.

*Страховая премия* – денежные средства, причи- тающиеся страховой организации за осуществление того или иного вида страхования.

*Страховая стоимость* – действительная, фактиче- ская стоимость объекта страхования.

*Страховая сумма* – определённая договором стра- хования или установленная законом денежная сумма, в пределах которой страховщик при наступлении страхового случая обязуется выплатить страховое возмещение по до- говору имущественного страхования или которую он обя- зуется выплатить по договору личного страхования.

*Страховое возмещение* – денежная компенсация, выплачиваемая страхователю или выгодоприобретателю при наступлении страхового случая.

**167**

*Страховой агент* – физическое или юридическое лицо, от имени и по поручению страховой компании про- дает страховые полисы и/или заключает договоры страхо-

вания, инкассирует страховую премию, оформляет доку- ментацию и в отдельных случаях выплачивает страховое возмещение.

*Страховой взнос* – плата за страхование, которую страхователь обязан внести страховщику в соответствии с договором страхования или законом.

*Страховой полис* – документ, подтверждающий за- ключение договора страхования.

*Страховой продукт* – вид страховой услуги, предос- тавляемый страховщиком страхователю.

*Страховой случай* – событие, предусмотренное до- говором страхования или законом, с наступлением кото- рого возникает обязанность страховщика произвести стра- ховую выплату страхователю, застрахованному лицу, вы- годоприобретателю или иным третьим лицам.

*Страховой тариф* – плата страховой премии с еди- ницы страховой суммы с учётом объёма страхования и ха- рактера страхового риска. Устанавливается, как правило, в процентах по отношению к страховой сумме.

*Страховщик* – лицо, имеющее право заниматься страховой деятельностью (страховая компания).

*Страховой риск* –предполагаемое вероятное собы- тие или совокупность событий, на случай наступления ко- торых проводится страхование.

*Условная франшиза* – освобождение страховщика от уплаты страхового возмещения, если убытки не превыша- ют установленного размера, при превышении которого страховое возмещение выплачивается в полном объеме.

*Франшиза* – освобождение страховщика от огово- ренной части убытков страхователя.

**168**

### ПРИЛОЖЕНИЯ

**169**

***Приложение 1***

**Бланк-инструкция**

**для участника-страхователя**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1-й этап – Выбор страхового продукта** | | | |  |
| *Записываем размер уплаченной страховой премии и ос-*  *таток резервного фонда* | | | |
| Резервный фонд | | 100 000 руб. | |
| Страховая премия | |  | |
| Остаток резервного фонда | |  | |
| **2-й этап – Случайные события и страховое**  **возмещение ущерба** | | | |
| *Записываем размер финансовых потерь вследствие на- ступления случайного события, при их страховании рассчитываем размер страхового возмещения и опреде-*  *ляем размер расходов с учетом страхового возмещения* | | | |
| Случайное событие 1 | Финансовые потери (ущерб) | |  |
| Страховое возмещение | |  |
| Расходы | |  |
| Случайное событие 2 | Финансовые потери (ущерб) | |  |
| Страховое возмещение | |  |
| Расходы | |  |
| Случайное событие 3 | Финансовые потери (ущерб) | |  |
| Страховое возмещение | |  |
| Расходы | |  |
| Случайное событие 4 | Финансовые потери  (ущерб) | |  |
| Страховое возмещение | |  |
| Расходы | |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Случайное событие 5 | Финансовые потери  (ущерб) | |  |
| Страховое возмещение | |  |
| Расходы | |  |
| Случайное событие 6 | Финансовые потери (ущерб) | |  |
| Страховое возмещение | |  |
| Расходы | |  |
| Случайное событие 7 | Финансовые потери  (ущерб) | |  |
| Страховое возмещение | |  |
| Расходы | |  |
| Случайное событие 8 | Финансовые потери  (ущерб) | |  |
| Страховое возмещение | |  |
| Расходы | |  |
| Случайное событие 9 | Финансовые потери  (ущерб) | |  |
| Страховое возмещение | |  |
| Расходы | |  |
| Случайное событие 10 | Финансовые потери (ущерб) | |  |
| Страховое возмещение | |  |
| Расходы | |  |
| Случайное событие 11 | Финансовые потери  (ущерб) | |  |
| Страховое возмещение | |  |
| Расходы | |  |
| **3-й этап – Подводим итоги** | | | |
| Алгоритм | | Расчеты | |
| 1. Сумма расходов по итогам 2-го этапа | |  | |
| 2. Остаток резервного фонда (см.  1-й этап) | |  | |
| 3. Результат п. 1 – п. 2 | |  | |

**170**

***Приложение 2***

**171**

**Бланк-инструкция**

**для участника-страхового агента**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1-й этап – Выбор страхового продукта** | | |
| *Записываем размер полученной страховой премии* | | |
| Страховая премия от участника 1 | | |
| Страховая премия от участника 2 | | |
| Страховая премия от участника 3 | | |
| Страховая премия от участника 4 | | |
| Страховая премия от участника 5 | | |
| Итого сумма полученной страховой премии | | |
| **2-й этап – Случайные события и страховое возмещение ущерба** | | |
| *Записываем размер уплачиваемого страхового возме- щения, если оно не выплачивается, то ставим прочерк. Одновременно делаем запись в договоре страхования об остатке страховой суммы.* ***Размер выданного страхового возмещения по всем страховым со- бытиям по договору не должен превышать ус-***  ***тановленной страховой суммы!*** | | |
| Участ- ник 1 | Случайное событие 1 | Страховое возмещение |
|  | Случайное  событие 2 | Страховое  возмещение |
|  | Случайное событие 3 | Страховое возмещение |
|  | Случайное  событие 4 | Страховое  возмещение |
|  | Случайное  событие 5 | Страховое  возмещение |
|  | Случайное событие 6 | Страховое возмещение |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Случайное событие 7 | Страховое возмещение |  |
| Случайное событие 8 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 9 | Страховое  возмещение |  |
| Случайное событие 10 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 11 | Страховое  возмещение |  |
| Итого | |  |
| Участ- ник 2 | Случайное событие 1 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 2 | Страховое  возмещение |  |
| Случайное событие 3 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 4 | Страховое  возмещение |  |
| Случайное событие 5 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 6 | Страховое  возмещение |  |
| Случайное событие 7 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 8 | Страховое  возмещение |  |
| Случайное событие 9 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 10 | Страховое  возмещение |  |
| Случайное событие 11 | Страховое возмещение |  |
| Итого | |  |
| Участ- ник 3 | Случайное событие 1 | Страховое возмещение |  |

**172**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Случайное событие 2 | Страховое возмещение |  |
| Случайное событие 3 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 4 | Страховое  возмещение |  |
| Случайное событие 5 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 6 | Страховое  возмещение |  |
| Случайное событие 7 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 8 | Страховое  возмещение |  |
| Случайное событие 9 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 10 | Страховое  возмещение |  |
| Случайное  событие 11 | Страховое  возмещение |  |
| Итого | |  |
| Участ- ник 4 | Случайное событие 1 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 2 | Страховое  возмещение |  |
| Случайное событие 3 | Страховое возмещение |  |
| Случайное событие 4 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 5 | Страховое  возмещение |  |
| Случайное событие 6 | Страховое возмещение |  |
| Случайное  событие 7 | Страховое воз-  мещение |  |
| Случайное событие 8 | Страховое воз- мещение |  |

**173**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Случайное событие 9 | Страховое возмещение | |  |
| Случайное событие 10 | Страховое возмещение | |  |
| Случайное  событие 11 | Страховое  возмещение | |  |
| Итого | | |  |
| Участ- ник 5 | Случайное событие 1 | Страховое возмещение | |  |
| Случайное  событие 2 | Страховое  возмещение | |  |
| Случайное событие 3 | Страховое возмещение | |  |
| Случайное  событие 4 | Страховое  возмещение | |  |
| Случайное событие 5 | Страховое возмещение | |  |
| Случайное  событие 6 | Страховое  возмещение | |  |
| Случайное событие 7 | Страховое возмещение | |  |
| Случайное  событие 8 | Страховое  возмещение | |  |
| Случайное событие 9 | Страховое возмещение | |  |
| Случайное  событие 10 | Страховое  возмещение | |  |
| Случайное событие 11 | Страховое возмещение | |  |
| Итого | | |  |
| **3-й этап – Подводим итоги** | | | | |
| Алгоритм | | | Расчеты | |
| 1. Сумма страхового возмещения по итогам 2-го этапа | | |  | |
| 2. Сумма страховой премии (см. 1-й этап) | | |  | |
| 3. Результат п. 1 – п. 2 | | |  | |

**174**

***Приложение 3***

**Основные условия страхового договора №**

|  |  |
| --- | --- |
| **Отрасль страхования** | **Личное страхование** |
| Страховые риски и страховые тарифы | ●Амбулаторно-поликлиническая по- мощь – 11%;   * помощь на дому – 11,5%; * стационарная медицинская помощь –   13,2%;   * стоматологическая помощь – 7,4%; * скорая медицинская помощь – 3,8%; * реабилитационно-восстановительное лечение – 19,6% |
| Страховая сумма |  |
| Страховой тариф (суммируется  по выбранным рискам) |  |
| Страховая  премия |  |
| Прочие условия | ●Условная франшиза (до 1000 руб.) –  скидка 20% от страховой премии;   * безусловная франшиза (10%) – скидка 30% от страховой премии |

Страховой агент \_ Страхователь

**175**

### Основные условия страхового договора №

|  |  |
| --- | --- |
| **Отрасль**  **страхования** | **Имущественное страхование**  **(добровольное)** |
| Объект страхования – квартира | * Конструктивные элементы (стены, пере- крытия, окна, двери, балкон); * инженерные коммуникации (отопление, электро- и водоснабжение, сантехника); * внутренняя отделка (обои, напольное по- крытие); * мебель; * бытовая техника; * предметы антиквариата, драгоценности; * кожаные и меховые изделия |
| Страховые риски | * Противоправные действия третьих лиц (кража, взлом, умышленный поджог); * пожар; * залив соседями; * ураган; * падения летательных аппаратов; * взрывы техногенного характера; * разрушения от падения деревьев, бетонных столбов; * бой оконных стекол |
| Страховая стоимость  имущества | 3 000 000 рублей |
| Страховая  сумма |  |
| Страховой  тариф | 5 % |
| Страховая премия |  |
| Прочие условия | * Условная франшиза (до 10 000 руб.) –   скидка 20 % от страховой премии;   * безусловная франшиза (10 %) – скидка 30 %   от страховой премии |

Страховой агент Страхователь

**176**

### Основные условия страхового договора №

**177**

|  |  |
| --- | --- |
| **Отрасль**  **страхова- ния** | **Имущественное страхование (добровольное)** |
| Объект стра- хования –  автомобиль | Автокаско |
| Страховые риски | * ДТП или дорожно-транспортное происшест- вие: авария на стоянке при движении ТС; столкновение ТС с другим(-и) ТС; поврежде- ние припаркованного ТС другим(-и) ТС; по- вреждение другим механическим транспорт- ным средством на стоянке; наезд ТС на иные предметы, животных, людей; опрокидывание, падение ТС (в том числе в воду); повреждение ТС по вине дорожных, дорожно-эксплуата- ционных, коммунальных или технических служб; * пожар или взрыв: в результате поджога ТС третьими лицами, удара молнии, перехода ог- ня от горящего рядом объекта; * природные чрезвычайные явления: опасные геологические явления: землетрясение, обвал, оползень, извержение вулкана. Опасные гид- рологические явления: наводнение, паводок, ледоход. Опасные метеорологические явле- ния: вихрь, ураган, смерч, удар молнии, град, цунами, сель; * падения инородных предметов, в том числе: падение снега, падение льда, инородные предметы, вылетевшие из-под колес других ТС; падение летательных аппаратов, частей зданий или сооружений; падение объектов внеземного происхождения или их частей; * действия животных: внешнее повреждение ТС в результате действий животных; повреж- дения электропроводки грызунами; * противоправные действия третьих лиц: по- вреждение ТС, хищение отдельных деталей,   узлов, агрегатов, угон, кража, разбой |

|  |  |
| --- | --- |
| **Отрасль страхова-**  **ния** | **Имущественное страхование (добровольное)** |
| Страховая стоимость | 500 000 руб. |
| Страховая  сумма |  |
| Страховой тариф | 15% |
| Страховая  премия |  |
| Прочие условия | ●Условная франшиза (до 10000 руб.) – скидка 20% от страховой премии;   * безусловная франшиза (10%) – скидка 30% от страховой премии; * пропорциональное распределение ответст- венности – скидка 10% страховой премии |

Страховой агент \_ Страхователь

**178**

### Основные условия страхового договора №

|  |  |
| --- | --- |
| **Отрасль**  **страхова- ния** | **Имущественное страхование (добровольное)** |
| Объект страхова- ния – дачный дом | ●Конструктивные элементы (стены, перекры- тия, окна, двери, балкон;   * инженерные коммуникации (отопление, элек- тро- и водоснабжение, сантехника); * внутренняя отделка (обои, напольное покры- тие); * мебель; * бытовая техника |
| Страховые риски | * Противоправные действия третьих лиц (кра- жа, взлом, умышленный поджог); * пожар; * наводнение; * ураган; * падения летательных аппаратов; * взрывы техногенного характера; * разрушения от падения деревьев, бетонных столбов; * бой оконных стекол |
| Страховая стоимость  имущества | 1 000 000 рублей |
| Страховая  сумма |  |
| Страховой  тариф | 10% |
| Страховая  премия |  |
| Прочие ус- ловия | * Условная франшиза (до 10000 руб.) – скидка 20% от страховой премии; * безусловная франшиза (10%) – скидка 30% от страховой премии |

Страховой агент \_ Страхователь

**179**

### Основные условия страхового договора №

**180**

|  |  |
| --- | --- |
| **Отрасль страхования** | Страхование ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО) (обязательное) |
| **Страховой случай** | Причинение вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при ис- пользовании транспортного средства |
| **Страховая сумма** | 160 000 рублей по одному ДТП при нескольких потерпевших, но не более 120 000 рублей одному потерпевшему |
| **Страховая премия** | 7 000 руб. |

Страховой агент Страхователь \_

***Приложение 4***

**181**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Нача- ло иг- рово- го цикла** | 1  **Иму- ще- ствен- ное стра- хова- ние** | 2  **Стра- хова- ние от- вет- ствен- ности** | 3  **Лич- ное стра- хова- ние** | 4  **Иму- ще- ствен- ное стра- хова- ние** | 5  **Стра- хова- ние от- вет- ствен- ности** | 6  **Лич- ное стра- хова- ние** |  |
| 19  **Иму- ще- ствен- ное стра- хова- ние** | 20  **Стра- хова- ние ответ- ствен- ности** | 21  **Лич- ное стра- хова- ние** | 22  **Иму- ще- ствен- ное стра- хова- ние** | 23  **Стра- хова- ние ответ- ствен- ности** | 24  **Лич- ное стра- хова- ние** | 7  **Иму- ще- ствен- ное стра- хова- ние** |
| 18  **Лич- ное стра- хова- ние** | **Окон- чание игро- вого цикла** | Кар- точки  «Лич- ное стра- хова- ние» | Кар- точки  «Иму- ще- ствен- ное стра- хова- ние» | Кар- точки  «Стра- хова- ние ответ- ствен- ности» | 25  **Иму- ще- ствен- ное стра- хова- ние** | 8  **Стра- хова- ние ответ- ствен- ности** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 17  **Стра- хова- ние ответ- ствен- ности** | 30  **Лич- ное стра- хова- ние** | 29  **Стра- хова- ние от- вет- ствен- ности** | 28  **Иму- ще- ствен- ное стра- хова- ние** | 27  **Лич- ное стра- хова- ние** | 26  **Стра- хова- ние от- вет- ствен- ности** | 9  **Лич- ное стра- хова- ние** |
| 16  **Иму- ще- ствен- ное стра- хова- ние** | 15  **Лич- ное стра- хова- ние** | 14  **Стра- хова- ние от- вет- ствен- ности** | 13  **Иму- ще- ствен- ное стра- хова- ние** | 12  **Лич- ное стра- хова- ние** | 11  **Стра- хова- ние от- вет- ствен- ности** | 10  **Иму- щест- вен- ное стра- хова- ние** |

**182**

***Приложение 5***

**Справочная информация для ведущего**[**1**](#_bookmark2)

**(к карточкам для 2-го этапа)**

**Личное страхование**[**2**](#_bookmark3)

1. Требуется лечение зубов, стоимость платных ус- луг – 5 000 рублей.
2. Требуется операция, стоимость платных услуг –

50 000 рублей.

1. Необходимо пройти обследование, стоимость платных услуг – 100 000 рублей.
2. Необходимо сдать анализы, стоимость платных услуг – 10 000 рублей.
3. Требуется стационарное лечение, стоимость платных услуг – 10 000 рублей.
4. Вы и участник слева от Вас пострадали при ДТП, требуется лечение, стоимость платных услуг – 50 000 руб- лей.
5. Вы и участник справа от Вас пострадали при по- жаре, требуется лечение, стоимость платных услуг – 50 000 рублей.
6. Требуется пройти медосмотр для принятия на работу, стоимость платных услуг – 10 000 рублей.
7. Сломали руку, требуется лечение, стоимость платных услуг – 5 000 рублей.
8. Сломали ногу, требуется лечение, стоимость платных услуг – 10 000 рублей.
9. Необходимо пломбирование зубов, стоимость платных услуг – 2 000 рублей.
10. Пищевое отравление у Вас и у участника справа от Вас, требуется медицинская помощь каждому, стои- мость платных услуг – по 2 000 рублей.

**183**

1 Страховой агент при учете пострадавших участников не считается.

2 Не учитывается возможность получения бесплатной медицинской помощи.

1. Поранили ногу на реке, требуется медицинская помощь, стоимость платных услуг – 2 000 рублей.
2. Обострилось хроническое заболевание, требуется амбулаторное лечение, стоимость платных услуг – 5 000 руб- лей.
3. Обострилось хроническое заболевание, требуется стационарное лечение, стоимость платных услуг – 10 000 рублей.

### Имущественное страхование

1. Хулиганы разбили окна в квартире, ущерб соста- вил 10 000 рублей.
2. Из-за падения дерева разбилось окно на кухне, ущерб составил 10000 рублей.
3. Воры украли драгоценности на 500 000 рублей.
4. Соседи сверху затопили квартиру, причинив ущерб на 80 000 рублей.
5. Пожар по вине третьих лиц причинил ущерб Ва- шей квартире на 500 000 рублей, квартире участника справа от Вас – на 300 000 рублей.
6. На Ваш автомобиль и автомобиль участника справа упало дерево, причинен ущерб каждому по 50 000 рублей.
7. В результате пожара пострадала Ваша дача и дача участника слева, ущерб каждому составил 40 000 рублей.
8. Воры ограбили Вашу дачу и дачу участника, кото- рый находится справа от Вас, ущерб каждому составил по 50 000 рублей
9. Ваш автомобиль угнали, ущерб составил 500 000 рублей.
10. Из-за действий соседей снизу загорелась Ваша квартира, ущерб причинен в размере 200 000 рублей.
11. Из-за наводнения пострадала Ваша дача, ущерб составил 100 000 рублей.
12. Подожгли Ваш автомобиль, ущерб составил 500 000 рублей.
13. Украли ценные вещи из квартиры на сумму 100 000 рублей.

**184**

1. Соседи сверху затопили квартиру, причинив ущерб на 50 000 рублей.
2. Пожар по вине третьих лиц причинил ущерб Вашей квартире на 100 000 рублей, квартире участника справа от Вас – на 50 000 рублей.

### Страхование ответственности

1. Вы явились виновником ДТП, причинив ущерб еще двум автомобилям (участникам справа и слева) по 50 000 рублей. Ущерб Вашему автомобилю составил 30 000 рублей.
2. Вы и Ваш автомобиль пострадали от ДТП по вине третьих лиц, ущерб составил 40 000 рублей.
3. Пострадали в ДТП, ущерб составил 5 000 рублей.
4. Ущерб автомобилю в ДТП составил 200 000 руб-

лей.

1. Вы вместе с пятью автомобилями пострадали в

ДТП, ущерб каждого составил 50 000 рублей.

1. Вы явились виновником ДТП, причинив ущерб еще двум автомобилям (участникам справа и слева) по 10 000 рублей. Ущерб Вашему автомобилю составил 50 000 рублей.
2. Вы и Ваш автомобиль пострадали от ДТП по вине третьих лиц, ущерб составил 100 000 рублей.
3. Пострадали в ДТП, ущерб составил 12 000 рублей.
4. Ущерб автомобилю в ДТП составил 60 000 руб-

лей.

1. Вы вместе с пятью автомобилями пострадали в

ДТП, ущерб каждого составил 40 000 рублей.

1. Вы явились виновником ДТП, причинив ущерб еще двум автомобилям (участникам справа и слева) по 10 000 рублей. Ущерб Вашему автомобилю составил 20 000 рублей.
2. Вы и Ваш автомобиль пострадали от ДТП по ви- не третьих лиц, ущерб составил 14 000 рублей.
3. Пострадали в ДТП, ущерб составил 15 000 рублей.
4. Ущерб автомобилю в ДТП составил 20 000 руб-

**185**

лей.

1. Вы вместе с пятью автомобилями пострадали в

ДТП, ущерб каждого составил 20 000 рублей.

## Игра

### «ФИНАНСОВЫЕ МОШЕННИКИ: КАК РАСПОЗНАТЬ

**И НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ?»**

C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif **Ц ЕЛ Ь И ГР Ы :**

в рамках игровой модели, построенной на погруже- нии обучающихся в проблемно-ролевую ситуацию, сфор- мировать навыки рационального финансового поведения в условиях повышенного риска совершения финансовых операций.

### З а д ач и :

**** распознавание основных признаков отдельных видов финансового мошенничества;

**** выработка моделей поведения в условиях повы- шенного риска совершения финансовых операций;

**** формирование навыков логического обоснования принимаемых финансовых решений на основе объема имеющейся информации и восприятия степени прини- маемого на себя риска;

**** формирование понятийного аппарата, необходи- мого для успешной защиты собственных финансов от раз- личного рода финансовых мошенничеств;

**** понимание степени влияния принимаемых реше- ний на благополучие конкретного индивидуума и его се- мьи.

**Баз о в ы е п о н ят и я :** финансовое мошенниче- ство, eviltwin/honeypot, нигерийские письма, финансовая пирамида, скимминг, смс-мошенничества, фишинг, кража данных банковских карт.

**186**

В результате игры участники должны **з н ат ь :**

* + основные виды финансовых мошенничеств;
  + ключевые правила безопасности финансовых операций в Интернете и в повседневной жизни;
  + последовательность действий при возникновении угрозы финансового мошенничества.

В результате игры участники должны **у м ет ь :**

* + распознавать риски возникновения финансовых мошенничеств при совершении операций;
  + выбирать модель поведения при возникновении угрозы финансового мошенничества;
  + моделировать риски возникновения новых неиз- вестных финансовых мошенничеств на основе анали- за типичных признаков финансовых мошенничеств.

**К о л и ч е с т в о у ч а с т н и ко в :** от 10 до 20 че- ловек.

### Роли:

1. Ведущий – модератор, регулирует выполнение правил игры, контролирует ее ход и подводит итоги игры.
2. Жюри – 3 человека, занимаются оценкой пра- вильности выполнения и качества творческой части игры.
3. Капитан команды.
4. Участник команды.

*Примечание.* Рекомендуется формировать команды численностью в пять человек: капитан и четыре уча- стника.

**М ат е р и ал ы :** игровые карточки, текст задания, чистая бумага, ручки.

**С О ДЕ Р Ж А Н И Е И ГР Ы**

Современная жизнь наполнена различного рода устройствами, которые облегчают нам совершение раз- ных операций, в том числе и финансовых. Бумажную почту уже давно вытеснили электронные письма; бан-

**187**

ковские карты постоянно «откусывают» свою долю в расчетах у наличных денег; доступ в Интернет перестал быть привилегией: теперь воспользоваться им может каждый, при этом количество точек для доступа посто- янно растет; для совершения банковских операций те- перь не обязательно идти в банк: большое количество операций можно осуществить через мобильный теле- фон. Жизнь стала действительно удобнее. Однако с рос- том степени комфорта мы сталкиваемся и с ростом сте- пени риска. Объем сумм, украденных финансовыми мошенниками, и разновидность самих финансовых мо- шенничеств постоянно растут. Риск потерять свои день- ги есть всегда, и если хоть на миг расслабиться и приту- пить бдительность, это произойдет. Надежда на совре- менные технические средства защиты, безусловно, оп- равдана, но и ее можно обойти, в результате чего ответ- ственность за возможную потерю собственных денег лежит в конечном счете на самом человеке.

### Х о д и г р ы

1-й этап – «Знакомство с типичными случаями фи- нансового мошенничества». Игроки изучают карточки, на которых указаны названия финансовых мошенни- честв, и пытаются смоделировать ситуации, с которыми могут столкнуться при подобных нарушениях, способы защиты от них.

2 - й эт а п – «Допиши рассказ». Игроки знакомят- ся с текстом рассказа с пропущенными отдельными фраг- ментами. Их задача – придумать собственный вариант развития событий.

На первом этапе результаты не подводятся, на вто- ром – их подводят члены жюри, которые за каждый фраг- мент, придуманный командой, начисляют баллы в количе- стве от 1 до 5. По итогам игры выигрывает команда, на- бравшая наибольшее количество баллов.

**188**

### Инструкция для участников

В ходе игры Вы погрузитесь в ситуацию, предла- гающую прожить один день с ее героем – Олегом. Вам предстоит придумать для него модели финансового по- ведения в различных ситуациях. Ваша цель – чтобы пред- лагаемые Вами решения были максимально продуманы, рациональны и не допустили потерю Олегом своих де- нег. С другой стороны, фрагменты текста, которые вам предлагается придумать, должны быть оригинальны и интересны, для того чтобы жюри смогло выставить за них высокие баллы. Выигравшей будет считаться та ко- манда, которая наберет наибольшее количество баллов по итогам игры.

### Инструкция для ведущего

**1 - й э т ап . Знакомство с типичными случаями финансового мошенничества** (40 минут)

Ведущий сообщает правила игры на данном этапе. Каждой из команд раздаются карточки с названиями ти- пичных финансовых мошенничеств и их краткими описа- ниями. Членам команды необходимо смоделировать си- туацию, в которой оно могло бы совершиться, и предло- жить правила поведения, при которых риск попасться на данный вид мошенничества сводился бы к минимуму. Та- ким образом обсуждение каждого понятия разбивается на два подэтапа:

1. Описать ситуацию, когда вы могли бы столкнуться с данным типом финансового мошенничества (минималь- но по одному примеру для каждой команды).
2. Предложить правила, при которых можно снизить риск попасться на указанное финансовое мошенничество (высказываются все желающие).

**2 - й э т а п . Допиши рассказ** (40 минут)

**189**

Каждой команде предлагается рассказ, в котором присутствуют пропущенные фрагменты. Задача команды:

пояснить, какой вид финансового мошенничества возмо- жен в данном фрагменте, почему принято такое решение, и предложить собственный вариант развития событий. При этом жюри должно учитывать два критерия – пра- вильность выбора вида финансового мошенничества, ко- торому соответствует данный фрагмент, и оригинальность придуманного варианта фрагмента.

**СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ**

*Eviltwin/honeypot* – вид мошенничества, при кото- ром пользователь подключается к мошеннической wi-fi сети (созданной самим аферистом с помощью обычного ноутбука), после чего все сведения, вводимые пользовате- лем, проходят через компьютер мошенников.

*Кража данных финансовых карт (не техническая)* – вид финансового мошенничества, при котором при полу- чении доступа к банковской карте клиента злоумышлен- ник копирует все графические данные карты, после чего использует их в собственных целях.

*Нигерийское письмо* – распространенный вид мо- шенничества, который основан на массовой рассылке пи- сем (изначально в бумажной форме, затем в электронной) с обещаниями финансового характера (перечислить день- ги, оставить наследство, совершить дарение) адресату с условием предварительного совершения определенных финансовых операций последним. Обещания финансового характера никогда не выполняются.

*Скимминг* – вид мошенничества, при котором третьи лица завладевают электронными данными карты и пин- кодом с помощью технических приборов, расположенных на банкомате (накладная клавиатура, накладка на карто- приемник и прочее).

*Смс-мошенничества* – вид финансовых мошенни- честв, при которых производится рассылка смс- сообщений, содержащих ложную информацию и требую- щих совершить определенные финансовые операции.

**190**

*Фарминг* – вид интернет-мошенничества, при кото- ром от имени общеизвестных компаний жертве предлага-

ется перейти на ее сайт, который внешне почти не отли- чим от оригинального сайта настоящей компании. На ложной странице сайта пользователю предлагается оста- вить свои платежные реквизиты, которые, в случае их вве- дения, в дальнейшем используются мошенниками. Каких- либо особых отличий поддельного сайта от настоящего визуальными средствами обычно обнаружить невозмож- но.

**191**

*Финансовая пирамида* – вид мошенничества, при котором доход участников обеспечивается за счет посто- янного притока новых участников. Основным признаком финансовой пирамиды является высокий доход и неопре- деленность относительно направлений вложения полу- ченных финансовых средств.

*Фишинг* – вид интернет-мошенничества, при кото- ром от имени общеизвестных компаний жертве предлага- ется перейти на ее сайт, который внешне почти не отли- чим от оригинального сайта настоящей компании. На ложной странице сайта пользователю предлагается оста- вить свои платежные реквизиты, которые, в случае их вве- дения, в дальнейшем используются мошенниками. Мо- шенничество обычно можно распознать по адресной стро- ке, электронный адрес в которой не соответствует офици- альному электронному адресу компании.

### ПРИЛОЖЕНИЯ

***Приложение 1***

Рабочий день начинался, как обычно. К 9 часам утра к большому зданию в центре города стекались работники компании. Кто-то весело, кто-то не очень приветствовали друг друга. Наступила среда, до выходных оставалось це- лых два дня, если не считать сегодняшнего, и особых на- дежд на неожиданный отдых ни у кого не было.

Олег улыбнулся Ольге, помахал Сергею и сел прове- рять рабочую почту. Все, как обычно: из общего отдела скинули пару сканов писем, на которые необходимо было срочно ответить, и несколько фотографий сестры. Год на- зад, когда сестра впервые прислала по ошибке письмо на рабочую почту Олега, он пытался возмущаться. Однако время прошло, и Олег смирился. Неожиданно его взгляд остановился на странном письме. Судя по адресной строке, оно было отправлено с обычного почтового ящика извест- ной российской поисковой системы. Странными были на- звание и, тем более, содержание этого письма. В адресной строке значилось: «Важное сообщение для Вас». Обычно такие письма сразу попадали в спам и до Олега не доходи- ли. Однако в этот день письмо нашло своего читателя. Олег открыл его и увидел текст на ломаном англо- русском: «Уважаемый Господин! Обращается к Вам мис- сис Мобуту из Нигерии. Я самая богатая женщина в нашей стране. Недавно случилось со мной несчастье. Я возвра- щался из поездки к своей Северной плантации кофе и по- пал в аварию. Горькое несчастье произошло в моей семье – мой муж и мой единственный сын в аварии погиб. Я вы- жил, но перелом бедра приносит мне ближе к могиле каж- дый день. Врачи считают, что мне осталось жить совсем недолго – не более одного месяца. Я понимаю, что он прожил счастливую жизнь и те деньги, которые принад- лежат мне, не может быть взят с собой в могилу, поэтому я решил пожертвовать им, чтобы любой случайный счаст- ливчик, кто согласится их принять. Так что вам повезло. Я

**192**

готова составить завещание на Ваше имя, тогда Вы станете полноправным статус владельца на сумму более 125 мил- лионов долларов. Однако есть одно условие. Вам нужно сделать перевод на сумму 1000 долл в знак согласия на предложение о принятии наследства. Эти символические для меня деньги пойдут на оформление судебных издер- жек в нашей стране. После улаживания юридических формальностей придет к вам мой адвокат, который будет приносить вам до скорости и будут приглашены в Ниге- рию. С нетерпением жду Вашего ответа. Искренне Ваша, Миссис Мобуту».

Описание: C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif Фра г м е н т 1. Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег?

Объясни рациональность такого поведения.

Только Олег разделался с письмом, как к нему по- звонили из приемной генерального директора. Когда он зашел в приемную, секретарь директора передала ему бу- магу, на которой размашистым почерком было написано

«Командировать О. Веронова». Хотелось или не хотелось Олегу в Волгоград, но именно туда ему было необходимо лететь, причем лететь срочно. Завтра в десять часов утра в офисном центре «Волгоград-Сити» состоится открытие нового филиала фирмы, а Олег на презентации будет представителем офиса головной компании. Сначала туда должен был лететь зам генерального, но погодные про- блемы в Калининграде грозили сорвать вылет, и потому, чтобы не рисковать, генеральный решил отправить в Вол- гоград Олега.

Пятая часть рабочего времени Олега проходила в воздухе, а если учесть ожидания рейсов в аэропортах всего мира, то можно сказать, что четверть своей зарплаты он получал за перелеты. Вот и сейчас сел за компьютер и на- брал в поисковой строке название своего любимого сайта для заказа авиабилетов. На экран высыпался столбец ссы- лок. Олег кликнул по первой из них и попал на страницу со знакомым дизайном. Он сформировал список доступ-

**193**

ных рейсов. Его несколько смутило то, что список был не- сколько короче, чем обычно, но, как подумал Олег, Волго- град – не столица мира, чтобы туда летал весь российский авиафлот, потому хватит одной общероссийской любимой воздушной компании. Олег нажал кнопку «оплатить», по- сле чего, в отличие от знакомой страницы перехода на за- щищенную страницу оплаты, он перешел на другую стра- ницу того же сайта. Поля оплаты были немного другие: Олегу предлагали заполнить поле с номером карты, cvv кодом карты и ее пин-кодом, и все поля, по заверениям разработчиков сайта, были зашифрованы, а в строке с пин-кодом, якобы, отображались исключительно звездоч- ки. Олег задумался.

Описание: C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif Фра г м е н т 2. Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег?

Объясни рациональность такого поведения.

Билет наконец был заказан, и Олег поехал домой за вещами, чтобы ехать в аэропорт. Через два часа он уже был в терминале D аэропорта Шереметьево, быстро про- шел регистрацию и досмотр, после чего сел на скамейку с видом на взлетную полосу и открыл ноутбук. Как мы уже написали, пятая часть рабочего времени Олега проходила либо в воздухе, либо в залах аэропорта, поэтому он давно привык работать в любых условиях. Благо wi-fi в большин- стве мест, куда он летал, был вполне доступен. Олег вклю- чил компьютер. В зоне досягаемости функционировали пять сетей, из которых три – сети близлежащих кафешек, одна – сеть аэропорта Aura, и еще одна – та, которой Олег никогда не пользовался, с благозвучным названием AURA\_VIP. У нее был самый сильный сигнал. «Что за VIP? – подумал Олег. – Может, новая сеть, которую созда- ли для пассажиров бизнес-класса и которая в настоящий момент проходит тестирование?» Он подключился к сети. Поскольку до посадки в самолет оставалось 30 минут, Олег решил зайти в свой мобильный банк и перевести оплату за бронь в гостинице.

**194**

Описание: C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif Фра г м е н т 3. Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег?

Объясни рациональность такого поведения.

Самолет приземлился вовремя. Вздремнув минут 30 в воздухе, Олег чувствовал себя достаточно отдохнувшим. К трапу быстро подогнали автобус, и вскоре вместе со все- ми пассажирами Олег уже проходил мимо ленты выдачи багажа к выходу. Где-то в углу девушка радостно кричала о возможности заказать такси до гостиницы, и он решил воспользоваться этим предложением.

* Здравствуйте! – поприветствовал Олег улыбаю- щуюся девушку. – Мне машину до «X-отеля».
* Конечно, машина уже ожидает Вас на улице у вхо- да – госномер С234ОХ, это ваш автомобиль. Возьмите, пожалуйста, талон, – девушка передала талон Олегу и, ка- жется, потеряла к нему интерес.
* Оплата наличными или можно картой? – спросил Олег у водителя, когда уже ехал в машине, поскольку вспомнил, что наличных у него нет.
* Наличными. Мы тут картам не доверяем, – усмех- нулся водитель.

Олег удивился такому ответу. Машина въехала в по- селок, который водитель назвал Городище, и остановилась у банкомата. Банкомат выглядел вполне обычно, но в та- ком относительно безлюдном месте для Олега снимать на- личность было страшновато. Тем не менее он подошел к банкомату.

Описание: C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif Фра г м е н т 4. Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег?

Объясни рациональность такого поведения.

И вот, наконец, Олег уже в гостинице. Номер отеля был угловой, и с одной стороны окна выходили на большую площадь с трибунами, по левую сторону от которых стоял театр, судя по трем статуям на фронтоне и афишам по кра- ям. С другой стороны окна выходили на небольшой сквер с высокой стелой посередине и вечным огнем перед ней.

**195**

Был вечер, презентация планировалась на следую- щее утро, а потому Олег решил прогуляться по городу. Он вышел из гостиницы, перешел сквер и подошел к закры- тым дверям универмага. Судя по всему, здание пустовало достаточно долго, поскольку и голые витрины и наглухо закрытые двери свидетельствовали о том, что торговля ушла из этого места безвозвратно.

* Молодой человек! Возьмите листовку! – Олег обернулся. На него смотрела немолодая взлохмаченная женщина лет 40, довольно помятого вида, в истоптанных туфлях, несвежей блузке. Она сунула ему в руки большой лист дешевой бумаги с растиражированным через ксерокс текстом.

В листовке сообщалось, что только в течение 10 дней потребительский кооператив «Финансовая артель» при- нимает от населения средства на срок до 3 лет под про- центную ставку в размере 31 % годовых. Звонить предла- гали до 21 часа вечера. Процент был очень хорошим. Это Олег знал абсолютно точно, поскольку имел несколько вкладов – под 8,5; 12 и 10,1 % годовых. С потребительски- ми кооперативами Олег дел никогда не имел, а потому не мог доподлинно сказать, почему банковские проценты по ним такие высокие. Он решил позвонить по указанному номеру.

Трубку на том конце взяли почти мгновенно. После просьбы уточнить условия привлечения средств Олегу предложили встретиться, но он отказался: «Я не местный и улетаю буквально завтра. Ответьте на мои вопросы, и я решу, как мне дальше поступить». По словам консультан- та, а именно так назвался собеседник, высокий процент объясняется тем, что потребительский кооператив вкла- дывает свои деньги в самые прибыльные проекты Сколко- во и других новационных центров России. С другой сторо- ны, потребительский кооператив не тратится на дорогую рекламу, поскольку боится ненадежных и непроверенных клиентов, а кроме того, имеет всего один офис в Волгогра- де и три по области. Эти преимущества, по словам кон- сультанта, позволяют обеспечивать партнерам высокие

**196**

проценты. Олег уточнил адрес и время работы. Офис на- ходился совсем недалеко, и потому можно было успеть до закрытия.

Описание: C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif Фра г м е н т 5. Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег?

Объясни рациональность такого поведения.

После прогулки Олег решил зайти в одно из кафе на Аллее Героев. Вечер был теплый, но не душный, поэтому он выбрал кафе с открытой верандой. Вдалеке виднелась набережная, залитая теплым светом старых фонарей. Олег выбрал легкий салат, цыпленка и закончил своим люби- мым капучино. Когда принесли счет, Олег положил карту для оплаты. Девушка взяла ее в руки, поставила на поднос посуду и собралась уходить.

Описание: C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif Фра г м е н т 6. Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег?

Объясни рациональность такого поведения

Вечер удался. Олег вошел в гостиничный номер, включил телевизор и лег на кровать. Он достал материалы к завтрашней презентации, сделал несколько звонков со- трудникам, сообщил управляющему офисом, когда он со- бирается завтра появиться у них перед презентацией. Олег уже готов был заснуть, когда на телефон пришла смс:

«Срочно переведи мне на этот номер 1000 руб. Потом объ- ясню. Мама». Номер был незнакомый. Странно, подумал Олег, с чего бы ей писать с другого номера?

Описание: C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif Фра гм е н т 7. Придумай продолжение.

Как должен повести себя Олег?

Объясни рациональность такого поведения.

Так прошел день Олега. Он засыпал в уютной крова- ти номера волгоградского отеля и был абсолютно уверен, что завтра все пройдет хорошо.

**197**

***Приложение 2***

**Краткое содержание**

**отсутствующих фрагментов**

Фра г м е н т 1

Вид мошенничества: нигерийское письмо.

Действия: пометить как спам, не осуществлять ника- ких финансовых операций.

Фра г м е н т 2

Вид мошенничества: фишинг/фарминг.

Действия: 1) посмотреть на адресную строку, там должен быть официальный электронный адрес сайта;

1. проверить, запущен ли антивирус, не истек ли срок его лицензии и подавал ли он сигналы о риске фишинга/фар- минга; 3) если в адресной строке информация соответствует действительности, антивирус никаких сведений о фишин- говой атаке не подавал и других подозрительных измене- ний на сайте не обнаружено, то сайтом можно пользовать- ся. В противном случае от использования сайта необходимо отказаться.

Фра г м е н т 3

Вид мошенничества: Eviltwin/honeypot.

Действия: 1) узнать у официальных лиц организации наименование ее wi-fi сети и пользоваться только под- твержденными сетями; 2) отключить функцию автомати- ческого подключения к wi-fi сети; 3) не отключать файр- волл на компьютере; 4) по возможности не совершать фи- нансовых операций в бесплатных сетях.

Фра г м е н т 4 Вид мошенничества: скимминг.

Действия: 1) не пользоваться банкоматами в безлюд- ных местах с низкой проходимостью; 2) проверить отсут- ствие различных устройств на картоприемнике, за исклю- чением особых антискимминговых устройств, установлен- ных самими банками; 3) проверить устойчивость клавиа- туры на банкомате; 4) проверить наличие «пупырышка»

**198**

на цифре 5 клавиатуры банкомата; 5) проверить отсутст- вие посторонних лиц за спиной или видеокамер, с которых можно было бы видеть вводимый пин-код.

**199**

Фра г м е н т 5

Вид мошенничества: финансовая пирамида. Действия: отказаться от предложения.

Фра г м е н т 6

Вид мошенничества: кража данных финансовых карт (не техническая).

Действия: попросить официантку принести терми- нал к столу и провести все платежные операции в присут- ствии клиента. Банковская карта не должна уноситься официанткой.

Фра г м е н т 7

Вид мошенничества: смс-мошенничества.

Действия: позвонить на телефон родственнику, что- бы узнать о его состоянии. Просьбы, присланные по смс, игнорировать.

## Игра

### «ПОДУМАЕМ О ПЕНСИИ, ИЛИ КАК ОБЕСПЕЧИТЬ СВОЮ СТАРОСТЬ?»

C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif **Ц ЕЛ Ь И ГР Ы :**

посредством игрового обучения сформировать зна- ния и навыки в области управления пенсионными личны- ми накоплениями в рамках действующей пенсионной системы.

### З а д ач и :

**** научить понимать базовую терминологию в облас- ти пенсионного обеспечения и различать виды пенсий;

**** ознакомить с факторами, влияющими на размер будущей страховой пенсии;

**** показать, каким образом можно повлиять на раз- мер страховой пенсии с самого начала трудовой деятель- ности;

**** сформировать навыки выбора негосударственного пенсионного фонда;

**** показать дополнительные способы увеличения будущей пенсии и факторы, влияющие на выбор каждого из них.

**Баз о в ы е п о н ят и я :** пенсия, пенсионное стра- хование, государственная пенсия, страховая пенсия, нако- пительная пенсия, персонифицированный учет, СНИЛС, негосударственный пенсионный фонд, Пенсионный фонд России, пенсионный капитал, пенсионный балл, индекса- ция, стаж, доходность, инфляция, депозит, страховой взнос, уровень инфляции, инвестирование, инвестицион- ный портфель.

В результате игры учащиеся должны **з н ат ь :**

**200**

* + пенсионную терминологию, необходимую для понимания пенсионного законодательства, вклю- чая виды пенсий;
  + факторы, влияющие на размер будущей страхо- вой пенсии;
  + характеристики будущего пенсионера, которые принимают во внимание при определении размера страховой пенсии;
  + условия, которые нужно учитывать при выборе негосударственного пенсионного фонда;
  + дополнительные способы увеличения размера бу- дущей пенсии.

В результате игры учащиеся должны **у м ет ь :**

* + ориентироваться в базовых понятиях в области пенсионного обеспечения граждан;
  + выявлять факторы, с помощью которых можно повлиять на размер будущей страховой пенсии;
  + корректировать свою трудовую деятельность с це- лью увеличения размера будущей страховой пен- сии;
  + осуществлять рациональный выбор негосударст- венного пенсионного фонда;
  + совершать подбор альтернативных способов уве- личения размера будущей пенсии.

**К о л и че с т в о у ча с т ни к о в :** до 30 человек.

### Роли:

1. Ведущий – модератор, задает правила игры, кон- тролирует ее ход и подводит итоги мероприятия.
2. Участники – три команды, выполняют задания в рамках предлагаемых квестов и зарабатывают пенсионные баллы.
3. Финансовый консультант, государство, негосудар- ственный пенсионный фонд, Пенсионный фонд России, будущие пенсионеры (индивидуальный предприниматель, работник бюджетного учреждения, служащий крупной финансовой компании, руководитель крупного регио- нального предприятия).

**201**

**М ат е р и ал ы :** карточки с заданиями квестов, мел, доска, раздаточный материал к квестам, компьютер, проектор.

**С О ДЕ Р Ж А Н И Е И ГР Ы**

Как известно, проводимая в настоящее время пен- сионная реформа в России направлена на повышение активности и сознательности граждан при формирова- нии своего пенсионного поведения. При этом далеко не все из них понимают, что могут влиять на размер своей будущей пенсии с самого начала трудовой деятельности. В ходе игры участникам предлагается пройти ряд иг- ровыхквестов, направленных на формирование рацио- нального финансового поведения в области пенсионного

обеспечения.

Команды участников в процессе игры должны прой- ти пять последовательных мини-квестов:

К в ес т 1 «В мире пенсий».

К в ес т 2 «Почему о пенсии нужно задумываться уже сейчас?».

К в ес т 3 «Секреты пенсионного калькулятора». К в ес т 4 «Три загадочные буквы – НПФ».

К в ес т 5 «Как можно увеличить размер будущей пенсии?».

Квесты 1, 2 и 3 направлены на повышение осведом- ленности о системе государственного обязательного пен- сионного страхования в России, об особенностях форми- рования страховой пенсии по старости, знакомство с фак- торами, определяющими размер страховой пенсии. Вторая часть игры (квесты 4 и 5) касается сферы негосударствен- ного пенсионного обеспечения. Здесь участникам предла- гается рассмотреть критерии выбора негосударственного пенсионного фонда, а также альтернативные способы по- вышения уровня пенсионного обеспечения, которые пре- доставляет участникам пенсионных отношений современ- ный российский финансовый рынок.

На каждом этапе подводятся результаты выполнения заданий и начисляются пенсионные баллы. Победителем становится та команда, которая к концу игры набрала наибольшее количество баллов.

**202**

### Инструкция для участников

Сегодня вам предстоит узнать, каким образом можно увеличить размер своей будущей пенсии. Для того чтобы разобраться в особенностях современной отечественной пенсионной системы, Вам предстоит пройти пять мини- квестов, выполняя предлагаемые задания.

В начале игры образуются три команды с равным количеством участников. Каждой команде нужно выбрать капитана и название.

Для прохождения последнего квеста (квест 5) каж- дый участник получает роль: финансовый консультант, государство, негосударственный пенсионный фонд, Пен- сионный фонд России, будущие пенсионеры (индивиду- альный предприниматель, работник бюджетного учреж- дения, служащий крупной финансовой компании, руко- водитель крупного регионального предприятия, дейст- вующий пенсионер).

За прохождение каждого квеста командам начис- ляются «пенсионные баллы». Победу одержит та, кото- рая наберет наибольшее количество «пенсионных бал- лов».

### Инструкция для ведущего

В начале игры ведущий должен обосновать актуаль- ность рассматриваемой в рамках игры финансовой про- блемы, объяснить суть игры. Обращение к участникам иг- ры может выглядеть следующим образом:

*Уважаемые игроки! У каждого человека наступает возраст, установленный государством, когда он, в силу обстоятельств, не хочет или не может работать, и го- сударство обязуется выплачивать ежемесячно ему оп- ределенное денежное содержание. Этот возраст назы- вается пенсионным, а денежное содержание – пенсией. Сегодня у любого гражданина есть выбор: получать в будущем минимальную государственную пенсию либо начинать самостоятельно предпринимать шаги по уве- личению своих пенсионных доходов в будущем. Поскольку*

**203**

*второй вариант предпочтительнее, следует разо- браться в возможностях, которые нам предоставляет современная российская система пенсионного обеспече- ния.*

*Деловая игра позволит узнать особенности совре- менной российской пенсионной системы и понять, каким образом можно повлиять на уровень своей будущей пен- сии. Следовательно, ключевой вопрос игры: как можно увеличить свою будущую пенсию?*

*Для ответа на данный вопрос командам участни- ков предстоит пройти ряд последовательных мини- квестов. За верно выполненные задания каждая команда будет получать баллы, которые в итоге сформируют игровой пенсионный капитал. Побеждает та команда, которая наберет наибольшее количество игровых пен- сионных баллов.*

После вступительного слова ведущий предлагает учащимся разделиться на три команды, выбрав капитанов и названия. Желательно, чтобы в каждой команде было примерно равное число участников.

Одновременно ведущий игры на доске рисует табли- цу, в которую будет заносить заработанные командами

«пенсионные баллы».

### Результаты деловой игры

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Номер квеста** | **Команда 1**  **«Пенсион- ный капи- тал»\*** | **Команда 2**  **«Валориза- ция»** | **Команда 3**  **«Инвести- ционный портфель»** |
| Квест 1 |  |  |  |
| Квест 2 |  |  |  |
| Квест 3 |  |  |  |
| Квест 4 |  |  |  |
| Квест 5 |  |  |  |
| Итого пенси-  онный капи- тал |  |  |  |

\* *Название команд выбрано произвольно.*

**204**

После этого ведущий переходит к выдаче заданий в рамках предлагаемых квестов. Перечень заданий приве- ден в *приложениях 1–5*. Материалы для контроля пра- вильности выполненных заданий приведены в *приложе- нии 6*.

К в ес т 1 *«В мире пенсий»*(20 минут)

Задача участников – сопоставить термины и их оп- ределения, характеризующие отечественную пенсионную систему. Для этого ведущий раздает командам по два кон- верта, в одном из которых содержатся карточки с терми- нами, в другом – определения (*приложение 1*). За каждую верно составленную пару (термин и определение) начис- ляется 1 пенсионный балл.

Далее для закрепления материала рекомендуется вывести ряд понятий на слайд. При появлении каждого понятия команды должны поднять карточку с верным его определением. За каждый верный ответ командам также могут начисляться дополнительные баллы.

К в ес т 2 *«Почему о пенсии нужно задумываться уже сейчас?»*(10 минут)

Задача участников – сопоставить предлагаемые фак- торы влияния на величину будущей пенсии со степенью их значимости. Для этого ведущий раздает каждой команде участников по 20 карточек с названиями факторов (*при- ложение 2*).

Карточки необходимо сделать трех цветов: красные – фактор не оказывает никакого влияния на размер будущей пенсии; желтые – влияние существует, но необходимо уточнение отдельных параметров фактора; зеленые – фак- тор существенно влияет на размер будущей страховой пен- сии.

Стоит учесть, что карточки, предлагаемые участни- кам, цветные только с одной стороны, с другой – на кото- рой указан фактор, цвет всех карточек одинаковый.

**205**

В начале квеста карточки раскладываются на столе цветной стороной вниз так, чтобы ее не могли видеть уча-

стники. Далее команды, посовещавшись, распределяют их в соответствии с заданием.

После того как учащиеся справятся с заданием, ве- дущему следует обратить внимание игроков на то, что кар- точки окрашены в три цвета, что и раскрывает верное ре- шение предлагаемого задания.

Далее педагог определяет количество верно распре- деленных командами факторов (за каждый из них начис- ляется 1 пенсионный балл) и дает время игрокам зритель- но зафиксировать верные решения к предлагаемому кве- сту, перевернув карточки и сгруппировав их по цветам.

По завершении квеста с целью закрепления полу- ченных знаний педагог называет фактор, а участники иг- ры должны поднять карточку того цвета, который соответ- ствует степени влияния фактора на размер будущей пен- сии.

К в ес т 3 *«Твой пенсионный калькулятор»*(10 минут) Ведущий сообщает правила игры на данном этапе.

Исходя из предложенных характеристик, опираясь на зна- ния, полученные в квестах 1,2, необходимо в порядке воз- растания потенциального размера страховой пенсии про- ранжировать будущих вымышленных пенсионеров (*при- ложение 3*). За правильное выполнение задания начисля- ются 4 пенсионных балла.

К в ес т 4 *«Три загадочные буквы – НПФ»*(20 минут) Задача участников – выбор надежного и эффектив-

ного негосударственного пенсионного фонда для форми- рования будущей накопительной пенсии. Этот выбор не- прост: в настоящее время на рынке достаточно много не- государственных пенсионных фондов, но не все из них на- дежны и эффективны.

**206**

Чтобы хорошо ориентироваться на данном рынке предлагается пройти через «Пенсионную бродилку» в ви-

де теста (*приложение 4*). За каждый верный ответ начис- ляется 1 пенсионный балл.

К в ес т 5 *«Как можно увеличить размер будущей пенсии»*(20 минут)

Заключительный этап игры поможет понять, суще- ствуют ли дополнительные способы увеличения будущей пенсии. Для того чтобы справиться с этим заданием, уча- стникам необходимо разбиться в рамках команд на **роли:**

1. Финансовый консультант.
2. Негосударственный пенсионный фонд.
3. Пенсионный фонд России.
4. Государство.
5. Будущий пенсионер (служащий крупной финан- совой компании, работник бюджетной сферы (учитель, врач, библиотекарь); индивидуальный предприниматель; руководитель крупного регионального предприятия).

После того как каждый игрок команды выберет себе в ходе жеребьевки роль, необходимо ознакомиться с ее описанием. Для каждой роли в *приложении 5* дается функциональное описание. Следует обратить внимание, что на карточке с описанием роли может присутствовать скрытая информация, которую участники не могут раз- глашать в момент презентации своей роли. Далее, после ознакомления с ролью, они презентуют себя внутри ко- манд.

Тем, кому выпала роль «Будущие пенсионеры», предлагается выбрать, в какие финансовые инструменты они будут вкладывать свои средства. Набор инструментов содержится в *приложении 5*. В процессе принятия данного решения «Будущие пенсионеры» могут советоваться с дру- гими участниками («Финансовый консультант», «Государ- ство», «Негосударственный пенсионный фонд», «Пенси- онный фонд России»), которые дают советы, опираясь на

**207**

скрытую информацию, данную в описании их ролей. По- сле обсуждения команды сообщают о сделанном каждым участником «Будущие пенсионеры» выборе и объясняют его.

Поскольку данное задание не предполагает единст- венно верного решения и зависит от готовности участни- ков идти на риск, баллы командам начисляются за степень обоснованности выбранного решения на усмотрение ве- дущего.

### Вопросы для обсуждения

**и подведения результатов игры**

В конце игры необходимо провести обсуждение ито- гов и результативности действий участников, заострив внимание на типичных допущенных ошибках.

В целях закрепления полученных знаний и навыков ведущему вместе с участниками целесообразно четко сформулировать ответы на следующие вопросы по теме игры:

1. *Какие виды пенсии существуют сейчас? Из чего состоит пенсионная система?*

В настоящее время в России действуют четыре вида пенсии: пенсия по государственному пенсионному обес- печению – выплачивается определенным категориям ра- ботников (государственные служащие, военнослужащие и т.д.); страховая пенсия – формируется за счет страхо- вых взносов, которые работодатель перечисляет за каж- дого работника за все время трудовой деятельности (именно таким видом пенсии охвачена большая часть бу- дущих и нынешних пенсионеров); накопительная пен- сия – принцип ее формирования похож на страховой, но только поступающие страховые взносы вкладываются в специальные финансовые инструменты, то есть инвести- руются с целью получения дополнительного дохода; не- государственная пенсия – это дополнительная пенсия, которую может получать гражданин, если заключит до- говор с негосударственным пенсионным фондом – НПФ.

**208**

*сии?*

1. *Что влияет на размер будущей страховой пен-*

На размер будущей страховой пенсии влияют такие

факторы, как величина официальной заработной платы, продолжительность страхового стажа, отказ/согласие на формирование накопительной части пенсии. Определен- ное влияние оказывает и наличие так называемых нестра- ховых периодов – времени, когда человек не работает, од- нако Пенсионный фонд учитывает их при исчислении бу- дущей страховой пенсии. К таким периодам относят уход за детьми в возрасте до 1,5 лет и службу в Вооруженных силах России.

1. *Какие факторы в большей степени влияют на размер будущей пенсии гражданина? Следует ли о ней задумываться уже сейчас, если до выхода на пенсию еще много времени?*

Существующая в нашей стране пенсионная система предполагает учет вклада каждого пенсионера в формиро- вание собственного пенсионного капитала. Иными слова- ми, размер будущей пенсии человека существенно зависит от его заработка (причем официального), а также от коли- чества отработанных лет (стажа). Именно эти критерии учитываются при исчислении пенсионных баллов, при этом в расчет идут сведения за весь период трудовой дея- тельности человека, поэтому именно эти факторы больше всего влияют на размер будущей страховой пенсии. Иначе: если в какой-то из периодов времени (включая и ранние периоды работы), за человека либо не отчислялись пенси- онные взносы (гражданин получал заработную плату «в конверте»), либо они были невысокими (из-за низкой официальной заработной платы), это приведет к сокраще- нию пенсионных баллов и к низкому уровню пенсии в бу- дущем. Когда же гражданин выйдет на пенсию, что-то по- менять в своей трудовой биографии будет уже невозмож- но, поэтому каждый год работы человека очень важен в плане формирования будущего размера пенсии. Таким образом, о пенсии нужно задумываться с первых трудовых дней.

**209**

1. *На что следует обращать внимание при выборе негосударственного пенсионного фонда?*

При выборе негосударственного пенсионного фонда следует обратить внимание на срок его деятельности, ве- личину пенсионных резервов, уровень доходности пенси- онных накоплений (желательно, не ниже уровня инфля- ции). Данную информацию можно найти на официальном сайте любого негосударственного пенсионного фонда.

1. *Существуют ли альтернативные способы по- вышения уровня будущей пенсии?*

Поскольку потенциальный уровень страховой пенсии имеет определенный пороговый размер (вследствие опре- деленных ограничений по перечислению страховых взно- сов и учету пенсионных баллов, предусмотренных дейст- вующим российским законодательством), для повышения потенциального уровня пенсии можно использовать аль- тернативные способы пенсионного обеспечения. Обычно они связаны с инструментами финансового рынка и разли- чаются по таким критериям, как наличие гарантии, уровни доходности и риска, наличие возможности довложения и досрочного изъятия, возможность наследования.

1. *На что стоит обращать внимание при выборе альтернативных способов повышения будущей пенсии?*

Следует помнить, что любой инструмент финансово- го рынка, который можно использовать для повышения будущей пенсии, обладает определенным риском и далеко не все из них гарантируются государством. Именно поэто- му при выборе совокупности способов повышения уровня будущей пенсии следует обратить внимание на следующие критерии: а) наличие возможности довложения; б) нали- чие государственной гарантии; в) уровень доходности (же- лательно не ниже уровня инфляции); г) уровень риска; д) срок инвестирования; е) возможность изъятия; ж) воз- можность наследования. Также нужно обращать внимание на особенности работы каждого конкретного человека: уровень заработной платы и степень ее стабильности, ве- личину перечисляемых страховых взносов и т.д. Безуслов-

**210**

но, немаловажным является уровень знаний об особенно- стях финансового рынка и готовность идти на риск.

**СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ**

*Пенсия* – ежемесячная денежная выплата, назначае- мая при достижении законодательно установленного пен- сионного возраста.

*Пенсионное страхование* – система, которая обеспе- чивает возмещение утраченного заработка в связи с выхо- дом на пенсию.

*Страховая пенсия* – пенсия, которая выплачивается человеку, если он выполнил необходимые условия по ста- жу и заработку.

*Накопительная пенсия* – пенсия, которая образуется за счет инвестирования страховых взносов в рамках обяза- тельного пенсионного страхования.

*Государственная пенсия* – пенсия, которая выпла- чивается определенным категориям пенсионеров: быв- шим госслужащим, военным и т.д.

*Пенсионный возраст* – законодательно установлен- ный возраст, начиная с которого гражданину начисляют и начинают выплачивать пенсию.

*Пенсионный фонд России* – организация – государ- ственный страховщик в области обязательного пенсионно- го страхования, которая занимается учетом страховых взносов, расчетом и назначением пенсии, а также их ин- дексацией.

*Страховой взнос* – средства, которые перечисляются на формирование будущей страховой пенсии гражданина.

*Страховой стаж* – продолжительность трудовой деятельности застрахованного лица, в течение которой за него уплачивались страховые взносы.

**211**

*Персонифицированный учет* – система, в которой отражаются страховые взносы, перечисленные на каждого будущего пенсионера; данный учет носит индивидуаль-

ный характер, то есть пенсионные взносы, перечисленные за конкретного гражданина, не «смешиваются» со взноса- ми других застрахованных лиц. Именно поэтому в на- стоящее время достаточно легко определить, какой размер пенсии будет получать каждый человек в будущем.

*СНИЛС* – это страховой номер лицевого счета граж- данина в системе обязательного пенсионного страхования. *Пенсионные баллы* – условные очки, которые начис- ляются за каждый год трудовой деятельности. Они опре- деляют размер будущей пенсии и зависят от заработной

платы застрахованного лица.

*Индексация* – увеличение пенсии на определенную величину (например, на уровень инфляции).

*Инвестирование* – вложение средств с целью полу- чения дохода либо иного положительного эффекта.

*Инвестиционный портфель (в области пенсионного обеспечения)* – совокупность финансовых активов, в кото- рые происходит размещение пенсионных накоплений за- страхованного лица.

*Негосударственный пенсионный фонд* – организа- ция, которая занимается дополнительным пенсионным страхованием граждан либо выполняет определенные функции в сфере обязательного пенсионного страхования (при формировании накопительной пенсии).

*Негосударственное пенсионное обеспечение* – до- полнительное пенсионное обеспечение, которое может по- влиять на размер будущей пенсии гражданина и осущест- вляется негосударственными пенсионными фондами.

**212**

### ПРИЛОЖЕНИЯ

***Приложение 1***

**Материалы к этапу 1**

Перечень терминов:

1. страховая пенсия;
2. пенсионное страхование;
3. Пенсионный фонд России;
4. накопительная пенсия;
5. фиксированный базовый размер;
6. пенсионные баллы;
7. стаж;
8. пенсия;
9. государственная пенсия;
10. негосударственное пенсионное обеспечение;
11. индексация;
12. доходность;
13. риск;
14. инфляция;
15. уровень инфляции;
16. инвестирование;
17. инвестиционный портфель;
18. пенсионный возраст;
19. СНИЛС;
20. персонифицированный учет;
21. страховой взнос.

Перечень определений:

1. пенсия, которая выплачивается человеку, если он выполнил необходимые условия по стажу и заработку;
2. система, которая обеспечивает возмещение утра- ченного заработка в связи с выходом на пенсию;
3. организация, которая рассчитывает и выплачивает будущую страховую пенсию;

**213**

1. пенсия, которая образуется за счет инвестирова- ния страховых взносов;
2. часть страховой пенсии, которая одинакова для всех пенсионеров вне зависимости от их стажа и заработка в прошлом;
3. очки, которые начисляются за каждый год трудо-

вой деятельности; определяют размер будущей пенсии и зависят от уровня заработной платы;

1. продолжительность трудовой деятельности;
2. ежемесячная выплата, перечисляемая пенсионеру при достижении пенсионного возраста;
3. пенсия, которая выплачивается определенным ка- тегориям пенсионеров: бывшим госслужащим, военным и т.д.;
4. дополнительное пенсионное обеспечение, кото- рое может повлиять на размер будущей пенсии и осущест- вляется негосударственными пенсионными фондами;
5. ежегодное увеличение пенсии, чаще всего, на уровень инфляции;
6. количественная характеристика, отражающая выгодность инвестиций;
7. вероятность потери чего-либо;
8. обесценивание денег;
9. показатель, позволяющий определить, на какую величину обесцениваются деньги за год, используется при определении уровня индексации пенсии;
10. вложение средств с целью получения дохода;
11. совокупность активов, в которые осуществляется вложение пенсионных накоплений;
12. возраст, с которого начинают выплачивать пен-

сию;

1. номер, по которому учитывают данные гражда-

нина в системе обязательного пенсионного страхования;

1. система, в которой отражаются страховые взно- сы, перечисленные на каждого будущего пенсионера;
2. средства, которые перечисляются на формирова- ние будущей пенсии гражданина.

**214**

***Приложение 2***

**215**

**Материалы к этапу 2**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование карточки** | **Цвет карточки** |
| Стаж | Желтый |
| 5-летний стаж | Желтый |
| 20-летний стаж | Зеленый |
| 30-летний стаж | Зеленый |
| Престижная должность | Красный |
| Быстрый карьерный рост | Красный |
| Непрерывный стаж | Желтый |
| Заработная плата | Желтый |
| Высокая заработная плата | Желтый |
| Официальная заработная плата | Желтый |
| Высокая официальная заработная плата | Зеленый |
| Хорошие отношения с руководителем | Красный |
| Хорошие отношения с работниками Пенсион- ного фонда | Красный |
| Наличие высшего образования | Красный |
| Золотая медаль в школе | Красный |
| Наличие благодарностей в трудовой книжке | Красный |
| Обращение за страховой пенсией после уста- новленного срока | Зеленый |
| Отказ от формирования накопительной пенсии | Желтый |
| Уход за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет | Зеленый |
| Наличие грамот по результатам трудовой дея-  тельности | Красный |
| Обращение за назначением страховой пенсии раньше установленного срока | Красный |

***Приложение 3***

**216**

**Материалы к этапу 3**

**Страховые характеристики будущих пенсионеров**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Пенсионер** | **Стаж** | **Зарабо- ток** | **Наличие накопи- тельной пенсии** |
| Тирион Ланнистер | Мини- мальный | Низкий | Да |
| Серсея Ланнистер | Мини-  мальный | Средний | Нет |
| Джон Сноу | Достаточ- ный | Средний | Да |
| Дейенерис  Таргариен | Достаточ-  ный | Высокий | Нет |

**Материалы к этапу 4**

ТЕСТ

***Приложение 4***

это:

1. Надежный негосударственный пенсионный фонд –

а) НПФ с наибольшим уровнем доходности; б) НПФ с наименьшим уровнем доходности;

в) НПФ, который соблюдает все требования при управлении вашими пенсионными накопления- ми.

1. Вы можете выбрать между тремя НПФ. Первый

основан в 1996 г., второй – в 2007 г., третий – два года на- зад. Какой из них является для Вас более предпочтительным:

а) 3;

б) 2;

в) 1.

1. Какая из представленных характеристик является наиболее значимой при выборе НПФ:

а) яркая реклама;

б) отзывы знакомых;

в) величина пенсионных резервов НПФ.

1. Какая из представленных характеристик является наименее значимой при выборе НПФ:

а) уровень доходности пенсионных накоплений; б) история развития НПФ;

в) наличие отрицательных отзывов в Интернете.

1. Какую доходность пенсионных накоплений Вы предпочтете:

а) любую, поскольку доход – это значит хорошо; б) равную уровню инфляции;

**217**

в) выше уровня инфляции.

***Приложение 5***

**Материалы к этапу 5**

КАРТОЧКИ С ОПИСАНИЯМИ РОЛЕЙ

Р о л ь 1 . ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

Вы – специалист в области финансов. Прекрасно знаете, что страховая пенсия – далеко не единственный способ обеспечить свою будущую старость. Ваша задача – подготовить сравнительную таблицу различных инстру- ментов, которые будут Вам предложены ведущим в про- цессе игры. Помните, что далеко не все инструменты под- ходят для пенсионного обеспечения различных будущих пенсионеров.

*Скрытая информация:* для рекомендаций и сравне- ния используйте такие характеристики, как уровень до- ходности инструмента, минимальная величина вложения, наличие гарантий со стороны государства, степень риско- ванности самого инструмента и финансового института, предлагающего данный инструмент.

Р о л ь 2 . НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

Вы – представитель одного из негосударственных пенсионных фондов. Ваша задача – рассказать другим участникам игры о преимуществах программ по дополни- тельному негосударственному пенсионному обеспечению, которые может предложить негосударственный пенсион- ный фонд, по сравнению с другими предлагаемыми фи- нансовыми инструментами и способами обеспечения до- хода.

*Скрытая информация:* необходимо помнить, что у пенсионных программ, о которых Вы должны рассказать, имеются как преимущества, так и недостатки, которые мо- гут существенно сократить число потенциальных клиен- тов. Безусловно, Вы не должны упоминать в презентации о

**218**

недостатках негосударственного пенсионного фонда, но в тоже время Вам следует быть готовым к возможным во- просам.

Преимущества:

* возможность самостоятельно определять, какую сумму перечислять в негосударственный пенсионный фонд;
* наличие системы страхования пенсионных накоп- лений;
* нет необходимости думать, куда будут размещены Ваши пенсионные накопления: данным вопросом будет заниматься специальная управляющая компания;
* можно заключить договор с несколькими пенсион- ными фондами;
* средства на негосударственную пенсию может пе- речислять Ваш работодатель – ведь по этим взносам для него предусмотрены определенные налоговые выгоды: не забудьте сказать ему об этом;
* возможность наследования пенсионных накоп- лений;
* регулирование деятельности НПФ со стороны госу- дарства.

Недостатки:

* невозможность использовать пенсионные накопле- ния до момента наступления пенсионного возраста (окон- чания срока договора негосударственного пенсионного страхования);
* высокий уровень неопределенности, поскольку до- говор негосударственного пенсионного страхования за- ключается далеко не на один год;
* отсутствие возможности влиять на структуру инве- стиционного портфеля (то, куда размещаются средства, которые Вы перечислите по договору с негосударственным пенсионным фондом);

**219**

* часто относительно невысокий уровень дохода по сравнению с другими инструментами и даже с уровнем инфляции;
* чаще всего Вы будете перечислять взносы за счет собственных средств, а это значит, что Ваш текущий уро- вень дохода будет сокращаться и Вы сможете меньше по- тратить на удовлетворение своих потребностей;
* неизвестно, изменится ли что-либо в нашем пенси- онном законодательстве в будущем. Это может оказать существенное влияние на деятельность негосударственных пенсионных фондов, а значит, и на Вашу будущую пен- сию;
* зависимость от ситуации на финансовых рынках (включая мировые финансовые рынки).

Р о л ь 3 . ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ

Вы – представитель государственного Пенсионного фонда России. Ваша задача – рассказать о возможностях увеличения будущей пенсии в рамках обязательного пен- сионного страхования. К таким относят: перечисления обязательных взносов на накопительную пенсию в один из негосударственных пенсионных фондов; соблюдение ус- ловий для обеспечения высокой страховой пенсии; отло- женный выход на пенсию (когда человек при наступлении пенсионного возраста отказывается от получения страхо- вой пенсии на несколько лет; в этом случае предусмотрен механизм увеличения величины страховой пенсии).

Р о л ь 4 . ГОСУДАРСТВО

Вы – представить регулятора. Ваша задача – разо- браться и показать другим участникам, что большая часть способов дополнительного пенсионного обеспечения об- ладает рисками, но в тоже время система государственного регулирования способна в некоторой степени данные рис- ки снизить.

*Скрытая информация:* к финансовым инструмен- там, которые имеют определенную государственную га- рантию, относят:

1. страховую пенсию;

**220**

1. депозиты физических лиц в коммерческих банках (в рамках действующей системы страхования вкладов – до 1,4 млн. рублей в одном коммерческом банке);
2. средства в негосударственных пенсионных фондах (в рамках системы страхования пенсионных накоплений).

Р о л ь 5 . БУДУЩИЕ ПЕНСИОНЕРЫ

Вы – будущий пенсионер. Ваша задача – выбрать наиболее подходящий способ дополнительного пенсион- ного обеспечения (помимо обязательной страховой пен- сии). В настоящее время Вы занимаете одну из следующих должностей:

1. служащий крупной финансовой компании;
2. работник бюджетной сферы (учитель, врач, биб- лиотекарь);
3. индивидуальный предприниматель;
4. руководитель крупного регионального предпри-

ятия.

*Скрытая информация:*

СЛУЖАЩИЙ КРУПНОЙ ФИНАНСОВОЙ КОМПАНИИ

Вы получаете высокую заработную плату, состоящую

из двух частей: постоянная (не зависит от результатов ра- боты) и стимулирующая (основная в структуре заработной платы – зависит от результатов работы работника). Это указывает на то, что следует выбирать инструменты, пред- полагающие высокий уровень первоначальных вложений, различные уровни дохода, риска и срока. Так как у Вас есть специальные финансовые знания, можно работать с инструментами с высокой доходностью и риском. Необхо- димо помнить, что для Вас наибольшее значение будут иметь именно дополнительные способы обеспечения (из- за приведенной структуры нынешней заработной платы). Помните, что по некоторым способам предусмотрена га- рантия, но Вы прекрасно знаете, что не всегда они будут приносить высокий уровень дохода.

РАБОТНИК БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ

**221**

Вы получаете стабильную среднюю заработную пла- ту. Следует выбирать инструменты, предполагающие не- высокий уровень взносов, возможность довложения, не-

высокий уровень риска. При этом необходимо помнить, что из-за стабильной «белой» заработной платы для Вас существенную роль будет играть Ваша будущая страховая пенсия, поэтому следует прислушиваться к советам участ- ника «Пенсионный фонд России». Не забывайте при этом, что по некоторым способам существует гарантия со сторо- ны государства. Именно на них стоит обратить особое внимание.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Вы получаете средний нестабильный уровень дохода. Так как Вы уплачиваете фиксированную величину страхо- вых взносов, уровень Вашей страховой пенсии будет не очень высоким, поэтому для повышения уровня своего бу- дущего пенсионного обеспечения следует ориентироваться на способы, обеспечивающие высокий уровень дохода, но в тоже время не предполагающие высокий первоначаль- ный взнос. Интересны для Вас будут инструменты с воз- можностью пополнения. При этом стоит включать и инст- рументы с определенной гарантией, поскольку в случае неудачного инвестирования Ваша пенсия в будущем мо- жет быть невысокой. Также нельзя ориентироваться толь- ко на какой-то один инструмент – высока вероятность по- терь.

РУКОВОДИТЕЛЬ КРУПНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

У Вас высокий стабильный уровень оплаты труда. Можно выбирать инструменты с высоким уровнем перво- начальных взносов, различные уровни дохода, риска и срока, рассматривать варианты с возможностью довложе- ния. Вы не обладаете специальными финансовыми зна- ниями, что ограничивает Вашу возможность по альтерна- тивным вложениям с высоким уровнем риска. Для повы- шения сохранности следует выслушать участников «Госу- дарство» и «Пенсионный фонд России», они расскажут Вам о соответствующих способах.

**222**

### Инструменты, доступные для инвестирования

**223**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование**  **инструмента** | **Характеристики инструмента** |
| Формирование на- копительной части пенсии в рамках обязательного пенсионного стра- хования | 1. Наличие возможности довложения. 2. Наличие государственной гарантии. 3. Низкий уровень доходности (ниже уровня инфляции). 4. Низкий уровень риска. 5. Длительный срок инвестирования. 6. Нет возможности досрочного изъя- тия. 7. Возможность наследования |
| Рублевый депозит в коммерческом банке | 1. Наличие возможности довложения. 2. Наличие государственной гаран- тии. 3. Низкий уровень доходности (часто ниже уровня инфляции). 4. Низкий уровень риска. 5. Наличие государственной гарантии. 6. Короткий срок инвестирования. 7. Возможность досрочного изъятия. 8. Возможность наследования |
| Долларовый депозит  в коммерческом банке | 1. Наличие возможности довложения. 2. Уровень доходности зависит от ус- ловий рынка. 3. Низкий уровень риска. 4. Короткий срок инвестирования. 5. Возможность досрочного изъятия. 6. Возможность наследования |
| Вложение средств в недвижимость | 1. Отсутствие возможности довложения. 2. Отсутствие государственной гаран- тии. 3. Уровень доходности зависит от ус- ловий рынка. 4. Высокий уровень риска. 5. Длительный срок инвестирования. 6. Возможность досрочного изъятия. 7. Возможность наследования |

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование инструмента** | **Характеристики инструмента** |
| Формирование страховой пенсии в рамках обяза- тельного пенсион- ного страхования (без накопитель- ной пенсии) | 1. Наличие государственной гарантии. 2. Уровень индексации зависит от го- сударства. 3. Низкий уровень риска. 4. Длительный срок. 5. Нет возможности досрочного изъя- тия. 6. Нет возможности наследования |
| Заключение дого- вора с НПФ на до- полнительное не- государственное пенсионное обеспечение | 1. Наличие возможности довложения. 2. Наличие государственной гаран- тии. 3. Уровень доходности зависит от ус- ловий рынка. 4. Средний уровень риска. 5. Длительный срок инвестирования. 6. Нет возможности досрочного изъя- тия. 7. Возможность наследования |
| Вложение средств в ценные бумаги | 1. Наличие возможности довложения. 2. Отсутствие государственной гаран- тии. 3. Уровень доходности зависит от ус- ловий рынка. 4. Высокий уровень риска |

**224**

***Приложение 6***

**225**

**Ключи к выполнению заданий**

***Ключ к квесту 1 «В мире пенсий»***

|  |  |
| --- | --- |
| **Термин** | **Верное определение** |
| Страховая пенсия | Пенсия, которая выплачивается чело- веку, если он выполнил необходимые условия по стажу и заработку |
| Пенсионное страхование | Система, которая обеспечивает возме-  щения утраченного заработка в связи с выходом на пенсию |
| Пенсионный  фонд России | Организация, которая рассчитывает и  выплачивает будущую страховую пенсию |
| Накопительная пенсия | Пенсия, которая образуется за счет ин- вестирования страховых взносов |
| Фиксированный базовый размер | Часть страховой пенсии, которая одина- кова для всех пенсионеров вне зависимо-  сти от их стажа и заработка в прошлом |
| Пенсионные баллы | Очки, которые начисляются за каждый год трудовой деятельности, определяют размер будущей пенсии и зависят от уровня заработной платы |
| Стаж | Продолжительность трудовой деятель-  ности |
| Пенсия | Ежемесячная выплата, перечисляемая пенсионеру при достижении пенсион- ного возраста |
| Государственная пенсия | Пенсия, которая выплачивается опре- деленным категориям пенсионеров: бывшим госслужащим, военным и т.д. |
| Негосударствен- ное пенсионное обеспечение | Дополнительное пенсионное обеспече- ние, которое может повлиять на размер будущей пенсии и осуществляется него-  сударственными пенсионными фондами |
| Индексация | Ежегодное увеличение пенсии (напри- мер, на уровень инфляции) |

|  |  |
| --- | --- |
| **Термин** | **Верное определение** |
| Доходность | Количественная характеристика, отра- жающая выгодность инвестиций |
| Риск | Вероятность потери чего-либо |
| Инфляция | Обесценивание денег |
| Уровень инфляции | Показатель, позволяющий определить, на какую величину обесцениваются деньги за год, используется при опре- делении уровня индексации пенсии |
| Инвестирование | Вложение средств с целью получения  дохода |
| Инвестиционный портфель | Совокупность активов, в которые осу- ществляется вложение пенсионных на- коплений |
| Пенсионный возраст | Возраст, с которого начинают выпла- чивать пенсию |
| СНИЛС | Номер, по которому учитывают чело-  века в системе обязательного пенсион- ного страхования |
| Персонифициро- ванный учет | Система, в которой отражаются взносы,  перечисленные на каждого будущего пенсионера |
| Страховой взнос | Средства, которые перечисляются на  формирование будущей пенсии чело- века |

***Ключ к квесту 2 «Почему о пенсии нужно задумываться уже сейчас?»***

**226**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование карточки | Цвет карточки |
| Стаж | Желтый |
| 5-летний стаж | Желтый |
| 20-летний стаж | Зеленый |
| 30-летний стаж | Зеленый |
| Престижная должность | Красный |
| Быстрый карьерный рост | Красный |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование карточки | Цвет  карточки |
| Непрерывный стаж | Желтый |
| Заработная плата | Желтый |
| Высокая заработная плата | Желтый |
| Официальная заработная плата | Желтый |
| Высокая официальная заработная плата | Зеленый |
| Хорошие отношения с начальником | Красный |
| Хорошие отношения с работниками Пенси- онного фонда | Красный |
| Наличие высшего образования | Красный |
| Золотая медаль в школе | Красный |
| Наличие благодарностей в трудовой книжке | Красный |
| Обращение за страховой пенсией после уста- новленного срока | Зеленый |
| Отказ от формирования накопительной пен-  сии | Желтый |
| Уход за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет | Зеленый |
| Наличие грамот по результатам хорошей  трудовой деятельности | Красный |
| Обращение за назначением страховой пенсии раньше установленного срока | Красный |

***Ключ к квесту 3 «Твой пенсионный калькулятор»***

1. Тирион Ланнистер.
2. Серсея Ланнистер.
3. Джон Сноу.
4. Дейенерис Таргариен.

***Ключ к квесту 4 «Три загадочные буквы – НПФ»***

1 – б.

2 – б.

**227**

3 – б.

4 – б.

5 – б.

## Игра

### «УПЛАТА НАЛОГОВ:

### ОТ ОБЯЗАННОСТИ К ИСКУССТВУ»

C:\Program Files\Microsoft Office\MEDIA\OFFICE14\Bullets\BD21335_.gif **Ц ЕЛ Ь И ГР Ы :**

посредством метода игрового обучения закрепить полученные знания в области налогообложения физиче- ских лиц и сформировать навыки управления налоговыми платежами в условиях соблюдения налоговой дисципли- ны.

### З а д ач и :

****актуализация вопросов налогообложения физиче- ских лиц среди учащихся;

****повышение уровня осведомленности учащихся в вопросах налогообложения физических лиц;

****ориентация учащихся на повышение личной фи- нансовой грамотности в вопросах налогообложения физи- ческих лиц;

****формирование навыков управления налоговыми платежами и решение практических задач в области нало- гообложения физических лиц;

****повышение социальной активности и коммуника- тивной компетенции учащихся.

**Баз о в ы е п о н ят и я :** налог, налогообложение, налоговая система, налоговые органы, налогоплательщик, идентификационный номер налогоплательщика (ИНН), объект налогообложения, налоговая база, налоговый пе- риод, налоговая ставка, срок уплаты налога, налоговый агент, налоговая декларация, налоговое правонарушение, налоговые санкции, пеня, налог на доходы физических лиц (НДФЛ), транспортный налог, земельный налог, на- лог на имущество физических лиц, налоговая льгота, на-

**228**

логовый вычет, стандартный налоговый вычет, социаль- ный налоговый вычет, имущественный налоговый вычет, профессиональный налоговый вычет.

В результате игры учащиеся должны **з н ат ь :**

* + основания взимания налогов с граждан;
  + виды налогов, взимаемых с граждан;
  + способы расчета налогов, уплачиваемых физиче- скими лицами;
  + случаи и способы получения налоговых льгот и вычетов.

В результате игры учащиеся должны **у м ет ь :**

* + выделять объекты, подлежащие налогообложе- нию;
  + рассчитывать сумму налога на доходы физиче- ских лиц;
  + рассчитывать сумму транспортного налога;
  + рассчитывать сумму земельного налога;
  + рассчитывать сумму налога на имущество физи- ческих лиц;
  + использовать налоговые льготы и налоговые вы- четы для снижения налоговой нагрузки.

**К о л и че с т в о у ча с т ни к о в :** до 30 человек.

### Роли:

1. Ведущий – модератор, задает правила игры, кон- тролирует ее ход и подводит итоги мероприятия.
2. Налогоплательщики – физические лица, полу- чающие различные виды доходов и имеющие в собствен- ности объекты движимого и недвижимого имущества.
3. Налоговые инспекторы – сотрудники Федеральной налоговой службы России (ФНС России), основной зада- чей которых является контроль за правильностью исчис- ления, своевременностью и полнотой налоговых платежей в бюджет государства.

**229**

**М ат е р и ал ы :** карточки с заданиями, бланки на- логовых деклараций о доходах физических лиц, бумага для записей, шариковые ручки (три цвета чернил: синий, красный, зеленый), компьютер, проектор.

**С О ДЕ Р Ж А Н И Е И ГР Ы**

Жители города N ответственно относятся к планиро- ванию и ведению своего семейного бюджета. Поскольку каждый из них является ответственным налогоплатель- щиком, одна из статей расходов бюджета – уплата нало- гов. Чтобы предстоящие расходы не стали полной неожи- данностью для граждан, они задались целью заранее спланировать свои налоговые платежи. Для получения навыков расчета налогов и использования налоговых вы- четов жители города N прошли курсы налоговой грамот- ности в налоговой инспекции, по завершении которых они получили памятки для налогоплательщиков. Теперь же им предстоит самостоятельно спланировать будущие рас- ходы на оплату налогов. Правильность исчисления нало- гов налогоплательщиками любезно согласились прове- рить налоговые инспекторы.

### Инструкция для участников

Участникам необходимо разделиться на две коман- ды (налогоплательщиков и налоговых инспекторов) и в рамках каждой из команд сформировать одинаковое чис- ло мини-групп по 2–3 человека.

Каждая мини-группа из команды налогоплательщи- ков получает карточку с заданием по исчислению налого- вых платежей, исходя из получаемых доходов и находя- щихся на праве собственности движимых и недвижимых объектов имущества некоторого гражданина, а также па- мятку для налогоплательщика. Внимательно ознакомив- шись с памяткой, каждая мини-группа производит расчет налогов (используют шариковую ручку синего цвета).

**230**

После того как задание будет выполнено, необходи- мо передать полученные данные на проверку в мини- группы команды налоговых инспекторов, которая должна осуществить контроль за правильностью исчисления на- логов, внести правки в допущенные ошибки (используют шариковую ручку красного цвета).

Победителями среди налогоплательщиков станут те, кто допустили наименьшее количество ошибок при расче- тах налоговых платежей, среди налоговых инспекторов – сумевшие выявить все ошибки налогоплательщиков.

### Инструкция для ведущего

Ведущий предлагает смоделировать ситуацию взаи- модействия налогоплательщиков и налоговых инспекто- ров, знакомит игроков с инструкцией для участников. Сформированным мини-группам налогоплательщиков раздает карточки с заданиями, в которых содержатся опи- сания доходов, а также движимого и недвижимого имуще- ства некоторого гражданина, и предлагает рассчитать со- вокупную величину налогов к уплате, воспользовавшись памяткой для налогоплательщика (варианты заданий см. в *приложении 1,* памятку для налогоплательщика – в *при- ложении 2*).

Далее произведенные расчеты налоговых платежей ведущий передает в мини-группы из числа налоговых ин- спекторов для оценки правильности исчислений. После проверки данных налоговыми инспекторами ведущий приступает к подведению итогов. Для этого самостоятель- но проводит оценку выполненных работ налогоплатель- щиками и налоговыми инспекторами (варианты правиль- ных ответов к предложенным заданиям даны в *приложе- нии 3*). Он определяет количество сделанных ошибок обеими сторонами (использует шариковую ручку зеленого цвета), выявляет налогоплательщиков, которые соверши- ли наименьшее количество ошибок, а также налоговых

**231**

инспекторов, которые смогли выявить все ошибки, допу- щенные налогоплательщиками. Далее ведущий анализи- рует допущенные ошибочные действия, знакомит с ре- зультатами игроков и выносит на доску с помощью проек- тора верное решение задания для ознакомления.

### Х о д и г р ы

1. - й эт а п (10 минут) – вступительное слово ведуще- го, ознакомление игроков с инструкцией участников, формирование команд и мини-групп налогоплательщиков и налоговых инспекторов, распределение карточек с зада- ниями среди мини-групп из числа налогоплательщиков.
2. - й эт а п (30 минут) – выполнение заданий мини- группами налогоплательщиков.
3. - й эт а п (20 минут) – проверка налоговыми ин- спекторами выполненных заданий.
4. - й эт а п (30 минут) – оценка ведущим результа- тов второго и третьего этапов, обсуждение и подведение итогов игры.

Общее время продолжительности игры составляет 90 минут.

В ходе игры ведущий осуществляет контроль за со- блюдением последовательности выполнения ролевых функций, поддерживает дисциплину среди частников, оказывает помощь в «тупиковых» игровых ситуациях.

### Вопросы для обсуждения

**и подведения результатов игры**

В конце игры необходимо провести обсуждение ее итогов и результативности действий участников, предста- вить верный вариант решений предложенных им заданий (вывести на доску с помощью проектора), заострив внима- ние на типичных допущенных ошибках.

В целях закрепления полученных знаний и навыков ведущему вместе с участниками целесообразно четко сформулировать ответы на следующие вопросы по теме игры:

**232**

*Вопрос 1.* Для чего каждый гражданин, получающий доходы и имеющий в собственности недвижимое и от- дельные виды движимого имущества, обязан платить на- логи?

Платить налоги должен каждый гражданин, чтобы государство могло реализовать свои функции: оборону страны, обеспечение занятости населения, развитие ин- фраструктуры, охрану правопорядка, поддержку науки, культуры, образования, спорта и т.д. Для обеспечения все- го этого нужны деньги, которые отчасти и формируются благодаря уплате налогов. Только при высоком уровне на- логовой дисциплины граждан государство сможет в пол- ной мере выполнять свои функции. Ответственно выпол- няя налоговые обязательства, гражданин вносит свою леп- ту в настоящее и будущее страны.

*Вопрос 2.* Где гражданин может получить актуаль- ную информацию о начисленных налогах и задолженно- сти?

Актуальную информацию о начисленных налогах и задолженности гражданин может получить на официаль- ном сайте Федеральной налоговой службы России, ис- пользуя сервис «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц». Также информацию по всем вопросам применения налогового законодательства можно полу- чить, обратившись в налоговую инспекцию по месту жи- тельства.

*Вопрос 3.* Какие основные налоги уплачивают физи- ческие лица в нашей стране?

К основным видам налогов, которые платят гражда- не России, можно отнести: налог на доходы физических лиц (НДФЛ), который еще называют подоходным нало- гом; транспортный налог; земельный налог; налог на имущество физических лиц.

Таким образом, гражданин обязан заплатить налог, если получает доход, имеет личное транспортное средство, является собственником земельного участка, квартиры, дома, дачи или другого недвижимого имущества.

**233**

*Вопрос 4.* Как (по какой формуле) можно рассчитать величину налога на доходы физических лиц, земельного налога, налога на имущество, а также транспортного нало- га?

В самом общем виде величину данных налогов мож- но рассчитать путем умножения ставки налога на налого- вую базу:

*Сумма налога = Ставка налога* х *Налоговая база*

*Вопрос 5.* В каких случаях гражданин обязан само- стоятельно заполнить декларацию о доходах физических лиц?

Гражданин обязан подать налоговую декларацию в налоговый орган, то есть задекларировать свои доходы, если они были получены: от продажи дома, автомобиля и другого имущества в соответствии с законодательством, находившегося в личной собственности менее трёх лет; в виде выигрышей в лотереях, играх, от участия в реклам- ных акциях, конкурсах; от сдачи имущества в аренду; в ви- де подарков в денежной или натуральной форме, за ис- ключением подарков от близких родственников.

*Вопрос 6.* Какие преимущества дают налоговые льго-

ты?

С помощью налоговых льгот можно уменьшить раз-

мер налога, а в некоторых случаях вообще его не уплачи- вать.

Налоговые льготы по налогу на доходы физических лиц и по имущественным налогам установлены Налого- вым кодексом РФ. Так, от уплаты налога на доходы физи- ческих лиц освобождаются такие виды доходов, как пен- сии, стипендии, алименты, доходы, получаемые от прода- жи продукции личного подсобного хозяйства, доходы от продажи недвижимости, если она была в собственности более трех лет, призы, полученные спортсменами на со- ревнованиях и др.

**234**

Налоговые льготы по имущественным налогам пре- дусматривают освобождение от уплаты транспортного, зе- мельного налогов и налога на имущество граждан ветера-

нов и инвалидов Великой Отечественной войны и боевых действий, инвалидов I и II групп и других лиц в соответст- вии с региональным и местным законодательством.

*Вопрос 7.* Что такое налоговый вычет и какие виды налоговых вычетов вам известны?

Налоговые вычеты – это сумма, на которую умень- шается налоговая база по налогу на доходы физических лиц в определенных законом случаях.

Претендовать на налоговые вычеты может гражда- нин РФ, если получает доходы, облагаемые по ставке 13%.

Посредством налоговых вычетов можно уменьшить размер взимаемого налога или частично вернуть ранее уп- лаченные налоги в семейный бюджет.

Выделяют стандартные, социальные, имуществен- ные и профессиональные налоговые вычеты.

В завершение занятия для получения обратной связи ведущему рекомендуется поинтересоваться у игроков о приобретенных в процессе игры навыках и возникших трудностях при выполнении отведенных ролей.

Далее ведущий благодарит игроков за участие, про- водит рефлексию на эмоциональном уровне и словесно поощряет всех участников игры.

**СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ**

*Налог* – законодательно установленный обязатель- ный платеж, который периодически взимается в денежной форме с юридических и физических лиц для финансиро- вания деятельности государства.

*Налогообложение* – определенный государством и установленный в законодательном порядке процесс уста- новления видов и элементов налогов, сборов, порядка их взимания с определенного круга юридических и физиче- ских лиц.

**235**

*Налоговая система* – совокупность налогов в кон- кретной стране и организация взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками.

*Налоговые органы* – находящаяся в ведении Мини- стерства финансов РФ Федеральная налоговая служба Рос- сии (ФНС России), имеющая в своей структуре управления и инспекции, основными задачами которых является кон- троль за правильностью исчисления, своевременностью и полнотой налоговых платежей в бюджет государства.

*Налогоплательщик*– лицо, обязанное в соответст- вии с законодательством уплатить налог.

*Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН)* – код, присваиваемый каждому налогоплательщи- ку в целях упорядочения учета.

*Объект налогообложения* – это факт, при возникно- вении которого у налогоплательщика возникает обязан- ность по уплате налога.

*Налоговая база* – объект налогообложения в денеж- ном или физическом (техническом) выражении.

*Налоговый период* – время, за которое необходимо заплатить налог.

*Налоговая ставка* – норма обложения с единицы налоговой базы, выраженная в относительных (проценты) или абсолютных (рубли) показателях.

*Срок уплаты налога* – конкретная календарная да- та, определяющая крайний срок уплаты налога.

*Налоговый агент* – это организация, которой зако- нодательно вверено исчислять, удерживать и уплачивать налог за налогоплательщика с выплачиваемого ему дохо- да.

*Налоговая декларация* – документ установленной

формы, оформляемый налогоплательщиком и подтвер- ждающий информацию об объекте налогообложения, на- логовой базе и других фактах, связанных с исчислением и уплатой налога.

*Налоговое правонарушение* – противоправное дея- ние налогоплательщика, за совершение которого налого- вым законодательством установлена ответственность.

**236**

*Налоговые санкции* – мера ответственности за нару- шение налогового законодательства, применяемая в виде штрафов.

*Пеня* – сумма денег, которую должен заплатить на- логоплательщик в случае нарушения сроков уплаты нало- га.

*Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)* – феде-

ральный налог, уплачиваемый физическими лицами при получении ими доходов, исчисляемый в процентах от суммы совокупного дохода в соответствии с законодатель-

ством.

*Транспортный налог* – региональный налог, кото-

рый необходимо уплатить, если в собственности имеется транспортное средство, и исчисляемый исходя из мощно-

сти двигателя и категории транспортного средства.

*Земельный налог* – местный налог, исчисляемый в

процентах от кадастровой стоимости земельного участка, находящегося в собственности, постоянном (бессрочном) пользовании или пожизненном наследовании налогопла-

тельщика.

*Налог на имущество физических лиц* – местный на-

лог, уплачиваемый гражданами, имеющими в собственно- сти жилую и нежилую недвижимость, и исчисляемый в процентах от кадастровой стоимости объекта недвижимо-

сти.

*Налоговая льгота* – право налогоплательщика на

частичное или полное освобождение от уплаты налога, предусмотренное налоговым законодательством.

*Налоговые вычеты* – сумма, на которую уменьшает- ся налоговая база по подоходному налогу в определенных законом случаях.

*Стандартные налоговые вычеты* – сумма, на кото- рую уменьшается налоговая база по налогу на доходы фи- зических лиц, если налогоплательщик относится к опре- деленной категории граждан (инвалид, участник боевых действий и т.д.) или имеет на иждивении детей.

*Социальные налоговые вычеты* – сумма, на которую уменьшается налоговая база по налогу на доходы физиче- ских лиц, если налогоплательщик осуществлял расходы на благотворительность, образование, лечение, пенсионное обеспечение.

**237**

*Имущественные налоговые вычеты* – сумма, на ко- торую уменьшается налоговая база по налогу на доходы физических лиц, если налогоплательщик продал имуще- ство (жилье, автомобиль), купил или осуществлял строи- тельство объекта недвижимости.

**238**

*Профессиональные налоговые вычеты* – сумма, на которую уменьшается налоговая база по налогу на доходы физических лиц, по доходам, полученным физическими лицами от предпринимательской деятельности, по граж- данско-правовым договорам, авторскому вознагражде- нию.

### ПРИЛОЖЕНИЯ

***Приложение 1***

**Задания для участников игры**

Задания должны быть оформлены на отдельных карточках, по количеству соответствующих сумме мини- групп, сформированных участниками. Каждая мини- группа из числа налогоплательщиков получает по одной карточке.

*Задание для карточки №1*

Определить, какую величину налогов за истекший год должен заплатить гражданин и в какой сумме он смо- жет вернуть налог на доходы физических лиц в текущем году, используя имущественный налоговый вычет, если:

1. Начисленная заработная плата гражданина со- ставляла с января по июнь включительно 23 000 руб. в ме- сяц, с июля по декабрь – 25 000 руб.;
2. В феврале текущего года гражданин, участвуя в конкурсе фотографов, был удостоен призового места и на- гражден фотоаппаратом стоимостью 10 000 руб.
3. В начале текущего года гражданин приобрел квартиру общей площадью 50 м2 и оформил документы на получение имущественного налогового вычета. Кадастро- вая стоимость жилья составляет 3 000 000 руб.

Гражданин приобрел с рук автомобиль 2009 года

4.

выпуска стоимостью 90 000 руб. с мощностью двигателя 150 л.с. и поставил на учет 25 января 2015 года. 25 авгу- ста того же года гражданин продал свой автомобиль и месяцем позже приобрел велосипед стоимостью

7 500 руб.

Ставка налога на доходы физических лиц в виде зар- платы составляет 13%; ставка налога на доходы физиче- ских лиц в виде выигрыша – 35%; ставка транспортного налога установлена на уровне 20 руб. за 1 л.с.; ставка нало- га на имущество – 0,1%.

**239**

Решение и ответ оформите в таблицу:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид налога /**  **налогового**  **вычета** | **Расчет** | **Величина налога /**  **вычета** |
| Налог на до- ходы физиче- ских лиц |  |  |
| Транспортный налог |  |  |
| Налог  на имущество |  |  |
| Имуществен- ный налого- вый вычет |  |  |

*Задание для карточки №2*

Определить, какую величину налогов за истекший год должен заплатить гражданин и в какой сумме в теку- щем году он сможет вернуть ранее уплаченный налог на доходы физических лиц, используя социальный налого- вый вычет, если:

1. Гражданин после долгих поисков работы 1 марта текущего года наконец-то ее нашел. В первые два месяца заработная плата была установлена в размере 20 000 руб., далее она повысилась до 25 000 руб. в месяц. В декабре за высокие результаты труда гражданин получил премию в размере 10 000 руб. Кроме того, обучаясь в очной бюджет- ной магистратуре, на протяжении года он получал стипен- дию в размере 2 500 руб. в месяц.

**240**

1. В текущем году гражданин оплатил курс своего ле- чения в учреждении здравоохранения на сумму 100 000 руб.

и по предписанию врача приобрел медикаменты на сумму 20 000 руб. (купленные медикаменты входили в список разрешенных для вычета).

**241**

1. Гражданин владеет земельным участком с 25 но- ября текущего года для целей личного подсобного хо-

зяйства. Кадастровая стоимость земельного участка

100 000 руб.

1. Гражданин в марте текущего года приобрел ве- сельную лодку стоимостью 15 000 руб., а в ноябре купил у соседа автомобиль стоимостью 300 000 рублей с мощно- стью двигателя 250 л.с.

Ставка налога на доходы физических лиц составляет 13%; ставка земельного налога – 0,3%; ставка транспорт- ного налога установлена на уровне 75 руб. за 1 л.с.

Решение и ответ оформите в таблицу:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид налога / налогового вычета** | **Расчет** | **Величина налога/ вычета** |
| Налог на дохо- ды физических лиц |  |  |
| Земельный на- лог |  |  |
| Транспортный налог |  |  |
| Социальный налоговый вы- чет |  |  |

***Приложение 2***

**242**

**Памятка для налогоплательщика**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| **Эле- менты налога** | **Налог на доходы физических лиц** | **Зе- мель- ный налог** | **Транс- портный налог** | **Налог на иму- щество физи-**  **ческих лиц** |
| Объект налого- обло- жения | Получение доходов, а именно заработной платы, вознагражде- ний, выигрышей, по- ступления от продажи или сдачи в аренду имущества, получе- ние подарков от лиц, не являющихся близ- кими родственника- ми (если стоимость подарка более 4000 рублей), получение процентов по вкладам и дивидендов. В соот- ветствии с налоговым законодательством освобождаются от уплаты подоходного налога следующие виды доходов: пен- сии; стипендии; али- менты; благотвори- тельная помощь; вы- ручка от продажи продукции личного подсобного хозяйства; доходы от продажи недвижимости, если  она была в собствен- ности более трех лет; | Дач- ные и садо- водче- ские зе- мель- ные участ- ки, участ- ки земли под жилы- ми до- мами, гара-  жами и други- ми ин- диви- дуаль- ными строе- ниями | Зарегистри- рованные транспорт- ные средст- ва в соответ- ствии с рос- сийским законода- тельством: автомоби- ли, мото- циклы, мо- тороллеры, катера, ях- ты, мотор- ные лодки и другие са- моходные машины | Жилая и нежилая недви- жимость |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Эле- менты налога** | **Налог на доходы физических лиц** | **Зе- мель- ный налог** | **Транс- портный налог** | **Налог на иму- щество физи-**  **ческих лиц** |
|  | призы, полученные  спортсменами на со- ревнованиях и др. |  |  |  |
| Нало- говая ставка | * Ставка 9 % применя- ется при получении дохода в виде дивиден- дов резидентами РФ; * ставка 13% приме- няется для большин-   ства доходов, полу- ченных резидентами РФ (зарплата, возна- граждения, от прода- жи и аренды имуще- ства и др.) и доходов нерезидентов от тру- довой деятельности в России;   * ставка 15% приме- няется при получении нерезидентами диви- дендов российских компаний; * ставка 30% приме-   няется при получении прочих доходов нало- гоплательщиками – нерезидентами;   * ставка 35% приме- няется при получении   дохода в виде выиг- рышей и призов стоимостью выше  4 000 руб., получен-  ных в рекламных ак- циях | 0,3–1,5%  (в за- виси- мости от ка- тего- рии земель и (или) разре- шен- ного исполь- зова- ния земель- ного участ- ка, места его реги- стра- ции) | 2,5–500 руб.  с лошади- ной силы (в зависимо- сти от кате- гории транспорт- ного средст- ва, его мощности, возраста транспорт- ного средст- ва и его места реги- страции) | 0,1–2 %  (в зави- симости от вида объекта недви- жимости, места располо- жения объекта недви- жимости) |

**243**

**244**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Эле- менты налога** | **Налог на доходы физических лиц** | **Зе- мель- ный налог** | **Транс- портный налог** | **Налог на иму- щество физи-**  **ческих лиц** |
| Нало-  говая база | Денежная оценка  дохода | Када-  стровая стои- мость зе- мель-  ного участка | Мощность  двигателя транспорт- ного средст- ва в лоша- диных си- лах | Кадаст-  ровая стои- мость объекта имуще- ства |
| Нало-  говый период | Год | Год | Год | Год |
| Субъ-  ект, ис- числя- ющий  налог | Налоговый агент | Нало-  говые органы | Налоговые  органы | Налого-  вые ор- ганы |
| Срок  уплаты | В зависимости от  вида дохода | Не  позд- нее 1 декаб- ря года, следу- ющего за ис- тек- шим нало- говым перио- дом | Не позднее  1 декабря года, сле- дующего за истекшим налоговым периодом | Не позд-  нее 1 де- кабря года, следую- щего за истек- шим на- логовым перио- дом |
| Лицо,  уплачи- чи- вающее  налог | Физическое  лицо/налоговый агент | Физи-  ческое лицо | Физическое  лицо | Физиче-  ское лицо |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Эле- менты налога** | **Налог на доходы физических лиц** | **Зе- мель- ный налог** | **Транс- портный налог** | **Налог на иму- щество физи-**  **ческих лиц** |
| Форму- ла, по которой исчис- ляется налог | Размер налога на до- ходы физических лиц =  = Налоговая ставка    * Величина дохода   Внимание!!! Восполь- зуйся налоговыми вычетами[1](#_bookmark4) | Размер земель- ного налога  =  Нало- говая ставка   Када- стро-  вая стои- мость зе- мель- ного участ- ка    Размер доли в собст- венно- сти    Кол-во меся- | Размер транспорт- ного налога  =  Налоговая ставка    Кол-во ло- шадиных сил    Кол-во ме- сяцев вла- дения /  12 мес. | Размер налога на имуще- ство фи- зических лиц = Налого- вая став- ка   (Кадаст- ровая стои- мость  –  Налого- вый вы- чет)   Размер доли  **Внима- ние!!!** Налого- вый вы- чет опре- |

**245**

1 Грамотный налогоплательщик не только исправно выполняет свои налоговые обязательства, но и пользуется правами на сни- жение налогооблагаемой базы в случаях, предусмотренных на- логовым законодательством. Уменьшить размер личных нало- гов можно, воспользовавшись налоговыми вычетами. Если госу- дарство предоставляет гражданам право на получение налого- вых вычетов, значит, неразумно им пренебречь.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Эле- менты налога** | **Налог на доходы физических лиц** | **Зе- мель- ный налог** | **Транс- портный налог** | **Налог на иму- щество физи-**  **ческих лиц** |
|  |  | цев  владе- ния / 12 мес. |  | деляется  объектом налого- обложе- ния. Так, если объ- ектом является квартира, то вели- чина на- логового вычета составит стои- мость  20 м2  этой кварти- ры; если комна- та – стои- мость  10 м2  этой комнаты; если жи- лой дом – стои- мость  50 м2  этого до- ма и т. д. |

**246**

*Налоговые вычеты* – сумма, на которую уменьшает- ся налоговая база по подоходному налогу в определенных законом случаях.

Претендовать на налоговые вычеты может гражда- нин РФ, если получает доходы, облагаемые по ставке 13%. Посредством налоговых вычетов можно уменьшить раз- мер взимаемого налога или частично вернуть ранее упла- ченные налоги в семейный бюджет.

Выделяют стандартные, социальные, имуществен- ные и профессиональные налоговые вычеты. Налогопла- тельщик имеет право воспользоваться одновременно не- сколькими видами налоговых вычетов.

*Стандартные налоговые вычеты*– сумма, на кото- рую уменьшается налоговая база по подоходному налогу, если налогоплательщик относится к определенной катего- рии граждан (инвалид, участник боевых действий и т.д.) или имеет на иждивении детей.

Условно все стандартные налоговые вычеты можно разделить на две группы:

1. вычеты на налогоплательщика. Данный вычет мо- гут получить отдельные категории граждан, например: чернобыльцы, герои Советского Союза и Российской Фе- дерации и др.;
2. вычеты на детей. По закону право на данный вы- чет имеют родители, усыновители, опекуны, то есть лица, на обеспечении которых находится ребенок.Право на вы- чет ограничено возрастом ребенка и доходом налогопла- тельщика в течение года. Налоговый вычет предоставля- ется на каждого ребенка в возрасте до 18 лет, а также на каждого учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента, курсанта в возрасте до 24 лет. Вычет в течение года действует до месяца, в котором совокупный доход налогоплательщика превысит 280000 руб. С начала следующего года вычет возобновляется.

Размеры вычетов в 2015 г. составляют:

**247**

Вычет на первого ребенка – 1400 руб.;

на второго ребенка – 1400 руб.;

на третьего ребенка – 3000 руб.;

на ребенка-инвалида – 3000 руб.

Как правило, стандартный налоговый вычет гражда- нину по заявлению предоставляет работодатель, являясь налоговым агентом.

Налоговые вычеты также предоставляются на неко- торые расходы социального характера, например: благо- творительность, обучение, лечение, добровольное пенси- онное страхование. Такие вычеты называются социаль- ными.

*Социальные налоговые вычеты* **–** сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу, если налогоплательщик осуществлял расходы на благотвори- тельность, образование, лечение, пенсионное обеспечение. Сумма вычета зависит от размера расходов на благо- творительность, но не может превышать 25% от годового

дохода.

Получить налоговый вычет на образование могут:

* лица, оплатившие собственное обучение, независи- мо от формы обучения и возраста налогоплательщика, в размере 120 000 руб. ежегодно;
* налогоплательщики, оплатившие обучение своего ребенка, подопечного, брата или сестры, обучающегося на очной форме обучения по достижении им 24 лет, в разме- ре 50 000 руб.

В данном случае вычет предоставляется ежегодно в случаях оплаты обучения в учреждениях, имеющих ли- цензию на предоставление образовательных услуг.

Для получения вычета необходимо обратиться в на- логовую инспекцию по месту жительства, представить на- логовую декларацию по форме 3-НДФЛ, заявление на имя начальника инспекции и копии документов, подтвер- ждающих право на получение вычета.

Социальный налоговый вычет по расходам на оплату медицинских услуг и лекарств налогоплательщик может получить, если за счет собственных средств оплатил услуги и медикаменты (назначенные врачом) на собственное ле- чение, а также лечение жены (мужа), родителей и детей до 18 лет. Кроме того, вычет предоставляется на расходы по

**248**

уплате страховых взносов по добровольному личному страхованию себя, супруги (супруга), детей до 18 лет и ро- дителей.

Сумма всех социальных вычетов (обучение, лечение и др.) не должна превышать 120 тыс. руб.

Особую роль в формировании налогооблагаемой ба- зы имеют имущественные налоговые вычеты. *Имущест- венные налоговые вычеты* **–** сумма, на которую уменьша- ется налоговая база по подоходному налогу, если налого- плательщик продал имущество (жилье, автомобиль), ку- пил или осуществлял строительство объекта недвижимо- сти.

Размер имущественных налоговых вычетов во много раз превышает другие налоговые вычеты. Право на иму- щественные налоговые вычеты налогоплательщик полу- чает, если:

* продал имущество;
* купил жилье (дом, квартиру, комнату и т.п.);
* осуществляет строительство жилья или приобрел для этого земельный участок.

Согласно налоговому законодательству, налогопла- тельщик освобождается полностью от уплаты подоходного налога на доходы от продажи имущества, находившегося в его собственности более 3 лет. Если гражданин продал имущество, собственником которого он был менее трех лет, то сумма налогового вычета составит не более 1 млн руб. для недвижимости, и не более 250 тыс. руб. для иного имущества. На выбор налогоплательщика размер налого- вого вычета можно также определить как сумму реально понесенных расходов на приобретение им этого имущест- ва в прошлом.

В обратной ситуации, то есть при покупке и строи- тельстве жилья, налогоплательщик получает налоговый вычет в соответствии с размером понесенных расходов, но не более 2 млн руб. Если налогоплательщик взял кредит на покупку жилья, то налоговый вычет по расходам на уп- лату процентов может достигать 3 млн руб.

**249**

За предоставлением имущественного налогового вы- чета при покупке и строительстве жилья можно обратить- ся:

* во-первых, в налоговую инспекцию по месту жи- тельства (прописки). В данном случае необходимо подать налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ, заявление и пакет необходимых документов. Проверив полноту и пра- вильность заполнения документов, а также правомерность требования на получение вычета, налоговая инспекция на основе заявления о возврате уплаченного НДФЛ перечис- лит денежные средства на указанный счет;
* во-вторых, подать заявление о предоставлении нало- гового вычета директору организации-работодателю. Для этого необходимо получить в налоговой инспекции уве- домление, подтверждающее право на имущественный на- логовый вычет. В уведомлении указывается наименование организации-работодателя, которая не будет удерживать подоходный налог из зарплаты, реализуя, таким образом, право сотрудника на получение налогового вычета.

Кстати сказать, имущественный налоговый вычет при продаже имущества может предоставляться ежегодно! Один раз в жизни предоставляется только имущественный налоговый вычет на покупку и строительство жилья.

Еще одним видом налогового вычета по подоходно- му налогу являются профессиональные налоговые выче- ты. *Профессиональные налоговые вычеты* – сумма, на ко- торую уменьшается налоговая база по подоходному нало- гу, по доходам, полученным физическими лицами, от предпринимательской деятельности, по гражданско- правовым договорам, авторскому вознаграждению.

Профессиональные налоговые вычеты предоставля- ются по нормативам затрат и в размере фактически со- вершенных и официально подтвержденных расходов.

Данный вычет могут получить:

* индивидуальные предприниматели по получен- ным доходам;

**250**

* адвокаты и нотариусы, занимающиеся частной практикой, по полученным доходам;
* граждане по доходам, полученным на основании гражданско-правового договора;

**251**

* авторы произведений науки, литературы и искусст- ва, открытий, изобретений в части полученного возна- граждения.

Нормативы затрат установлены в размере 20–40 % к сумме полученных доходов и определяются видом и ре- зультатом деятельности. Так, например, по доходам, полу- ченным за создание художественно-графических произве- дений, фоторабот для печати, произведений архитектуры и дизайна установлен норматив – 30% к сумме начислен- ного дохода.

Налогоплательщик должен написать заявление на получение налогового вычета налоговому агенту либо по- дать налоговую декларацию в установленные сроки в на- логовый орган по месту жительства. Также необходимо приложить документы, подтверждающие фактические за- траты, если выбран данный вариант расчета вычета.

Таким образом, экономить на налоговых платежах вполне реально. Знания о налоговых льготах и налоговых вычетах в этом помогут. В результате увеличится размер твоего располагаемого дохода, расширятся возможности для инвестирования, что при правильном обращении с деньгами обеспечит рост финансового благополучия.

***Приложение 3***

**Ключи к выполнению заданий**

К л ю ч к к а р т о ч к е 1

1. С заработной платы гражданин должен заплатить налог на доходы физических лиц. Суммируя начисленную заработную плату гражданина с января по декабрь, полу- чаем налоговую базу, равную 288 000 руб. Учитывая, что ставка налога на доходы физических лиц в виде зарплаты составляет 13 %, налог на доходы физических лиц составит 37 440 руб.
2. Если рыночная стоимость фотоаппарата составля- ет 10000 рублей, налоговая база будет равна 6 000 рублей, т.е. той части стоимости, которая превышает 4000 рублей. Сумма налога на доходы физических лиц, которую необхо- димо заплатить составит: (10 000 – 4000) х 35%=2 100 руб.
3. Если кадастровая стоимость приобретенной квар- тиры площадью 50 м2 составляет 3 000 000 руб., то вели- чина налогового вычета для расчета налога на имущества составит: 3 000 000/50 х 20 м2 = 1 200 000 руб. При расче- те налога на имущество необходимо брать уменьшенную кадастровую стоимость на величину вычета: 1 800 000 руб. (3 000 000 – 1 200 000). Подставив все имеющиеся дан- ные в формулу расчета налога на имущества, получим: (3 000 000–1 200 000) х 0,1 % = 900 руб.
4. Учитывая, что гражданин оформил имущест- венный налоговый вычет, в совокупности он сможет вернуть сумму уплаченного налога на доходы физиче- ских лиц, равную: 2 000 000 руб. х 13% =260 000 руб. За истекший год гражданин сможет вернуть налог на дохо- ды физических лиц, используя имущественный налого- вый вычет, только в пределах уплаченной за год суммы данного налога, т. е. 37 440 + 2 100 = 39 540 руб., осталь- ные 220 460 руб. сможет вернуть в следующие годы.

**252**

1. Воспользовавшись формулой расчета транспорт- ного налога: Сумма налога = налоговая база (мощность двигателя в лошадиных силах) х ставку налога х количест- во месяцев владения/12, рассчитаем сумму транспортного налога: 150 х 20 х 8/12=2 000 руб. Велосипед как транс- портное средство не подлежит налогообложению.

6.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид налога / налогового вычета** | **Расчет** | **Величина налога/ вычета** |
| Налог на до- ходы физиче- ских лиц | НДФЛ с зарплаты = (23000 х  х 6+25000 х 6) х 13%=  = 37440 руб.  НДФЛ с выигрыша =  =(10000 – 4000) х 35%=  =2100 руб. | (37440 +  + 2100)=  =39540 руб. |
| Транспортный налог | Транспортный налог = 150 х х 20 х 8/12=2000 руб. | 2000 руб. |
| Налог на иму- щество | Налог на имущество =  =(3000000–1200000) х  х 0,1%= 1800 руб. | 1800 руб. |
| Имуществен- ный налого- вый вычет | Общая величина вычета =  = 2000000 х 13% =  = 260000 руб.  Величин вычета за теку- щий год =37440 + 2100 =  = 39540 руб. | 37440 +  + 2100 =  =39540 руб. |
|  | | |

К л ю ч к к а р т о ч к е 2

1. С заработной платы гражданин должен заплатить налог на доходы физических лиц. Суммируя начисленную заработную плату гражданина с марта по декабрь, а также полученную премию, получаем налоговую базу, равную

**253**

250000 руб. Учитывая, что ставка налога на доходы физи- ческих лиц в виде зарплаты составляет 13%, налог на до- ходы физических лиц составит 32500 руб. Стипендия не подлежит налогообложению.

**254**

1. Оплатив лечение и приобретя медикаменты из списка разрешенных для вычета, гражданин имеет право на получение социального налогового вычета. Размер со- циального налогового вычета на лечение составит: 100000 +

+20000 = 120000 руб. Сумма налога, подлежащая возвра- ту из бюджета в рамках данного вычета, будет равна 120000 х 13 % = 15600 руб.

1. Поскольку земельным участком гражданин владе- ет с 25 ноября текущего года, величина земельного налога составит: 100000 х 0,3% х 2/12 = 50 руб.
2. Воспользовавшись формулой расчета транспорт- ного налога: Сумма налога = налоговая база (мощность

двигателя в лошадиных силах) х ставку налога х количест- во месяцев владения/12, рассчитаем сумму транспортного налога: 250 х 75 х 2/12 = 3125 руб. Весельная лодка как

транспортное средство не подлежит налогообложению.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид налога / налогового вычета** | **Расчет** | **Вели- чина налога/**  **вычета** |
| Налог на дохо- ды физических лиц | НДФЛ с зарплаты = (20000 х х 2+25000 х 8+10000) х 13 % =  = 32500 руб. | 32500 руб. |
| Транспортный налог | Транспортный налог =  = 250 х 75 х 2/12 = 3125 руб. | 3125 руб. |
| Земельный на- лог | 100000 х 0,3% х 2/12= 50 руб. | 50 руб. |
| Социальный налоговый вы- чет | Общая величина социального вычета = (100000+  +20000) х 13% = 15600 руб. | 15600 руб. |

# Раздел 3

## ТЕМАТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВИКТОРИНА

### 3.1. ПОЛОЖЕНИЕ О ТЕМАТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВИКТОРИНЕ

1. Общие положения.
2. Цель игры.
3. Участники.
4. Правила игры.
5. Определение победителя.
6. Исключительные ситуации.
7. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ
   1. Настоящее положение определяет порядок ор- ганизации и проведения тематической экономической викторины среди учащихся образовательных учрежде- ний.
   2. Тематическая экономическая викторина прово- дится в рамках обучающих и игровых мероприятий по финансовой грамотности.
8. ЦЕЛЬ ИГРЫ
   1. Целью тематической экономической викторины, затрагивающей исторические, культурные, социальные и иные аспекты финансов, является расширение кругозора в области финансов, активизация мыслительной активно- сти, формирование рационального логического мышле- ния у участников игры.

**255**

1. УЧАСТНИКИ
   1. Викторина проводится среди студенческих и школьных команд, состоящих из учащихся 14 – 23 лет.
   2. К участию в викторине допускаются команды, имеющие название, капитана и количество игроков не ме- нее четырех и не более шести человек.
2. ПРАВИЛА ИГРЫ
   1. Викторина состоит из 56 вопросов, порядок ко- торых определяет ведущий игры по своему усмотрению.
   2. Ведущий викторины задает вопрос. Команда, ко- торая, после обсуждения, даст правильный ответ, опере- див команды соперников, зарабатывает два очка в случае верного ответа, одно очко – в случае неточного ответа.
   3. Повторное озвучивание вопроса ведущим не до- пускается.
   4. Команда не может подать сигнал о готовности ответа до полного заслушивания вопроса.
   5. После подачи сигнала о готовности ответа одной из команд вопрос может быть воспроизведен по требова- нию отвечающей команды, после чего сразу должен по- следовать ответ. В случае неверного ответа одной из ко- манд, другая команда имеет право дать свой ответ.
   6. Если во время обсуждения вопросов или озвучи- вания ответов звучат подсказки, вопрос снимается и в дальнейшем не повторяется. Команда считается не отве- тившей на вопрос.
   7. Максимальное время для обдумывания ответа – 2 минуты. Если ни от одной из команд не звучит сигнал о готовности ответа, вопрос снимается.
   8. Озвучивать ответ может любой член команды.
   9. В случае одновременной подачи командами

«сигнала ответа» вопрос снимается.

* 1. Ведущий не обязан давать комментарии к пра- вильному варианту ответа, если к вопросу они изначально не прилагались.
  2. Решение о снятии вопроса принимает ведущий.
  3. Результатом команды в данной игре считается количество правильных ответов.

**256**

* 1. Использование участниками команд каких- либо технических устройств во время игры запрещено.

1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЯ
   1. В течение всего периода проведения викторины ведущий ведет учет результатов команд в виде турнирной таблицы.
   2. После того как ведущий озвучивает верный ответ на последний заданный вопрос, в течение 5 минут ведется подсчет правильных ответов команд и определяется побе- дитель.
   3. Итог викторины подводится по наибольшему количеству правильных ответов.
   4. В случае если несколько команд (претендующие на 1-е, 2-е или 3-е место) набирают одинаковое количество правильных ответов, задается контрольный вопрос.
   5. Команда, набравшая большое количество пра- вильных ответов, объявляется победителем тематической экономической викторины и награждается грамотами или ценными призами.
   6. Команды, занявшие 2, 3-е места, награждаются поощрительными призами.
2. ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СИТУАЦИИ
   1. Протест на некорректность вопроса или дву- смысленность может быть подан после оглашения ответа на последний вопрос турнира. В этом случае решение принимает ведущий.
   2. Вопрос, признанный некорректным, снимается.
   3. В случае иных исключительных ситуаций все решения принимает ведущий.
   4. Изменения в регламент вносятся ведущим при условии своевременного извещения об этом участников турнира.

**257**

**3.2. ВОПРОСЫ**

### ПО ТЕМАМ ВИКТОРИНЫ

**Т Е МА «Семейный бюджет: что делать, чтобы хватило денег?»**

*Вопросы:*

1. Ни для кого не секрет, что планирование бюджета – это возможность избежать двух крайностей. В «Божест- венной комедии» Данте Алигьери для тех, кто предается этим крайностям, уготовлен целый четвертый круг ада. Данте пишет:

«Как над Харибдой вал бежит вперед

И вспять отхлынет, прегражденный встречным, Так люди здесь водили хоровод.

Их множество казалось бесконечным; Два сонмища шагали, рать на рать, Толкая грудью грузы, с воплем вечным;

Потом они сшибались и опять

С трудом брели назад, крича друг другу:

“Чего копить?” или “Чего швырять?”–

И, двигаясь по сумрачному кругу,

Шли к супротивной точке с двух сторон, По-прежнему ругаясь сквозь натугу;

И вновь назад, едва был завершен

Их полукруг такой же дракой хмурой. И я промолвил, сердцем сокрушен:

“Мой вождь, что это за народ понурый? Ужель все это клирики, весь ряд

От нас налево, эти там, с тонзурой?”

**258**

И он: “Все те, кого здесь видит взгляд, Умом настолько в жизни были кривы, Что в меру не умели делать трат.

Об этом лает голос их сварливый, Когда они стоят к лицу лицом, Наперекор друг другу нечестивы”».

За какие две крайности, описанные Данте, можно попасть в ад?

1. В Древней Руси в качестве платёжного средства использовались серебряные гири, однако при покупке не- большого количества товара такие гири было неудобно использовать, поэтому их перерубали на несколько частей. Скажите, как называлась на Руси часть серебряной гири?
2. TaxFree – это система возврата суммы налога на добавленную стоимость. НДС возвращается только на те покупки, которые были сделаны иностранными гражда- нами на территории чужого государства при обратном пе- ресечении границы страны, в которой были совершены покупки. Впервые система TaxFree появилась в Швеции в 60-х гг. XX в., а затем распространилась и на весь европей- ский континент.

Россияне стабильно занимают второе место среди стран, чьи граждане возвращают больше всего НДС, после Китая. Самая минимальная сумма покупки для дальней- шего возврата НДС установлена в Германии, а вот самая большая сумма покупки – в Швейцарии. Интересно то, что в США нельзя оформить Tax Free. Объясните, почему?

1. В одном известном советском мультфильме глав- ный герой говорит: «Для того чтобы продать что-нибудь первое, надо сначала купить что-нибудь первое, а у нас де- нег нет». В целях экономии семейного бюджета Бенджа- мин Франклин советует как можно меньше покупать пер- вое, так как тот, кто покупает первое, продает второе. На- зовите первое и второе.
2. По данным создателей художественного фильма

«Клеопатра» (1963 г.), бюджет проекта составил 44 млн долл. Сегодня съемки этого фильма обошлись бы в 300 млн долл. Что является основной причиной разницы бюджетов?

**259**

1. Продолжите фразу Бенджамина Франклина: «Ес- ли хотите быть богатым, научитесь не только зарабаты- вать, но и…».
2. Во время своего путешествия в Бробдингнег Гул- ливер изготовил ИКС, но материал был слишком тонок для ИГРЕКОВ. Вероятно, ИКС был бы слишком тонок и для ИГРЕКОВ острова Яп, сделанных из камня, а не из ме- талла. Что такое ИКС и ИГРЕКИ?

*Ответы:*

1 – скупость и расточительность; 2 – рубль;

1. – в США не существует налога на добавленную сто- имость;
2. – первое – ненужное; второе – необходимое; 5 – инфляция;
3. – быть экономным;
4. – кошелёк и деньги. Комментарий: Гулливер сплёл кошелёк из волос королевы Бробдингнега. Монеты вели- канов были слишком тяжёлыми для такого кошелька, а деньги острова Яп представляют собой каменные диски с отверстием посередине, которые переносят, вставив в от- верстие палку. Иногда они достигают 4 м в диаметре и 5 т веса.

### Т ЕМ А «Как сохранить и приумножить денежные накопления?»

*Вопросы:*

1. Данный актив считается надежным вложением средств, его стоимость в долгосрочной перспективе только увеличивается. Марк Твен призывал приобретать этот актив, объясняя его ценность тем, что его «уже не произ- водят».

**260**

1. Это понятие, обозначающее сегодня достаточно распространенный вид инвесторов, получило свое название

в театральной среде Нью-Йорка в начале ХХ века. Им на- звали достаточно обеспеченных поклонников театра, инве- стировавших свой капитал в новые постановки. Инвести- ции были рискованными, поэтому инвестор получал при- быль только в тех случаях, когда постановка оказывалась весьма успешной. Как называли данных инвесторов?

1. Еще в каменном веке ЕГО использовали при изго- товлении орудий для охоты. ЕГО инки считали слезами Бога. В Древнем Египте украшения из НЕГО могли носить только фараон и члены его семьи. Как видим, люди всегда ценили ЕГО. И даже сегодня, несмотря на множество спо- собов сохранения собственных средств, ОНО считается наиболее надежным. Что это?
2. Дядя Федор и его друзья в сложной ситуации: что- бы купить корову – занять не получится, так как отдавать нечем, если отдавать молоком, то зачем им тогда нужна корова? Они решаются на отчаянный шаг. Ночь, темнота, их троицу освещает лишь свет от керосиновой лампы. Слышно стрекотание сверчков и треск разрезающей зем- лю лопаты, комья грунта с которой с глухим звуком пада- ют возле них. Нервы на пределе, усталость берет своё, гла- за слипаются от наваливающейся усталости. У них оста- лась последняя надежда. На какую последнюю надежду полагаются друзья?
3. В китайском языке это слово состоит из двух иероглифов, каждый из которых означает «бросать» и

«деньги» соответственно. А Бенджамин Франклин утверж- дал, что лучше всего «бросать деньги» в знания. О чем речь?

1. Анекдот. Торгующего картошкой на рынке «бро- кера» легко узнать: у него всегда две цены. Какие?

**261**

1. В мире экономики всегда есть два полюса: на од- ном – те, у кого есть сбережения, на другом – те, кто сроч- но в них нуждается. Банки стали тем проводником, кото-

рый соединил эти два полюса и по которому побежали де- нежные потоки, столь необходимые для нормальной орга- низации всей хозяйственной жизни общества. Это стало возможно благодаря тому, что люди осознали тот закон денежного мира, который в стихотворной форме был из- ложен Уильямом Шекспиром:

«Закрытый клад ржавее и гниет, Лишь в обороте золото растет…»

Назовите способ хранения сбережений, описанный Уильямом Шекспиром?

*Ответы:*

1. – земля;
2. – ангелы, сейчас – бизнес-ангелы;
3. – золото;
4. – найти клад; 5 – инвестиции;

6 – цена на покупку и на продажу; 7 – вклады.

### Т ЕМ А «Как взять кредит и не разориться?»

*Вопросы:*

1. У кого, по мнению Сократа, нужно занимать день- ги, чтобы сократить свои расходы?
2. В Древней Греции сразу можно было отличить зем- ли должников от всех остальных людей, поскольку на уча- стках первых ставилась специальная табличка. Если долж- ники не могли в срок расплатиться по своим долгам, то уча- сток земли переходил к кредиторам. Какое слово было на- писано на этой табличке?
3. В романе «Евгений Онегин» отец главного героя именно так распоряжался земельным участком для полу- чения средств на развлечения сына:

**262**

«Отец понять его не мог И земли отдавал в …»

Этот способ и сейчас достаточно часто используется как метод повышения возвратности по кредитам – в частно- сти, по ипотеке.

1. Продолжите фразу Л.Т. Уайт-младшего: «Если вы должны 50 долл. – вы злостный должник. Если вы долж- ны 50 тыс. – вы мелкий предприниматель. Если вы долж- ны 50 млн – вы корпорация. Если вы должны 50 млрд – вы…».
2. Из средневековых будней в арабских странах. К Абдулле Ибн Абд Эль пришел Хамад Ибн ИсаФль Хали- фа и купил раба за 1200 динариев, которые он должен уп- латить через год. В то же время Хамад Ибн ИсаФльХалифа продал этого раба Абдулле Ибн Абд Эль за 1000 динариев, которые получил в тот же час. Какая финансовая операция совершалась в данном случае?
3. Известный австрийский композитор XIX века как- то вывесил на своем балконе пиджак с вывернутыми на- изнанку карманами. Это был знак для «нежелательных гостей», который означал: «Не беспокойте, голубчики, ни меня, ни себя». Кому предназначалось данное обращение?
4. Без этого продукта невозможно представить мно- гие национальные кухни. Ему посвящена картина Сальва- дора Дали «Текучие часы», именно такой продукт получи- ла в качестве подарка на свадьбу королева Виктория. Во Франции производится 246 его сортов, а в Швейцарии официально зарегистрировано…2400 сортов. Но самое не- обычное применение ему нашли в Италии. Так многие банки этой страны принимали данный продукт в качестве залога по кредиту. О каком продукте идет речь?

*Ответы:*

1 – «Займи у себя, сократи свои расходы»; 2 – ипотека;

**263**

1. – залог;
2. – правительство;
3. –заем денег под проценты;
4. – кредиторы;
5. – сыр.

### Т ЕМ А «С чего начать свой бизнес?»

*Вопросы:*

1. Когда Apple объявила о начале продаж пятой мо- дели iPhone, весь мир сошел с ума: люди проводили в оче- редях по несколько дней, чтобы приобрести новенький гаджет. Но безработный Роберт Самуэль не растерялся и занялся весьма прибыльным бизнесом– он основал ком- панию SOLD Inc., сотрудники которой занимаются только тем, что стоят, стоят и стоят… Чем же занимаются сотруд- ники этой компании?
2. Многие из нас стараются зарабатывать на своих умениях: кто-то рисует портреты, кто-то монтирует видео. А Кэролин Дэвидсон, учась на курсах графического дизай- на в Портландском университете, придумывала логотипы для небольших компаний. Но она и представить не могла, что та «галочка», за которую ей заплатили всего 35 долл., спустя 20–30 лет будет известна всему миру. Но случилось чудо, создатель компании по существу оценил вклад Кэро- лин в развитие компании и однажды подарил ей брилли- антовое кольцо с выгравированным на нем логотипом и увесистый конверт, плотно набитый акциями этой компа- нии. О каком бренде идет речь?
3. Известная компания при своем зарождении имела логотип с изображением Исаака Ньютона, сидящего у де- рева. Позднее логотип был упрощен и стал содержать в себе только один элемент от первоначального варианта. О какой компании идет речь?
4. Далеко не всегда выходными днями были суббота и воскресенье – много лет назад это была пятница. Поку- патель мог взять товар в пятницу и отдать за него деньги в следующий «базарный день». Но далеко не все выполняли свои обязательства – поэтому про таких людей в народе сложилась поговорка, известная по сей день. Назовите ее.

**264**

1. Маршалл Филд, один из владельцев хозяйствен- ных магазинов в США, ввел в своих магазинах политику, направленную на интересы потребителя, что значительно отличало его магазины от других. Клиенты Филда могли вернуть обратно товар без указания причины, а продавцам в его магазинах было строго-настрого запрещено перечить покупателям. Работник магазина должен был выполнить любое пожелание покупателя, даже самое странное. Именно Маршалл Филд является автором двух известных фраз: «Дай леди то, что она хочет» и … Какая еще фраза принадлежит Филду?
2. В своем бессмертном труде «Капитал» Карл Маркс дает такую рекомендацию: «Хочешь иметь столько денег, чтобы хватало тебе и твоей семье, – работай сам. Хочешь обеспечить свои будущие поколения – …». Продолжите это выражение.
3. Мартин Цвиллинг, основатель Startup Profes- sionals, Inc , отметил, что на момент создания старт-апа довольно сложно найти инвестора, который покрыл бы расходы команды на разработку бизнес-плана, прототи- па будущего продукта и прочие затраты. Вследствие этого очень часто в роли инвесторов выступают близкие или не- способные оценить риск проекта лица. За данной группой инвесторов в английском языке закрепилось сокращённое обозначение «*3 F»*. Расшифруйте это обозначение.

*Ответы:*

1 – стоят в очереди за деньги; 2 – Найк;

1. – Apple;
2. – «Семь пятниц на неделе»; 5– «Клиент всегда прав»;

**265**

1. – заставь людей работать на себя;
2. – friends, familyandfools (с англ. — «друзья, семья и дураки»).

### Т ЕМ А «Зонт от непогоды, или Как обезопасить личный бюджет посредством страхования?»

*Вопросы:*

1. На сегодняшний день страховой рынок находится в постоянном развитии, формируя новые виды страхования. В таких странах, как Европа и Америка, очень популярным является свадебное страхование, где агенты готовы пред- ложить защиту от всех непредвиденных обстоятельств са- мого важного дня Вашей жизни. К примеру, потеря обру- чальных колец, болезнь жениха (невесты) и даже неудав- шийся свадебный торт. Страховка этого вида страхования в западных странах состоит из двух частей: первая страху- ет от каких-либо убытков, вторая же направлена на защи- ту от переноса (отмены) свадьбы. Если говорить о нашей стране, то в России свадебное страхование понимается не- сколько в ином смысле – у нас это, скорее, один из видов страхования жизни, когда родители страхуют детей до 21 года, пока последние не вступят в брак или не наступит вышеуказанный возраст. Страховка выплачивается исходя из того события, которое наступило. Как уже было сказано, в европейских странах, а также в Америке этот вид страхо- вания является очень популярным. В страховке предусмот- рен даже случай, если влюбленные вдруг перед самой свадьбой разлюбили друг друга. Кому в данном случае вы- плачивается компенсация как пострадавшей стороне?
2. «Любитель сигар из Америки, приобретя сигары, застраховал их от пожара. Затем, выкурив все до единой, он обратился в страховую компанию с заявлением о вы- плате страховки. Но компания отказалась выплачивать ему денежную компенсацию. Чем страховщики мотивиро- вали свой отказ?»
3. Все мы хотим дожить до седых волос. А те, кто вы- брал этот вид страхования, за свои долгие годы получат еще и страховую выплату. Как называется этот вид страхо- вания, по окончании договора которого возраст застрахо- ванного лица не должен превышать 75 лет?

**266**

1. В XIV веке в Италии в рамках морского страхова- ния предусматривались «морские займы». Их выдавали состоятельные люди судовладельцам для приобретения товаров. Если судно погибало, то заемные средства воз- вращать было не нужно. Если же судно возвращалось, су- довладелец возвращал займ и некоторый дополнительный доход.

Несмотря на то что подобный тип займов уже не используется, «дополнительный доход» применяется абсолютно во всех страховых договорах. Назовите его.

1. Продолжите фразу Остапа Бендера из романа И. Ильфа и Е. Петрова «Золотой теленок»: «Полное спо- койствие может дать человеку только…».
2. Данная разновидность страхования в России до 2013 г. практически не встречалась. Однако, когда в фев- рале 2013 г. упавший на Челябинск необычный «предмет» с неба нанес существенный ущерб населению этого города, многие страховщики стали предлагать страхование иму- щества от повреждений, произошедших от воздействия данного объекта. О каком виде страхования идет речь?
3. Именно это стихийное бедствие привело к появле- нию страхования на Руси, ведь из-за него территория Мо- сквы сокращалась в несколько раз. Назовите его.

*Ответы:*

1. – родителям;
2. – человек использовал сигары по прямому назна- чению;
3. – страхование на дожитие; 4 – страховая премия;
4. – страховой полис;

**267**

1. – страхование имущества от ущерба, нанесенного падением метеорита;
2. – пожар.

### Т ЕМ А «Финансовые мошенники: как распознать и не стать жертвой?»

*Вопросы:*

1. Специалисты предлагают множество способов вы- явления финансовой пирамиды. На рисунке представлены несколько из них. Какой индикатор финансового мошен- ничества изображен на втором рисунке?



*Примечание.* Рисунок необходимо вывести на доску при помощи проектора.

1. Канадский студент Майк Роу, желая заниматься веб-дизайном, создал на свое имя домен MikeRowSoft.com, чтобы практиковать свои умения. Но вскоре вынужден был прекратить занятия. Одна всемирно известная компа- ния увидела в действиях студента нарушение авторских прав, назвав его мошенником, и потребовала вернуть до- мен. О какой компании идет речь?

*Примечание.* Имя домена необходимо вывести на доску при помощи проектора.

1. Каждый человек неоднократно держал в руках монеты и наверняка обращал внимание на резьбу, распо- ложенную по ее краю. Однако мало кто знает, что резьба – не просто декоративный элемент, но и весьма оригиналь- ный способ защиты от мошенников, предложенный Исаа- ком Ньютоном в XVIII веке. Еще один старинный метод борьбы с той же проблемой – проверка монеты на зуб. Ес- ли на монете остаются характерные вмятины, то она, ско- рее всего, поддельная. Как известно, большая часть махи-

**268**

наций с монетами направлена на сокращение этой ценно- сти монеты. О какой ценности идет речь и от чего спасает резьба на монете?

1. В Российской империи всё купеческое сословие подразделялось на три гильдии, однако были и такие без- ответственные купцы, которых исключили из гильдий за обман покупателей. Как называли таких купцов?
2. Ни для кого не секрет, что существуют страховщи- ки, которые, желая снизить риски, пытаются всеми прав- дами и неправдами навязать свои услуги, которые порой оказываются абсурдными в сложившейся ситуации. В свя- зи с этим в сети Интернет появилось множество карика- тур, отражающих данный факт. От каких двух стихийных бедствий, которые по определению не могут возникнуть, предлагает застраховать квартиру Рак жителю подводного мира?

6.



Источник: [http://www.klopp.ru](http://www.klopp.ru/)

**269**

*Примечание.* Рисунок необходимо вывести на доску при помощи проектора.

1. Впервые данная схема финансового мошенниче- ства появилась в середине XX века. Ее основателем счита- ется выходец из Италии Карл Понци, который зарабаты- вал деньги на фиктивной спекуляции почтовыми купона- ми. Девиз его компании был: «Удвой свой капитал за 20 дней». В России подобная схема финансового мошенниче- ства получила распространение в 90-е годы прошлого ве- ка. Опишите ее.
2. Занимаясь нелегальным бизнесом, чтобы беспре- пятственно провезти через границу запрещенные товары, контрабандисты прибегают к самым разнообразным спо- собам. Надеемся, вы не поссоритесь, пытаясь угадать, кого возила с собой одна из контрабандисток, чтобы дать ло- гичное объяснение уликам против себя.

*Ответы:*

1. – высокая доходность;
2. –майкрософт, по-английски домен произносился точь-в-точь, как название корпорации Билла Гейтса –

«МайкРоСофт.ком»;

1. – сокращение металла в монете, обпиливание (спиливание) метала с краев монеты;
2. – разгильдяи;
3. – пожар и наводнение;
4. – финансовая пирамида;
5. – кошку. Комментарий: «Надеемся, вы не поссори- тесь» – отсылка к фразе «Жить как кошка с собакой». Улика – реакция натасканной собаки. Перевозчица объяс- няла её естественной неприязнью собаки к кошке.

### Т ЕМ А «Подумаем о пенсии, или Как обеспечить свою старость?»

*Вопросы:*

1. В России мужчины выходят на пенсию в возрасте 60 лет, а женщины — в 55. В Италии, Испании и Велико- британии выходят на пенсию в 65 лет, а в ряде стран, та- ких как США и Германия, недавно было принято решение увеличить пенсионный возраст до 67 лет. Однако есть

**270**

страна, в которой, чтобы выйти на пенсию, надо дорабо- тать до 70 лет. Это максимальный пенсионный возраст в мире. Причиной высокого пенсионного возраста является максимальная продолжительность жизни. О какой стране идет речь?

1. «Пенсия в Индии – большая привилегия. Ее вы- плачивают только государственным служащим, зарплата которых не велика. Остальные граждане Индии не полу- чают пенсию и в основном живут за счет бюджета семьи или социальных программ, а также многочисленных част- ных или религиозных фондов. А вот индийским живот- ным повезло гораздо больше: они получают пенсию по выслуге лет – достижении 65-летнего возраста, причём их право на обеспеченную старость защищает конституция. Каким животным предусмотрена пенсия в Индии».
2. Согласно российскому законодательству, эта кате- гория граждан при достижении возраста 40 и 45 лет для женщин и мужчин соответственно, если их страховой стаж не менее 15 и 20 лет, имеет право на досрочное назначение страховой пенсии. Отметим, что в известном литератур- ном произведении английского автора XVIII века сущест- вует целая страна, населенная такими жителями. На сего- дняшний день имя главного героя, присутствующее в на- звании книги, стало нарицательным именно благодаря диспропорции между ним и жителями города. Назовите эту категорию граждан.
3. В Китае пенсия по старости причитается только отдельным категориям граждан, например, военным, лю- дям, занятым в промышленном производстве, госслужа- щим. Кто же, согласно китайским традициям, должен со- держать иных граждан почтенного возраста?
4. В России в начале XX века не был закреплен воз- раст выхода на пенсию. Для получения максимального размера пенсии необходим был стаж 35 лет, в случае ин- валидности – 30 лет, при тяжелых заболеваниях – 20 лет. Кроме стажа важным условием была «чистая» служба. Ес-

**271**

ли человек был уволен за уголовное деяние, он лишался пенсии. Однако существовала возможность восстановить пенсию. Условие восстановления пенсии объясняется из- вестным фразеологизмом, обозначающим «делать зано- во». Назовите это условие.

1. Как известно, получателями пенсии в Турции яв- ляются не только старики. Так, например, молодые жен- щины получают пенсию умершего отца. В какой момент государство прекращает выплачивать им пенсию?
2. В Советском Союзе пенсионное обеспечение дан- ной категории граждан было введено позже всего – в 1964 году. Пенсионный возраст для таких пенсионеров был на пять лет выше общеустановленного (как для муж- чин, так и для женщин), размер пенсии зависел от площа- ди личного приусадебного участка, а сама пенсия рассчи- тывалась на основе книги учета труда. В настоящее время в российском пенсионном законодательстве данная кате- гория не выделяется.

*Ответы:*

1. – Япония;
2. – слоны;
3. – лилипуты, карлики; 4 – собственные дети;
4. – начать с нуля;
5. – с момента вступления в брак; 7 – колхозники.

### Т ЕМ А «Уплата налогов: от обязанности к искусству»

*Вопросы:*

1. Налоги – с одной стороны, инструмент доходов бюджетной системы страны и развития экономики, а с другой – самый доступный способ обогащения за счет на- селения. Сколько «безумных» налогов было придумано за всю историю человечества, чтобы обогатить казну прави- телей. К примеру, в Англии платили налог за владение ча- сами – пять шиллингов в год, а король Туманного Альбио-

**272**

на Карл II ввел налог на содержание королевского замка Филлингхем, которого вообще никогда не существовало. Самый знаменитый налог Древнего Рима – налог на туа- леты. Тибетский далай-лама пошел еще дальше, придумав налог на уши, введенный около 80 лет назад для содержа- ния армии. После этого потеря воином в бою уха уже больше не была несчастьем. Испанцы в случае вступления на престол неженатого короля платили налог «туфли ко- ролевы». Деньги собирались монарху на свадьбу. Что ка- сается нашей страны, то в недавнем прошлом в СССР су- ществовал налог на бездетность, который позволял полу- чить дополнительные средства для оказания помощи мно- годетным и одиноким матерям и покрыть часть расходов на общественное воспитание и содержание осиротевших детей. Кроме того, налог призван был оказать влияние на демографическую ситуацию в стране и способствовать увеличению рождаемости. Если обратиться к историче- скому прошлому, то можно обнаружить интересный факт: в начале XVIII века, во времена правления Петра I, в Баш- кирии был введен налог, напрямую связанный с человече- ским телом, а точнее, с его частью. Для новорожденных детей налоговая ставка была бы недифференцирована вследствие изменчивости цвета этого органа. Что облага- лось этим налогом?

1. В Китае было провозглашено «Одна семья – один ребенок», и закреплялось это законом, который запрещал рождение второго ребенка. За нарушение закона – налог в пределах 3500 долларов. В СССР практиковался налог противоположного характера, который составлял 6% от зарплаты. Платили его мужчины от 20 до 50 лет и замуж- ние женщины от 20 до 45 лет. О каком налоге идет речь?
2. Борис Трушин утверждает, что если ввести налог на некую женскую характеристику, то бюджет государства никогда не опустеет. Ф.М. Достоевский также отмечал, что ее задача – спасение, но спасение не бюджета, а всего че- ловечества. На какую женскую характеристику предлагает ввести налог Трушин?

**273**

1. В XII веке в Англии был введен необычный налог. Деньги взимались с каждого рыцаря и военнообязанного гражданина государства, который отказывался идти в бой за короля. Поначалу налог был незначительным, пока ко- роль не утроил его и не стал взимать деньги в годы, когда войн не было совсем. Этот налог и есть одна из причин рождения Великой хартии вольностей. Какой же налог был введен?
2. В XVIII веке люди в одном из немецких городов уплачивали налог за воробьев. Хозяин каждого дома обя- зан был убить 12 воробьев, за это он получал от правитель- ства 6 крейцеров. Не передавший 12 убитых пернатых уп- лачивал в казну 12 крейцеров. Какие изменения на рынке произошли в этот период?
3. Внимание, в вопросе есть замена. Анекдот. Нало- говый инспектор – это человек, который всегда приходит на помощь. Какое слово было заменено в предыдущем предложении?
4. Данный продукт известен в кухнях многих наро- дов. По этой причине объемы торговли им всегда были высоки. Из-за этого достаточно часто продукт становился объектом налогообложения. Например, в Китае его упла- чивали сборщики продукта, а в России в XIX веке налог составлял 80–120% от стоимости продукта. В некоторых странах по сей день налог на данный продукт называется точно также, как и добровольное вознаграждение обслу- живающего персонала в гостиницах и ресторанах. Назови- те этот продукт.

*Ответы:*

1. – цвет глаз;
2. – налог на бездетность;
3. – налог на женскую красоту; 4 – налог на трусость;
4. – появилась подпольная торговля мертвыми во- робьями;

**274**

1. – выручка;
2. – налог на чай.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

ПРИ РАВНЫХ СУММАХ ОЧКОВ У КОМАНД

1. По сообщению BBC, в британском порту Гатвик у молодого человека, прибывшего из Буркина-Фасо, было конфисковано 94 кг ИХ. Приезжий нарушил запрет ввоза некоторых товаров в Евросоюз, хотя для европейцев ОНИ с такими товарами, по всей видимости, не ассоциируются. Одна из НИХ, беседуя с маленькой девочкой, дала ей со- вет, как подрасти. А как звали эту девочку?

Ответ: *Алиса Лиделл.* Комментарий: *Имеется в виду беседа Алисы с Синей Гусеницей в четвёртой главе «Али- сы в стране чудес», которая так и называется – «Синяя Гусеница даёт совет». Приехавший из Буркина-Фасо привёз с собой сушёных гусениц, которые на его родине употребляются в пищу, нарушив тем самым запрет на ввоз мясомолочных продуктов в ЕС (запрет введён с*

*1 мая 2009 г. – гусеницы отнесены к мясным продук- там).*

1. Строки из романа «Евгений Онегин»: Дитя расчёта и отваги,

Идет «……» взглянуть на флаги, Проведать, шлют ли небеса Ему знакомы паруса.

Какие новые товары Вступили нынче в карантин?

Пришли ли бочки жданных вин? И что чума? и где пожары?

И нет ли голода, войны Или подобной новизны?

Кого А. С. Пушкин определил как «дитя расчёта и отваги»? Подсказка: сейчас принято называть его словом из 15 букв.

**275**

Ответ: *предприниматель (у А. С. Пушкина – купец).*

1. Во время поездки автор вопроса увидел табличку, рассмешившую, но не удивившую его. На табличке было

написано: «Туалет бесплатный только для посетителей ресторана. Для остальных посетителей туалет платный. Стоимость – 1000 рублей». Где автор встретил такое объ- явление?

**276**

Ответ: *В Белоруссии.* Комментарий: *Денежной еди- ницей Белоруссии также является рубль.*

### СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Фи- нансовая грамотность: материалы для учащ. 10–11 кл. об- щеобр. орг. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. 400 с.: ил. (Дополни- тельное образование: Сер. «Учимся разумному финансо- вому поведению»).
2. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Фи- нансовая грамотность: учеб. программа. 10–11 кл. обще- обр. орг. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. 16 с.: ил. (Дополнитель- ное образование: Сер. «Учимся разумному финансовому поведению»).
3. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Фи- нансовая грамотность: метод. реком. для учителя. 10–11 кл. общеобр. орг. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. 80 с.: ил. (До- полнительное образование: Сер. «Учимся разумному фи- нансовому поведению»).
4. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Фи- нансовая грамотность: материалы для родителей. 10–11 кл. общеобр. орг. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. 112 с.: ил. (До- полнительное образование: Сер. «Учимся разумному фи- нансовому поведению»).
5. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Фи- нансовая грамотность: контрольные измерительные мате- риалы. 10–11 кл. общеобр. орг. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. 48 с.: ил. (Дополнительное образование: Сер. «Учимся ра- зумному финансовому поведению»).
6. Энциклопедия личных финансов / под ред. А. П. Алмосова, Ю. В. Бреховой. Волгоград: Изд-во Волго- градского филиала ФГБОУ ВПО «РАНХиГС», 2013. 122 с.
7. Управление личными финансами: теория и прак- тика: учеб. пособие для будущих профессионалов в сфере финансов / под ред. А. П. Алмосова, Ю. В. Бреховой. Вол- гоград: Изд-во Волгоградского филиала ФГБОУ ВПО

**277**

«РАНХиГС», 2013. 182 с.

1. Алмосов А.П., Брехова Ю.В. Кредиты, которые нас разоряют. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала РАНХиГС, 2012. 28 с. (Простые финансы).

**278**

1. Брехова Ю.В., Гриб Р.Б. Электронный кошелек для расчетов в Интернете. Волгоград: Изд-во Волгоград- ского филиала РАНХиГС, 2012. 28 с. (Простые финансы).
2. Биткина И.К., Брехова Ю.В. Думай о пенсии смоло- ду. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала РАНХиГС, 2012. 24 с. (Простые финансы).
3. Алмосов А.П., Брехова Ю.В. Как сохранить, чтобы не потерять. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала РАНХиГС, 2012. 28 с. (Простые финансы).
4. Брехова Ю.В. Как распознать финансовую пирами- ду. Волгоград: Изд-во ФГОУ ВПО «ВАГС», 2011. 24 с. (Про- стые финансы).
5. Брехова Ю.В., Гриб Р.Б. Как вернуть налоги в се- мейный бюджет. Волгоград: Изд-во Волгоградского фи- лиала РАНХиГС, 2012. 32 с. (Простые финансы).
6. Голева Е.В., Брехова Ю.В. Страховой полис: рос- кошь или необходимость. Волгоград: Изд-во ФГОУ ВПО

«ВАГС», 2011. 24 с. (Простые финансы).

1. Брехова Ю.В., Гриб Р.Б. Как управлять деньгами с помощью банковской карты. Волгоград: Изд-во Волго- градского филиала РАНХиГС, 2012. 28 с. (Простые финан- сы).

*Учебное издание*

**Брехова** Юлия Викторовна

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ:

ИГРАЯ – УЧИМСЯ, ИГРАЯ – ПОЗНАЕМ!

*Методическое пособие для педагогов*

Художник ***Черных*** *Анна Сергеевна*

Редактор ***Кагальницкая*** *Елена Ивановна*

Компьютерная верстка ***Подшиваловой*** *Греты Владимировны*

Подписано в печать от 26.09.2016 г. Формат 60x84 1/16.

Печать офсетная. Гарнитура Georgia. Уч.-изд. л. 16,0. Тираж 100 экз.

Издательство Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «РАНХиГС»

400078, Волгоград, ул. Герцена, 10.

К о н т а кт ы : Пресс-центр Проекта 117105, Россия, Москва,

Варшавское шоссе, дом 9, стр. 28

+7 (495) 640 80 91

[press@vashifinancy.ru](mailto:press@vashifinancy.ru)

[www.вашифинансы.рф](http://www.вашифинансы.рф/)