

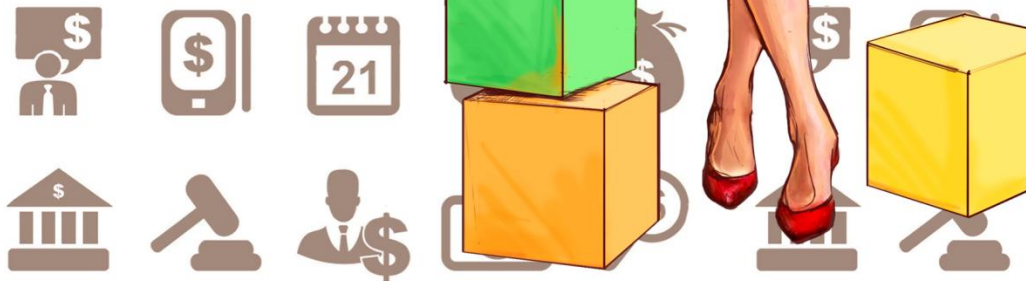
МЕТОДИЧЕСКОЕ  
ПОСОБИЕ ДЛЯ  
ПЕДАГОГОВ



ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ:  
ИГРАЯ - УЧИМСЯ,  
ИГРАЯ - ПОЗНАЕМ!

## ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

ИГРАЯ - УЧИМСЯ  ИГРАЯ - ПОЗНАЕМ



**ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ**

ИГРАЯ - УЧИМСЯ      ИГРАЯ - ПОЗНАЕМ

**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 – познаем! : метод. пособие для педагогов / Ю. В. Брехова.** – Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала РАНХиГС, 2016. – 279 с.

Пособие включает цикл занятий, основанных на принципах игрового обучения, позволяющих активизировать мыслительную активность и воображение учащихся 14–23 лет, находить решения поставленных задач и формировать рациональное финансовое поведение с целью последующего внедрения в жизнь. Сценарии деловых игр по темам финансовой грамотности, а также материалы для проведения познавательной викторины затрагивают исторические, культурные, социальные и иные аспекты, расширяя кругозор и формируя рациональное логическое мышление учащихся.

Адресовано педагогам для организации внеурочной деятельности обучающихся.

УДК 336.01(08)  
ББК 65.261.9465.261.94

ISBN 978-5-7786-0612-8

© Брехова Ю. В., 2016

# СОДЕРЖАНИЕ

---

<b>ПРЕДИСЛОВИЕ</b> .....	5
--------------------------	---

<b>Раздел 1. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КУРС «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ: ИГРАЯ – УЧИМСЯ, ИГРАЯ – ПОЗНАЕМ!»: ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ, ПРИНЦИПЫ (ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА)</b> .....	8
--	---

1.1. Актуальность, цель и задачи игрового образовательного курса.....	8
1.2. Характеристика целевой группы обучения .....	10
1.3. Принципы, метод обучения и механизм оценки результатов .....	11
1.4. Тематическое планирование .....	13

<b>Раздел 2. ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО САМОСОЗНАНИЯ УЧАЩИХСЯ (СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ)</b> .....	17
--	----

2.1. ИГРА «СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ: ЧТО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ХВАТАЛО ДЕНЕГ?» .....	17
Словарь основных терминов .....	28
Приложения .....	30
2.2. ИГРА «КАК СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ ДЕНЕЖНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ?».....	53
Словарь основных терминов .....	61
Приложения .....	63



2.3. ИГРА «КАК ВЗЯТЬ КРЕДИТ И НЕ РАЗОРИТЬСЯ?».....	79
Словарь основных терминов .....	85
Приложения .....	87
2.4. ИГРА «С ЧЕГО НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?» .....	107
Словарь основных терминов .....	118
Приложения .....	121
2.5. ИГРА «ЗОНТ ОТ НЕПОГОДЫ, ИЛИ КАК ОБЕЗОПАСИТЬ ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ ПОСРЕДСТВОМ СТРАХОВАНИЯ?».....	156
Словарь основных терминов .....	166
Приложения .....	169
2.6. ИГРА «ФИНАНСОВЫЕ МОШЕННИКИ: КАК РАСПОЗНАТЬ И НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ?» .....	186
Словарь основных терминов.....	190
Приложения.....	192
2.7. ИГРА «ПОДУМАЕМ О ПЕНСИИ, ИЛИ КАК ОБЕСПЕЧИТЬ СВОЮ СТАРОСТЬ?» .....	200
Словарь основных терминов.....	211
Приложения.....	213
2.8. ИГРА «УПЛАТА НАЛОГОВ: ОТ ОБЯЗАННОСТИ К ИСКУССТВУ» .....	228
Словарь основных терминов .....	235
Приложения .....	239

### **Раздел 3. ТЕМАТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВИКТОРИНА .....**

3.1. Положение о тематической экономической викторине.....	255
3.2. Вопросы по темам викторины.....	258



### **Список рекомендуемой литературы.....**

278

## 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 острый вопрос сегодняшнего дня.

Жизнь заставляет молодых людей принимать множество самых разных простейших финансовых решений, делая выбор между возможными вариантами своих действий. К сожалению, большая часть этих решений возникает рефлекторно, без больших затрат времени и глубокого обдумывания финансовых последствий. Недостаточность базовой подготовки молодых людей в области управления личными финансами сказывается во взрослой самостоятельной 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 окажется результат.

Интернет, телевидение, радио за последнее время значительно увеличили поток и многообразие финансовой информации. Однако зачастую все эти источники предоставляют материал для пассивного восприятия. Актуальной задачей становится предоставление молодым людям возможности активно овладевать навыками управления личными финансами, самостоятельно отбирать и оценивать получаемую информацию.

Традиционная форма поурочных либо лекционно-практических занятий, с одной стороны, может по различным причинам не вписываться в учебный процесс образовательных учреждений, а с другой – выступать насильственной формой доведения информации до получателя, что не всегда соответствует временным возможностям и интересам молодых людей, часто не способствует формированию навыков.

Занятия, построенные на принципах и методах игрового 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, погружают индивидуума в конкретную ситуацию, смоделированную в целях формирования навыков управления личными финансами, а также максимально активизируют позицию самих обучающихся. В-третьих, подобная технология 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 принятием финансового решения. В-пятых, данная форма занятий 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 актуальность игрового образовательного курса по повышению финансовой грамотности молодежи, даны характеристика целевой аудитории, цель и задачи курса, раскрываются принципы и методы обучения, механизм оценки результатов обучения, а также представлены тематические планы курса в логической последовательности изучаемых компонентов с учетом форм занятий и распределения их по времени.

Второй раздел включает сценарии деловых игр по каждому тематическому компоненту, в том числе описания цели игры, ролей, инструкции для участников и ведущего, вопросы и задания. В третьем разделе представлены материалы для проведения познавательной экономической викторины, затрагивающей исторические, культурные, социальные и иные аспекты в рамках изучения финансов для расширения кругозора, активизации мыслительной активности, формирования рационального логического мышления учащихся. В заключение предложен список рекомендуемой литературы.



# **Раздел 1**

## **ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КУРС**

### **«ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ: ИГРАЯ – УЧИМСЯ, ИГРАЯ – ПОЗНАЕМ!»: ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ, ПРИНЦИПЫ**

**(ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА)**

---

#### **1.1. АКТУАЛЬНОСТЬ, ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИГРОВОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КУРСА**

В условиях бурного развития финансовых рынков и высокого уровня асимметрии информации на них огромное значение приобретает необходимость адаптации молодежи к новым условиям потребления финансовых услуг через реализацию более совершенных поведенческих стратегий. В свою очередь, воспроизводство и распространение эффективных поведенческих стратегий способствуют формированию у молодых людей необходимых навыков финансовой деятельности. Финансово-грамотная и активная молодежь сможет правильно определять жизненные 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 необдуманным решениям и опрометчивым поступкам, которые не только отрицательно повлияют на личное финансовое благополучие, но и приведут к финансовым проблемам.

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



зволит сократить социальные расходы государства. В целом финансовая активность приведет к повышению производительности труда, что обеспечит рост валового внутреннего продукта.

Таким образом, финансовая грамотность должна стать важнейшим жизненным навыком молодежи, а также фактором модернизации и оздоровления финансовой системы, эффективной мерой повышения стандартов качества жизни и обеспечения финансовой безопасности населения.

Целью игрового образовательного курса «Финансовая грамотность: играя – учимся, играя – познаем!» являются формирование знаний, умений и навыков рационального поведения в области управления личными финансами у молодых людей в возрасте 14–23 лет и адаптация их к условиям самостоятельного ответственного выбора посредством познавательно-развлекательного и обучающего комплекса занятий, построенных на принципах обучения и методе игрового моделирования конкретных проблемных ситуаций в области повышения финансовой грамотности.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

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

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

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



кредита, способности анализировать личную кредитоспособность и последствия кредита для финансового благополучия в рамках деловой игры «Как взять кредит и не разориться?»;

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

д) расширение знаний о страховых продуктах, формирование 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 финансовых продуктов и услуг, формирование навыков распознавания 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, формирование способности анализировать продукты пенсионного страхования и инвестирования в рамках деловой игры «Подумаем о пенсии, или Как обеспечить свою старость?»;

з) формирование понимания важности своевременности и полноты уплаты налогов, знаний о личных налогах, навыков использования социальных и имущественных налоговых вычетов, расчета налогового вычета в рамках деловой игры «Уплата налогов: от обязанности к искусству».

## **1.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ЦЕЛЕВОЙ ГРУППЫ ОБУЧЕНИЯ**

23 лет, которые в скором будущем составят основу финансово активного населения страны. Необходимость финансового образования данной группы российского населения обусловлена следующими факторами.

Во-первых, настоящие школьники и студенты в ближайшем будущем будут принимать самостоятельные решения по управлению личными финансами. В условиях экспансии финансового рынка важно сформировать у молодых людей необходимые знания, умения и навыки грамотного и ответственного финансового поведения.

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

В-третьих, школьники и студенческая молодежь воспринимает обучение как необходимость, имея физические и временные ресурсы, при этом огромную роль в эффективности обучения играет мотивация, потому важно, чтобы образовательные мероприятия вызывали интерес и стимулировали к достижению успеха.

### **1.3. ПРИНЦИПЫ, МЕТОД ОБУЧЕНИЯ И МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ**

Принципы обучения – фундаментальные основы, методологические требования к организации и проведению образовательного процесса.

Обучение в рамках данного курса основано на следующих принципах:

- принцип воспитания – цель образовательного курса составляют не только передача знаний, развитие навыков и умений, но и формирование личностных и культурных аспектов финансового поведения обучающихся, таких как инициативность, ответственность и др.;

- принцип научности – в содержание образовательного курса включены только объективные факты и теории, отражающие современное состояние финансовой науки;



- 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, подразумевающий совокупность взаимосвязанных образовательных тематических компонентов, выстроенных в определенной логической последовательности;

- принцип простоты – используемый в обучении материал представлен в простой, понятной и доступной форме, что не приводит к интеллектуальным и физическим перегрузкам;

- принцип наглядности – в ходе образовательного процесса максимально используется визуализация, применяются анимационные технологии передачи информации, мультимедийные презентации, раздаточный материал;

- принцип сознательной активности – обучающиеся являются активными участниками процесса познания, самостоятельно планируют и организуют свои действия, выявляют проблемы и находят пути их решения;

- принцип игрового моделирования – образовательный 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 игрового моделирования проблемной ситуации с использованием образовательной технологии Edutainment. Технология обучения Edutainment, в основе которой лежит концепция «обучение (education) через развлечение (entertainment)», создает не только комфортные условия, но и задействует эмоционально-мотивационные установки, повышает интерес к образовательному процессу.

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

которые ценят свою независимость, серьезно интересуются персональными финансами, держат их под контролем 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 вопросах.

В целях оценки результатов освоения курса обучающимися и выработки у них навыков рационального финансового поведения предполагается контроль посредством интерактивного приложения «Проверь себя». Сравнение оценочных показателей до и после изучения курса позволит количественно определить эффект от мероприятий.

#### **1.4. ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**

В зависимости от отведенного на изучение курса времени предусмотрены усеченный (18 акад. ч) и расширенный (36 акад. ч) тематические планы. В рамках усеченного плана предполагается освоение знаний, умений и навыков через знакомство с атласом «Финансовый путешественник» и проведение цикла деловых игр.

Расширенный тематический план рассчитан на использование сборника сценариев «Финансовые приключения друзей в стране под названием Гденьги» для постановки комедий положений учащимися в рамках рассматриваемых тем, а также проведение экономической познавательной викторины (см. раздел 3).

Оба плана предполагают контроль уровня знаний учащихся посредством интерактивного приложения «Проверь себя» до и после изучения образовательно-игрового курса.

## Тематический план (усеченный)

№ п/п	Наименование мероприятия	Количество академических часов
Контроль уровня знаний посредством интерактивного приложения «Проверь себя» (входное тестирование)		
1	Презентация атласа «Финансовый путешественник»	2
2	Деловая игра «Семейный бюджет: что делать, чтобы хватало денег»	2
3	Деловая игра «Как сохранить и приумножить денежные накопления?»	2
4	Деловая игра «Как взять кредит и не разориться?»	2
5	Деловая игра «С чего начать свой бизнес?»	2
6	Деловая игра «Зонт от непогоды, или Как обезопасить личный бюджет посредством 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 обязанности к искусству»	2
Контроль уровня знаний посредством интерактивного приложения «Проверь себя» (выходное тестирование)		
Итого		18

## Тематический план (расширенный)

№ п/п	Наименование мероприятия	Количество акаде- миче- ских часов
Контроль уровня знаний посредством интерактивного приложения «Проверь себя» (входное тестирование)		
1	Презентация атласа «Финансовый путеводитель»	2
2	Деловая игра «Семейный бюджет: что делать, чтобы хватало денег». Постановка сценария комедии положения «Брешь в семейной лодке, или Где деньги, Зин?»	4
3	Деловая игра «Как сохранить и приумножить денежные накопления?». Постановка сценария комедии положения «Век живи – век копи»	4
4	Деловая игра «Как взять кредит и не разориться?». Постановка сценария комедии положения «Как взять кредит и... не разориться!»	4
5	Деловая игра «С чего начать свой бизнес?» «Старт-ап! – и ты хозяин своих денег»	4
6	Деловая игра «Зонт от непогоды или как обезопасить личный бюджет посредством страхования?». Постановка сценария комедии положения «Зонтик от невзгод»	4



№ п/п	Наименование мероприятия	Количество академических часов
7	Деловая игра «Финансовые мошенники: как распознать и не стать жертвой?». Постановка сценария комедии положения «Сам себе Шерлок Холмс»	4
8	Деловая игра «Подумаем о пенсии или как обеспечить свою старость?». Постановка сценария комедии положения «Оглянуться не успела, или Думай о пенсии смолоду»	4
9	Деловая игра «Уплата налогов: от обязанности к искусству». Постановка сценария комедии положения «Искусство налогоплательщика»	4
10	Познавательная экономическая викторина	2
Контроль уровня знаний посредством интерактивного приложения «Проверь себя» (выходное тестирование)		
Итого		36

## **Раздел 2**

# **ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО САМОСОЗНАНИЯ УЧАЩИХСЯ**

**(СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ)**

### **2.1. Игра**

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

---

#### **● ЦЕЛЬ ИГРЫ:**

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

#### **Задачи:**

- ✓ актуализация вопросов управления доходами и расходами семьи;
- ✓ расширение знаний по составлению и мониторингу семейного бюджета;
- ✓ выработка активного и ответственного финансового поведения и развитие мотивации по составлению семейного бюджета;
- ✓ формирование навыков аналитического финансового мышления и решения практических задач в управлении финансовыми потоками семьи (новый подход к формированию финансового мышления и развитию финансовой культуры);
- ✓ осознание важности финансового планирования в достижении жизненных целей и роста личного финансового благополучия;
- ✓ 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.

**Базовые понятия:** доходы семьи, заработная плата, пенсия, стипендия, регулярные доходы, нерегулярные доходы, расходы семьи, сбережения, инфляция, экономические риски, налоги, штрафы, семейный бюджет, финансовое планирование.

В результате игры участники должны **знать**:

- 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 **уметь**:

- 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 реализуемые финансовые решения.

**Количество участников:** от 17 до 25 человек.

**Роли:**

1. Ведущий – модератор, регулирует выполнение правил игры, контролирует ее ход и подводит итоги игры.

2. Василий Петрович Кошкин – 55 лет, предприниматель.

3. Мария Ивановна Кошкина – 54 года, главный бухгалтер.

4. Сергей Васильевич Кошкин – 30 лет, менеджер в банке.

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

6. Марина Кошкина – 10 лет, учится в школе.
7. Полина Кошкина – 5 лет, ходит в детский сад.
8. Иван Алексеевич Мышкин – 40 лет, юрист.
9. Вера Васильевна Мышкина (Кошкина) – 36 лет, врач.
10. Александр Мышкин – 18 лет, студент.
11. Виктория Мышкина – 16 лет, учится в школе.
12. Михаил Алексеевич Мышкин – 38 лет, строитель.
13. Алла Ивановна Мышкина – 35 лет, учитель.
14. Наталья Мышкина – 17 лет, студентка.
15. Роман Мышкин – 15 лет, учится в школе.
16. Алексей Федорович Мышкин – 62 года, пенсионер, преподаватель.
17. Нина Николаевна Мышкина – 60 лет, пенсионер, домохозяйка, дачница.
18. Акулина Степановна Мышкина – 80 лет, пенсионер, вдова ветерана ВОВ.
19. Финансовые консультанты – специалисты по управлению финансами, задачей которых является мониторинг за составлением и корректировкой семейного бюджета.

*Примечание:* согласно правилам игры, основной состав участников (членов семей) – 17 человек, однако если фактическое количество участников меньше, то можно распределить не все роли, но при этом сформировать семьи по исходной информации, а если количество участников больше, то следует выделить основной (члены семей) и вспомогательный (финансовые консультанты и помощники ведущего) составы.

**Материалы:** игровые карточки, игровое поле, 5 фишек, игральный кубик, бланки-инструкции для участников, ручки или карандаши, бумага для заметок, калькуляторы, проектор и компьютер.

## СОДЕРЖАНИЕ ИГРЫ

Каждый из нас в повседневной жизни совершает операции с денежными средствами, получает их или отдает. Часто денег бывает недостаточно для удовлетворения желаний. 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 запланированных доходов и расходов приведет к принятию осознанных финансовых решений, поиску дополнительных источников доходов и возможностей сокращения необоснованных расходов. Это позволит сформировать резервы на непредвиденные расходы, накопить денежные средства для покупки желанных вещей и сформировать капитал для получения пассивного дохода. Данная игра позволяет моделировать игровые ситуации из повседневной 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 игровые приемы (ролевая игра, кейсы, настольная игра и др.). Для дидактического обеспечения игры используются игровые карточки и мультимедийная презентация. Формы, методы, технологии игры понятны участникам и создают условия для включения всех в активную деятельность по ведению семейного бюджета.

### Ход игры

1-й этап – «Знакомимся с семьей». Распределяются роли и формируются команды – семьи. Участники представляются, характеризуют персонажей, роли которых им достались (возраст, профессия, родственные связи). Усваиваются знания по источникам доходов семьи, формируется опыт финансового планирования.

2-й этап – «Планируем доходы семьи». Команды рассчитывают годовые размеры доходов семьи, исходя из представленной информации об источниках и размерах доходов членов семьи. Закрепляются знания по источникам доходов семьи, формируется опыт финансового планирования.

3-й этап – «Планируем расходы семьи». Участники сначала пытаются угадать структуру расходов семьи, а затем рассчитывают размеры основных их видов в годовом выражении. Закрепляются знания по видам основных расходов семьи, формируется понимание необходимости соотнесения расходов с доходами семьи и формирования сбережений, формируется опыт финансового планирования.

4-й этап – «Ведем учет непредвиденных доходов и расходов». Каждый участник выбирает случайные события из повседневной жизни, и команды учитывают движение денежных средств в семейном бюджете. Уясняется влияние принимаемых финансовых решений и непредвиденных событий на семейный бюджет, осознаются необходимость создания резервного фонда, важность учета денежных потоков, формируется ответственное и осознанное финансовое поведение.

5-й этап – «Экономим и увеличиваем доходы». Участники команды выбирают различные способы экономии и роста доходов семьи. Закрепляются знания по способам экономии расходов и возможностям увеличения доходов семьи.

6-й этап – «Подводим итоги». Участники рассчитывают размеры сбережений с учетом исходной финансовой ситуации в семье, влияния непредвиденных событий, использования способов экономии и возможностей увеличения доходов. Закрепляются знания о процессе формирования сбережений и их роли в семейном бюджете.

7-й этап. «Исполняем мечты». Участники выбирают, на какие цели будут использованы сбережения. Формируется осознание необходимости соотнесения имеющихся финансовых возможностей с целями (потребностями) семьи, т.е. «жизни по средствам».

В конце каждого этапа подводятся итоги и фиксируются результаты в бланках-инструкциях участников. Победителем становится семья с наибольшим по итогам шестого 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 формирование 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 понадобится угадать, на исполнение чьей из членов семьи мечты накопленных сбережений будет достаточно.

### **Инструкция для ведущего**

#### **1 - й этап. Знакомимся с семьей (10 минут)**

Ведущий сообщает правила игры на данном этапе. На свободном столе разложены карточки с ролями (*приложение 1*) чистой стороной наверх.

Участники поочередно выбирают карточку и присаживаются за стол с именем его семьи.

Основной состав участников (17 человек). Участники формируют семьи в соответствии со схемой на

слайде (*приложение 2*). После формирования команд каждый участник по очереди представляется, используя информацию на карточке и презентации.

Вспомогательный состав. Остальные участники присоединяются к командам в качестве консультантов-помощников.

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

### **2-й этап. 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 (*приложение 4*, информацию можно также представить на слайде), и посчитать размер годовых доходов семьи.

Через 5 минут команды озвучивают размеры годовых доходов семей. За ошибку в расчетах команда получает штрафной балл<sup>1</sup>. Справочная информация для ведущего (консультантов) представлена в *приложении 5*.

### **3-й этап. Планируем расходы семьи (10 минут)**

Ведущий кратко сообщает правила игры на этом этапе. На свободном столе раскладывает карточки со структурой расходов (*приложение 6*). Представитель от каждой команды подходит и выбирает карточку со структурой расходов семьи.

Этот этап состоит из двух частей. В первой части команды зарабатывают бонусные баллы, угадывая виды расходов. 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

---

<sup>1</sup> Результаты по штрафным и бонусным баллам подсчитываются на 6-м этапе.



должны рассчитать соответствующие размеры каждого вида расходов (в годовом выражении), записав информацию в бланках-инструкциях. Ошибка в расчетах – штрафной балл.

Ведущий проверяет произведенные командами расчеты.

#### **4-й этап. Ведем учет непредвиденных доходов и расходов (10 минут)**

Ведущий на свободном столе размещает игровое поле (*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 событием на игровом поле участник берет карточку и озвучивает ее информацию. Семьи, бюджет которых затрагивает данное событие, делают соответствующие записи в бланк-инструкцию.

В конце этапа участники подсчитывают размеры непредвиденных доходов и расходов семьи, записывают результаты в бланк-инструкцию.

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

#### **5-й этап. Экономим и увеличиваем доходы (10 минут)**

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

Ведущий (помощники ведущего) проверяет расчеты. Ошибка – штрафной балл.

## **6 - й этап. 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, непредвиденные доходы (см. бланк 4-го этапа).

3. Увеличивают полученный результат на размер экономии (см. бланк 5-го этапа) и увеличения доходов, если 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 наибольшим размером сбережений.

## **7 - й этап. Исполняем мечты (20 минут)**

Ведущий оповещает команды о возможности получить поощрительный приз, если они исполнят мечту одного из членов семьи (*приложение 12*, рекомендуем разместить на слайде). Для этого им предлагается выбрать, чью из членов семьи мечту они исполнят, и если размера сбережений для этого достаточно, то семья получает поощрительный 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, планирования, учета и контроля денежных поступлений семьи и использования доходов. Это повышает финансовую

дисциплину в семье, упорядочивает финансовые потоки, позволяет выявить нерациональные траты и резервы повышения доходов, более эффективно использовать имеющиеся финансовые ресурсы и достигать финансовых целей, сопоставлять потребности семьи с финансовыми возможностями, формировать сбережения, быстрее погашать обязательства.

### *2. 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 выплаты денежных средств наемным работникам от работодателей), а также доход от самостоятельной трудовой деятельности, в том числе предпринимательской, интеллектуальной, домашнего хозяйства и др. В соответствии с трудовым законодательством РФ заключение трудового договора допускается с лицами, достигшими 16 лет, с лицами, достигшими 15 лет для выполнения легкого труда, с лицами, достигшими 14 лет с разрешения родителей (опекунов) в свободное от учебы время для выполнения легкого труда, не причиняющего вред здоровью.

### *3. Какие основные статьи расходов имеет семья?*

Все статьи расходов семьи можно разделить на несколько групп. Расходы на текущую деятельность включают все затраты, которые связаны с существованием человека 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 собственности, есть ли у них обязательства перед банками и т.д. Данная категория расходов включает расходы на питание, проживание, если у людей нет недвижимости в собственности, на проезд, досуг и отпуск, на хобби и иные увлечения, Интернет, телефон, лечение, спорт и т.д. Следующая группа расходов – это расходы на активы, то есть на содержание личного имущества, они включают расходы на квартиру, собственный автомобиль, развитие собственного бизнеса, оплату услуг финансовых компаний, на добровольное пенсионное обеспечение и накопительное страхо-

вание жизни и т.д. Следующая группа – расходы на заемный капитал, к которым относятся проценты и другие выплаты 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.

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

Экономия на связи возможна за счет выбора более выгодного тарифа, использования Интернета для международных и междугородных разговоров. Экономия на одежде, обуви возможна, если посещать распродажи, когда 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 неделю в оптовых магазинах и др.

*5. Какие возможны способы роста доходов семьи?*

Увеличить доходы семьи можно, работая по совместительству, инвестируя свои накопления. Также можно продать ненужные вещи, заниматься приусадебным хозяйством, студентам и школьникам найти подработку летом или в свободное от учебы время и т.д.

*6. Как формируются сбережения и для чего они необходимы?*

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

*7. 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

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 зависимости от его квалификации, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы.

*Пенсия* – ежемесячная денежная сумма, выплачиваемая в соответствии с законодательством лицам для замещения утраченного дохода.

*Стипендия* – денежная сумма, выплачиваемая регулярно учащимся средних и высших учебных заведений.

*Регулярные доходы* – доходы, которые поступают ежемесячно (регулярно) на протяжении продолжительного 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 потребностей и получения дополнительного дохода в будущем.

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

*Финансовое планирование* – совокупность мероприятий по планомерному формированию и использова-

нию денежных доходов, накоплений и поступлений и финансовых отношений в соответствии с поставленными целями и задачами.

*Инфляция* – повышение уровня цен на товары и услуги.

*Экономические риски* – вероятность финансовых потерь или дополнительных доходов вследствие непредвиденных событий в экономике.

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

*Штрафы* – взыскание денежных средств за различные 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.

Натasha – 17 лет, студентка.

Роман – 15 лет, школьник.

##### Семья «Мышкины-старшие»

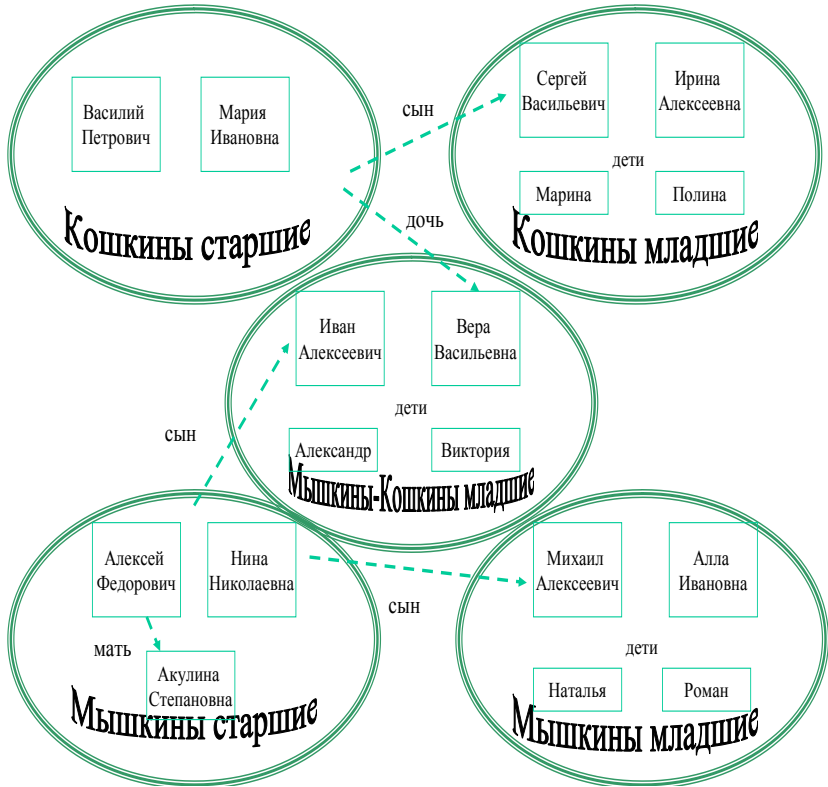
Алексей Федорович – 62 года, пенсионер, преподаватель.

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

Акулина Степановна – 85 лет, пенсионер, вдова ветерана ВОВ.

## Приложение 2

### Состав семей (команд) и родственные связи





## Приложение 3

### Бланк-инструкция для участников

<b>1-й этап – Знакомимся с семьей</b>		
<i>Записываем состав семьи в соответствии с информацией на карточках</i>		
ФИО	Возраст	Профессия (статус)
<b>2-й этап – Планируем доходы семьи</b>		
<i>Рассчитываем годовой доход семьи, выбирая и записывая виды и размеры регулярных и нерегулярных доходов семьи</i>		
Доходы семьи	Руб./мес.	Руб./год
Заработная плата		
Стипендия		
Доход от приусадебного хозяйства		
Итого		
Штрафные баллы		
<b>3-й этап – Планируем расходы семьи</b>		
<i>Рассчитываем размеры расходов семьи, исходя из годового дохода и доли соответствующего вида расходов</i>		
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		
<b>4-й этап – Ведем учет непредвиденных доходов и расходов</b>		
<i>Учитываем доходы и расходы в соответствии с вытравившими случайными событиями</i>		
Непредвиденные доходы		Руб.
Итого непредвиденных доходов		
Непредвиденные расходы		Руб.
Итого непредвиденных расходов		
Штрафные баллы		



<b>5-й этап – Экономим и увеличиваем доходы</b>	
Экономия	
Рост доходов	
<b>6-й этап – Подводим итоги</b>	
Алгоритм	Расчеты
1. Прочие доходы (план) – непредвиденные расходы (факт)	
2. Сбережения (план) + непредвиденные 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	

## Приложение 4

### Среднемесячные доходы населения

<b>Вид дохода</b>	<b>Руб./месяц</b>
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

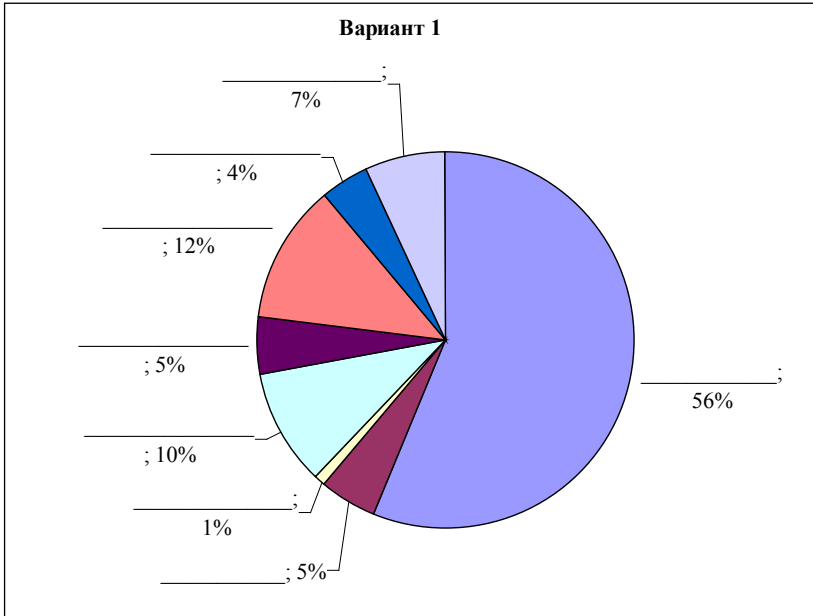
**Приложение 5**

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

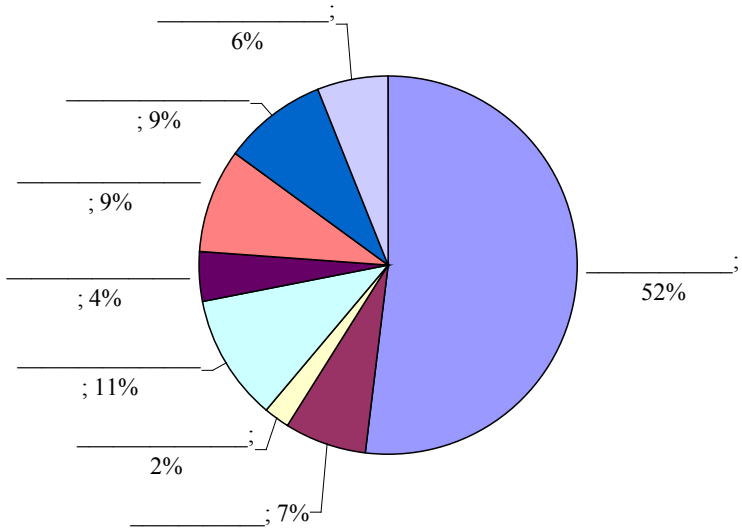
	<b>Доходы семьи</b>	<b>Семья «Кошкины-старшие»</b>	<b>Семья «Кошкины-младшие»</b>	<b>Семья «Мышкины-Кошкины»</b>	<b>Семья «Мышкины-младшие»</b>	<b>Семья «Мышкины-старшие»</b>
<b>Плановые</b>	Ежемесячные (постоянные)	60 000	60 000	72 000	72 000	60 000
	Заработная плата	60 000	60 000	70 000	70 000	20 000
	Стипендия			2 000	2 000	
	Пенсия					40 000
	Нерегулярные					30 000
	Годовой доход семьи	720 000	720 000	864 000	864 000	750 000

## Приложение 6

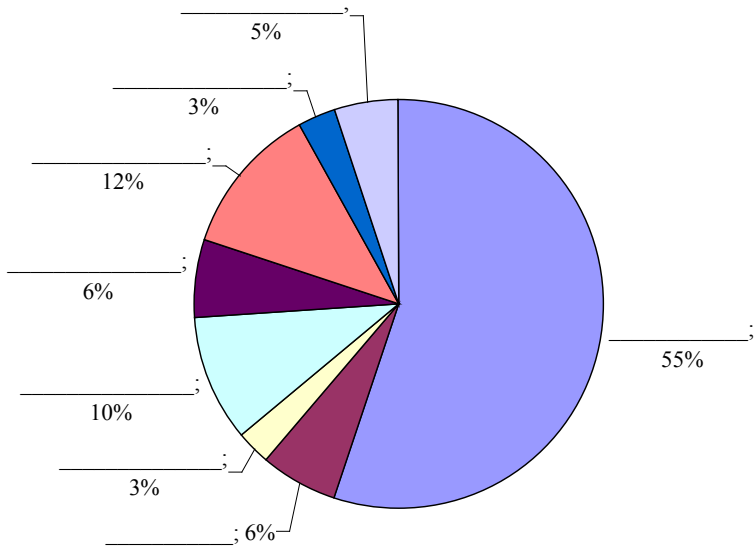
### Структура расходов семьи (карточки для 3-го этапа)

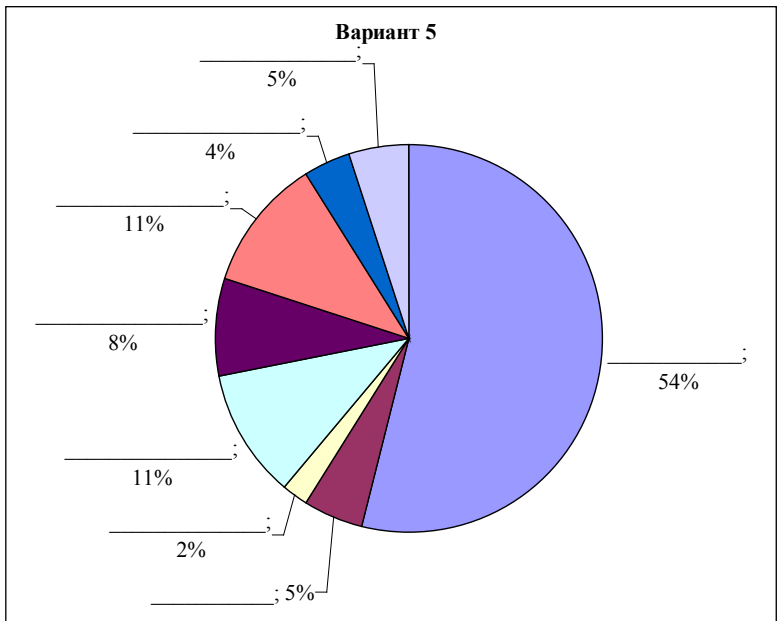
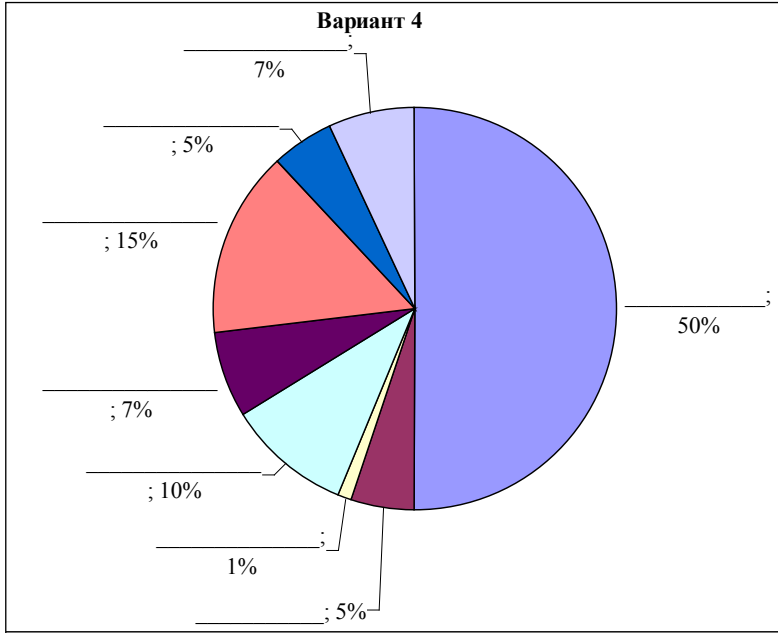


**Вариант 2**



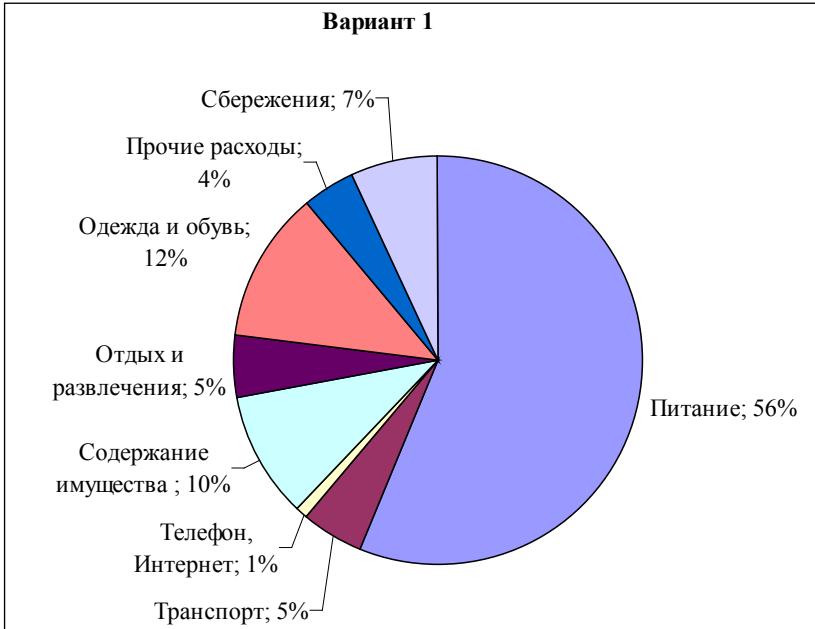
**Вариант 3**



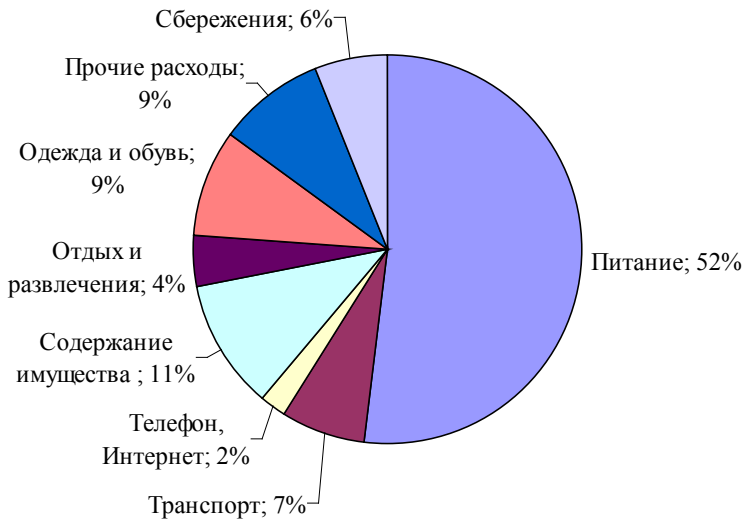




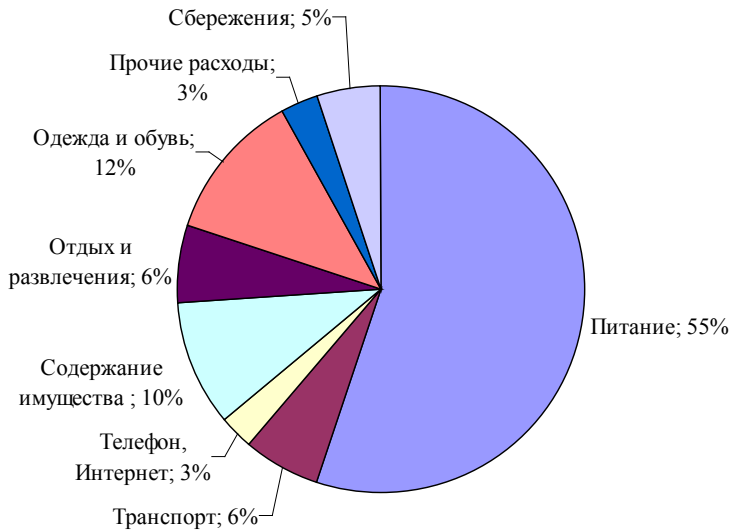
**Структура расходов семьи  
(карточки для проверки и расчетов)**



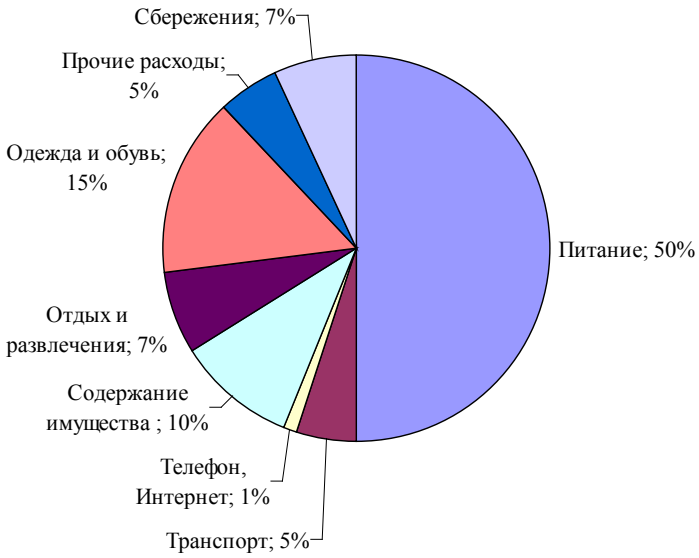
### Вариант 2



### Вариант 3



**Вариант 4**



**Вариант 5**



Приложение 8

Игровое поле

1	2	3	4	5	6	7
<b>Праздник</b>	<b>Ремонт и услуги</b>	<b>Риски болезни и ответственности</b>	<b>Непредвиденные покупки</b>	<b>Экономические риски</b>	<b>Праздник</b>	<b>Ремонт и услуги</b>
20						8
<b>Экономические риски</b>						<b>Риски болезни и ответственности</b>
19	Карточки с праздником	Карточки с ремонтом и услугами	Карточки с рисками болезни и ответственности	Карточки с непредвиденными покупками	Карточки с экономическими рисками	9
<b>Непредвиденные покупки</b>						<b>Непредвиденные покупки</b>

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

## Приложение 9

### Справочная информация для ведущего (карточки для 4-го этапа)

#### Праздник

1. День рождения Василия Петровича, дети решили подарить ему спиннинг за 3 000 руб. (доп. расходы Кошкиных-младших и Мышкиных-младших по 1500 руб.).
2. День рождения Вики – семьи родственников подарили 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 Николаевна пригласила всех родственников на дачу, потратив на закупку продуктов дополнительно 5 000 руб., а семьи родственников 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, непредвиденные расходы составили 2 000 руб.
7. На юбилей Акулине Степановне семьи Мышкиных-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 – непредвиденные расходы 2 000 руб.

2. Порвались кроссовки у Романа – непредвиденные расходы 2 000 руб.
3. Ремонт автомобиля обошелся Василию Петровичу в 5 000 руб.
4. Услуги репетитора Вики стоят 5 000 руб.
5. Ремонт стиральной машины обошелся семье Мышкиных-младших в 2 000 руб.
6. Замена окна в квартире Мышкиных-младших стоила 10 000 руб.
7. Ремонт смесителя в ванной комнате Мышкиных-старших обошелся в 3 000 руб.
8. Полину решили подготовить к школе и оплатили дополнительную подготовку 5 000 руб.
9. Ремонт телевизора Кошкиных-младших стоил 2 000 руб.
10. 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 стоимостью 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 старый 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.
9. Ирина Алексеевна купила понравившийся костюм за 3 000 руб.

10. 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 лишен ежемесячной надбавки 3 000 руб.

4. Вика заболела гриппом, расходы на лечение и лекарства составили 2 000 руб.

5. Акулине Степановне требуется операция и лечение стоимостью 30 000 руб., расходы семей Мышкиных составили по 10 000 руб.

6. Александр не сдал экзамен по экономике и лишился 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 дополнительные 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.

2. Выросли цены на бензин, расходы на транспорт увеличились за год на 6 000 руб.



3. Повысились налоги на имущество, расходы на содержание имущества выросли на 2 000 руб.

4. Повысились коммунальные платежи, расходы на имущество выросли на 2 000 руб.

5. Снижается экономическая активность в стране, поэтому доходы (зарботная плата) семьи в среднем снизились на 5 000 руб. в год.

6. Повысились взносы на капитальный ремонт домов, дополнительные расходы семьи составили 1 000 руб.

7. Повысили пенсию в стране, доходы пенсионеров увеличились на 2 000 руб. в год.

8. Ситуация в экономике стабилизировалась и заработная плата населения выросла в среднем на 5 000 руб. в год.

9. Повысились цены на одежду и обувь, соответствующие расходы семей увеличились на 5 000 руб. в год.

10. Повысили стипендию, доходы студентов выросли за год на 5 000 руб.

**Варианты экономии  
(для подготовки карточек)**

1. Покупка продуктов мелким оптом – экономия 10 % (расходы на питание).
2. Покупка одежды и обуви на распродажах – экономия 20 % (расходы на одежду и обувь).
3. Покупка продуктов в магазине только по списку – экономия 10 % (расходы на питание).
4. Использование безлимитных (льготных) тарифов на телефон и Интернет – экономия 10 % (расходы на телефон и Интернет).
5. Экономное использование газа, электроэнергии и воды (ночной тариф, энергосберегающие лампочки) – экономия 10 % (расходы на содержание имущества).
6. Домашние заготовки и заморозка продуктов позволили сократить расходы на питание на 5 %.
7. Использование дисконтной карты сократило расходы на питание на 5 %.
8. Общение через Интернет позволило сократить расходы на телефон и Интернет на 10 %.
9. Походы в кино на утренние сеансы позволили сократить расходы на развлечения и отдых на 5 %.
10. Покупка одежды и обуви через Интернет позволила сократить соответствующие расходы на 10 %.

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

1. Подработка студента – дополнительный доход 30 000 руб./год.
2. Подработка учителя репетитором – дополнительный 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 преподавателем 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 банковским депозитам – 5 000 руб.
9. Мышкины-младшие получили дивиденды – 10 000 руб.
10. Мышкины-старшие вложили свои сбережения в валюту, рост валютного курса принес им дополнительный доход в 7 000 руб.

**Справочная информация для ведущего**

**Мечты семьи «Кошкины-старшие»**

Василий Петрович – 55 лет, предприниматель, мечтает о лодке, стоимость 200 000 руб.

Мария Ивановна – 54 года, главный бухгалтер, мечтает о шубе, стоимость 100 000 руб.

**Мечты семьи «Кошкины-младшие»**

Сергей Васильевич – 30 лет, менеджер в банке, мечтает 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 швейцарских 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, стоимость 100 000 руб.

Вика – 16 лет, учится в школе, мечтает о поездке летом 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 велосипеде, стоимость 50 000 руб.

### Мечты семьи «Мышкины-старшие»

Алексей Федорович – 62 года, пенсионер, преподаватель, мечтает о строительстве бани на даче, стоимость 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 ветерана ВОВ, мечтает о поездке в Белоруссию к сестре, стоимость 30 000 руб.

## 2.2. Игра

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

---



#### **ЦЕЛЬ ИГРЫ:**

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

#### **Задачи:**

- ✓ формирование понятийного аппарата в области управления личными сбережениями;
- ✓ закрепление моделей рационального финансового поведения в процессе управления личными сбережениями и инвестициями;
- ✓ формирование у обучающихся риск-ответственного поведения по отношению к личным сбережениям;
- ✓ формирование навыков инвестирования собственных накоплений и решение практических задач в области выбора инструментов инвестирования.

**Базовые понятия:** сбережения, инвестиции, инвестор, доходность, риск, инфляция, диверсификация, инвестиционный портфель, ценные бумаги, акция, облигация, обезличенный металлический счет, брокер, система страхования вкладов, депозит.

В результате игры учащиеся должны **знать**:

- основные характеристики депозитов;
- особенности инвестирования средств в драгоценные металлы;
- особенности инвестирования на рынке ценных бумаг;
- о необходимости учета факторов риска и доходности в процессе инвестирования.

В результате игры учащиеся должны **уметь**:

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

**Количество участников:** до 30 человек

**Роли:**

1. Капитан – назначается участниками команды в начале игры. В ходе игры взаимодействует с игровым полем, бросает игральный кубик, знакомит команду с выпавшими заданиями, оглашает ведущему ответы на полученные задания, ведет учет доходов и расходов от инвестирования денежных средств своей команды, контролирует выполнение заданных условий игры командой.

2. Инвесторы – члены команд. В начале игры они выбирают капитана для своей команды, в ходе игры выполняют предусмотренные задания.

3. Ведущий – модератор, задает правила игры, контролирует ее ход и подводит итоги мероприятия.

**Материалы:** игровое поле, игральный кубик, карточки с заданиями для команд, фишки для обозначения команд, бумага для записей, шариковые ручки, доска, мел.

## СОДЕРЖАНИЕ ИГРЫ

Представьте, что Вы владеете определёнными денежными накоплениями. Неважно, большая это сумма или маленькая, но если она просто лежит в укромном месте 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-

ках игры мы рассмотрим основные способы инвестирования 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 разделить на три команды с равным количеством участников, каждой команде выбрать капитана и название. В процессе игры Вам предстоит пройти 2 этапа посредством передвижения по игровому полю. Первый этап позволит узнать об особенностях 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, каждая 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 обратном направлении, сталкиваясь с различными жизненными ситуациями, которые в той или иной мере влияют на размер инвестиций. Победившей считается та команда, которая, дойдя до конца игрового поля, сформирует наибольший капитал.

### **Инструкция для ведущего**

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

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



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 двухсторонними карточками (*приложение 2*). На лицевой стороне карточки содержится постулат, знание которого необходимо для решения задания, записанного на обратной стороне 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 неправильный ответ команде не начисляются денежные средства и фишка остается на месте.

Если команда при помощи игрального кубика попадает на уже открытую ячейку, то необходимо взять карточку, находящуюся наиболее близко к изначально выпавшей ячейке. Если их две, необходимо выбрать ту, у которой меньший порядковый номер.

Подбрасывание игрального кубика и выполнение соответствующих заданий осуществляется командами в порядке очередности до тех пор, пока они не достигнут крайней клетки игрового поля «Пора приступить к инвестициям». К этому моменту команды имеют на своих счетах некоторую условную сумму денег, которую в рамках второго этапа игры необходимо инвестировать. Ведущий предлагает капитанам карточки (*приложение 3*), в которых предложены 4 варианта вложения средств: банковский вклад, покупка ценных бумаг, покупка недвижимости и вложения в драгоценные металлы. Командам необходимо 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 ситуациями, которые оказывают влияние на уже сделанные инвестиции. Ведущий вместе с капитанами фиксирует изменения капитала каждой из команд вследствие влияния выпавших факторов. Игра считается законченной, когда

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 соблюдением последовательности выполнения ролевых функций, поддерживает дисциплину среди участников, оказывает помощь в «тупиковых» игровых ситуациях.

### **Ход игры**

Вступительное слово ведущего (10 минут) – ознакомление игроков с содержанием игры и инструкцией участников, формирование команд и выбор капитана.

1 этап (30 минут) – «Знакомство с инструментами инвестирования и их особенностями». Игроки получают знания в области инвестирования личных накоплений.

2 этап (30 минут) – «Первый опыт инвестирования». Игроки сталкиваются с необходимостью инвестирования накопленных сбережений с учетом знаний, полученных на 1-м этапе игры.

Обсуждение и подведение итогов игры (20 минут).

Общая продолжительность игры составляет 90 минут.

### **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 ведущему вместе с участниками целесообразно четко сформулировать ответы на следующие вопросы по теме игры:

#### **1. Что такое инвестиции?**

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

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

*2. Чем отличаются инвестиционные инструменты?*

Любые инвестиции связаны с финансовыми рисками – с вероятностью потери инвестированных средств, получения убытков или более низкого дохода по сравнению с ожидаемым. Следовательно, к основным критериям отличия инвестиционных инструментов можно отнести финансовый риск и доходность. Доходность – это количественная характеристика, отражающая выгодность инвестиций. Финансовый риск – это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь.

*3. Что такое диверсификация инвестиционного портфеля?*

Диверсификация инвестиционного портфеля – это распределение инвестируемых средств между несколькими инвестиционными инструментами с целью снизить риски и свести к минимуму возможные потери. Диверсификация – это основное правило формирования инвестиционного портфеля. Основной принцип диверсификации – «не держать яйца в одной корзине».

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

Депозит – это денежная сумма, которую клиент передает в банк в обмен на обещание возврата ему в будущем всей суммы вклада и выплаты заранее оговоренных процентов. Любой гражданин может разместить деньги по самым разным направлениям, однако депозит – одно из самых безопасных. Связано это как с тем, что банк зарабатывает 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.

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

В случае если вы выбрали 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 возврата денег по окончании действия депозитного договора. 4. Процедура автоматической пролонгации вклада. 5. Штрафы в случае досрочного изъятия депозита и период, через который депозит будет возвращен при досрочном расторжении договора

#### *6. Как выбрать процентную ставку по вкладу?*

Банки предлагают различные варианты начисления и выплаты процентов. Основными видами начислений на вклады являются: простые (без капитализации) и сложные (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 капитализацией окажется выше, нежели при начислении простых процентов.

#### *7. Чем интересны для инвестора обезличенные металлические счета?*

Такая услуга банка интересна тем, что вы избегаете дополнительных трат в виде НДС, а также затрат на аренду сейфов или банковское хранение. По сути, на руках у вас будут только сведения о купленном вами металле – наименование, количество ценностей, проба, производитель, 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. Более того, банк вам может даже проценты начислить за хранение денег. Цена продажи при использовании ОМС более выгодная, чем при операциях со слитками, цена покупки – менее выгодная.

#### *8. Что такое инвестиционные монеты?*

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. Однако инвестиционные монеты, в отличие от слитков, не облагаются налогом на добавленную стоимость. Отсутствие необходимости уплаты налога приближает стоимость монет к стоимости драгоценного металла, который в них содержится.

*9. Что такое ценные бумаги? С какой целью инвесторы могут интересоваться покупкой ценных бумаг?*

Ценные бумаги – это активы, свидетельствующие о праве собственности на часть компании либо об обязательствах, которые компания берет на себя перед владельцем ценных бумаг. Ценные бумаги необходимы для разных целей, в зависимости от их вида, эмитента и пр. Основными 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.

*10. Если при обращении в инвестиционную компанию для инвестирования сбережений инвестору предложат активы с различной доходностью и рискованностью. Какую из альтернатив выбрать?*

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

*11. 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

от негативного воздействия инфляции, с другой стороны – получение дохода.

## СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ

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

*Банковский вклад (депозит)* – сумма денежных средств, переданная лицом кредитному учреждению с целью получить доход в виде процентов, образующихся в ходе финансовых операций с вкладом.

*Брокер на рынке ценных бумаг* – торговый представитель, 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 возмездных договоров с клиентом

*Диверсификация рисков* – распределение инвестиций по разным финансовым инструментам.

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

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

*Инвестирование* – вложение средств в инвестиционные 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 услуги.

*Обезличенный металлический счет* – счет, на котором отражается принадлежащий клиенту драгоценный металл в граммах без указания его индивидуальных признаков (количество слитков, проба, производитель, серийный номер и др.).

*Облигация* – эмиссионная долговая ценная бумага, владелец которой имеет право получить от лица, её выпустившего (эмитента облигации), в оговоренный срок её номинальную стоимость, а также предусматривает выплату установленных процентов за период владения облигацией.

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

*Система страхования вкладов* – механизм государственной защиты вкладов физических лиц в банках путём их страхования.

*Ценные бумаги* – активы, свидетельствующие о праве собственности на часть компании либо об обязательствах, которые компания берет на себя перед владельцем ценных бумаг. К самым распространенным ценным бумагам относятся акции и облигации.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## Приложение 1

### Игровое поле

<b>СТАРТ</b>	<b>1</b> Вот это удача! Облигации «Мандарин» выросли в цене и теперь стоят 30000 руб.	<b>2</b> Вот это удача! Спустя год после открытия вклада банк поднял ставку на 3 процентных пункта	<b>3</b> Ой! Золото упало в цене и стоит теперь 2000 руб. за грамм	<b>4</b> Ой! Компания «Миргаз» обанкротилась, и твои акции обесценились
<b>9</b> Ой! Доходность облигаций компании «Мандарин» упала в два раза	<b>8</b> Вот это удача! Стоимость квадратного метра теперь на 15 000 дороже	<b>7</b> Ой! Твоя квартира сгорела спустя месяц после покупки и стоит теперь в два раза меньше	<b>6</b> Вот это удача! Стоимость квартиры выросла на миллион рублей	<b>5</b> Ой! Твой банк обанкротился спустя месяц после открытия вклада/ покупки золота/открытия ОМС
<b>10</b> Ой! Золото упало в цене на 100 руб. за грамм	<b>11</b> Вот это удача! Золото выросло в цене на 50 %	<b>12</b> Ой! Твои ценные бумаги упали в цене на 50 %	<b>13</b> Вот это удача! «Миргаз» по акциям выплачивает супердивиденды в размере 500 руб. на акцию	<b>14</b> Ой! Твой банк обанкротился спустя год после открытия вклада/ покупки золота/открытия ОМС
<b>19</b> Вот это удача! Банк поднял ставку по депозиту на 5 %	<b>18</b> Вот это удача! Все без изменений	<b>17</b> Вот это удача! Цена золота выросла на 500 руб. за грамм	<b>16</b> Ой! Акции компании «Миргаз» теперь стоят 1000 руб.	<b>15</b> Вот это удача! Акции компании «Миргаз» выросли в цене и стоят теперь 3000 руб. каждая
<b>20</b> Вот это удача! Золото выросло в цене на 1000 руб. за грамм	<b>21</b> Ой! Твой банк обанкротился спустя 2 года после открытия вклада	<b>22</b> Вот это удача! Цена облигаций и акций выросла на 5 %	<b>23</b> Вот это удача! Все банки теперь участвуют в системе страхования вкладов, но снижают ставки по депозитам на 2 процентных пункта	<b>Пора приступить к инвестициям</b>



## Приложение 2

### Карточки к игре 2.2

Образец оформления

#### Карточка 1

*1-я сторона*

*2-я сторона*

<b>1</b> Банк, в который ты инвестируешь денежные средства, должен являться участником Системы страхования вкладов, 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 страхования вкладов. Сумма первого вклада 500 000 руб., процентная ставка по нему – 10 % годовых. Сумма второго вклада 900 000 руб., процентная ставка по нему – 11,5 % годовых. Через полгода после открытия вкладов у банка отзывается лицензия и вводится запрет на осуществление банковских операций. Какую сумму получит Анна Ивановна от Агентства по страхованию вкладов? а) 900 000 руб. + проценты по этому вкладу; б) только проценты по вкладам за полгода; в) всю сумму вкладов; г) всю сумму вкладов + проценты по ним
--	--

#### Карточка 2

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

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 нижеприведенных активов нельзя отнести к финансовым инвестициям?

- 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 необходимо заплатить налог в размере 13 % от разности между стоимостью покупки недвижимости и стоимостью ее продажи.

**Задание:** Иван Петрович два года назад купил квартиру стоимостью 2 000 000 руб., но сейчас решил переехать 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 осуществляется в пределах одного года, то, как правило, используется 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 банковский депозит под 12 % годовых на срок 3 месяца. Какой доход получит Евгений по истечении срока вклада?

- а) 500 руб.;
- б) 1 500 руб.;
- в) 3 000 руб.;
- г) 4 500 руб.

### Карточка 5

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

$$\text{сумма дохода по вкладу} = \text{сумма вклада} \times (1 + \text{годовая ставка процента по вкладу} / 100)^{\text{срок вклада в годах}} - \text{сумма вклада.}$$

**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 участвовал в системе страхования вкладов, Ольга получит возмещение 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 позволяют 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 плату наличными, но не хотел бы хранить их дома. Снимать равными частями в течение месяца с банковского счета свою зарплату – вариант, который бы устроил Ивана Петровича. Какой вид финансового актива порекомендовать использовать Ивану Петровичу?

- а) инвестиции в золотые слитки;

- б) вклад до востребования;
- в) срочный вклад;
- г) получить кредит в банке.

### Карточка 7

Для сохранности собственных сбережений можно заключить 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 собственность. У нее в наличии 5 млн руб., которые она не желает хранить дома, но, тем не менее, хотела бы иметь в доступной форме на случай, если найдет хороший вариант покупки. Какой вариант хранения средств предпочтительнее 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 посредством покупки золотых слитков помни, что при их продаже придется заплатить налог на добавленную стоимость в размере 18 %.

**Задание:** У Ивана родилась племянница. В подарок девочке он купил небольшой слиток золота весом 5 граммов, сказав родителям, что дочка у них просто золотце, и попросил их вручить ей этот слиток на восемнадцатилетие. 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

Существует прямая связь между доходностью вложений 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 денежную сумму в размере 150 тыс. руб., которую он хочет инвестировать в какой-либо финансовый актив. Его главная 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, однако 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» предлагает открыть вклад по ставке 9,5 % годовых (расчет по ставке сложных процентов). Какой из предложенных вариантов предпочтительнее для Елизаветы?

- а) вклад в банке «Доходный», поскольку доход по этому вкладу выше, чем доход по вкладу в банке «Ведущий» на 22 500 руб.;
- б) вклад в банке «Доходный», поскольку доход по этому вкладу выше, чем доход по вкладу в банке «Ведущий» на 15 000 руб.;
- в) вклад в банке «Ведущий», поскольку доход по этому вкладу выше, чем доход по вкладу в банке «Доходный» на 19 400 руб.;

г) разницы нет, поскольку оба вклада приносят одинаковый доход.

### Карточка 11

Агентство по страхованию вкладов начинает возмещение по вкладу в одном из следующих случаев: а) отзыв у банка лицензии Банка России на осуществление банковских 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 «Закрыто по техническим причинам». Михаила это обеспокоило, и он решил обратиться к финансовому консультанту за советом. Что вы посоветуете сделать Михаилу?

а) написать жалобу в Роспотребнадзор и Центральный банк;

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

в) позвонить в головной офис банка и выяснить ситуацию;

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 назад он купил несколько разновидностей ценных бумаг. Все ценные бумаги принесли неплохой доход:

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 полученного 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 самостоятельно, воспользовавшись услугами брокера, который будет покупать и продавать ценные бумаги по твоему поручению, либо через паевые инвестиционные фонды (ПИФы). В случае инвестирования через ПИФы пакет ценных бумаг формирует управляющая компания.

**Задание:** Максим всегда мечтал работать на фондовом 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 брокерские услуги;
- в) ПИФ;
- г) коммерческий банк.

### Карточка 14

Формировать инвестиции на рынке ценных бумаг самостоятельно имеет смысл только при наличии специальных знаний и с ясным осознанием уровня риска, который ложится на инвестора. При нежелании брать на себя ответственность за результат инвестиций и/или при отсутствии специальных знаний следует рассмотреть возможность формирования инвестиций через ПИФ.

**Задание:** Юлия работает юристом в крупной компании, недавно прочитала книгу об известном финансовом инвесторе У. Баффете и решила начать собственную

карьеру в мире инвестиций. Она всегда с упоением смотрела фильмы о финансовых воротилах и считает, что прибыль 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 посоветуешь обратиться Юлии для работы на фондовом рынке?

- а) фондовая биржа;
- б) инвестиционная компания, оказывающая брокерские услуги;
- в) ПИФ;
- г) коммерческий банк.

### Карточка 15

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

**Задание:** Михаил задумал формировать накопления 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 лучше избрать Михаилу, если он не обладает достаточным количеством времени для постоянного отслеживания состояния своих инвестиций?

- а) активное инвестирование акции крупных нефтяных компаний через брокера;
- б) активное инвестирование на рынке ФОРЕКС через брокера;
- в) пассивное инвестирование в облигации через брокера;
- г) пассивное инвестирование в ПИФ «Государственные 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 процентная ставка не будет превышать ставки по вкладам до востребования.

**Задание:** Иван Петрович год назад открыл банковский 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 востребования 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 необходимо обратиться в Роспотребнадзор с жалобой.

**Задание:** Антон долгое время собирал деньги на автомобиль. Однажды его привлекло интересное предложение одного из известных кредитно-потребительских кооперативов 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 результаты деятельности кооператива не удовлетворительны и доходность за год не превысит 10 %. Куда следует обратиться Антону?

- 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 банка, средства вклада будет получить весьма сложно.

**Задание:** Артем решил инвестировать 200 000 руб. Какой из предложенных вариантов инвестирования наиболее 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, участвующем в системе страхования вкладов;
- г) все варианты одинаковы.

### Карточка 19

Для снижения рисков в процессе личного инвестирования разумно диверсифицируй свой портфель. Иначе говоря, внимательно следи за тем, чтобы твои сбережения были вложены в различные активы.

**Задание:** Артем накопил 150 000 руб. и хочет купить 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 газоперерабатывающей компании «Миргаз» стоимостью 1500 руб. и доходностью 80 руб. в год на одну облигацию. Стоимость облигаций на рынке ценных бумаг первой компании стабильна на протяжении последних 3 лет, а стоимость облигаций «Миргаз» сильно колеблется в последнее время. Какие облигации ты посоветуешь приобрести Артему?

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

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

### Карточка 20

При инвестировании собственных накоплений никогда не ориентируйся исключительно на доходность: проверь 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 % годовых;
- 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 нестабильна и есть риск потери сбережений при их вложении в национальную или иностранную валюту, рассмотри возможность их размещения в мультивалютные вклады. При таком виде вкладов ты размещаешь сбережения сразу в нескольких валютах и можешь переводить накопления из одной валюты в другую, не теряя проценты по вкладу.

**Задание:** На протяжении последних трех лет процентные ставки по рублевым вкладам находились в диапазоне 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 вариант срочного депозита порекомендовать Анастасии, которая хочет разместить 300 тыс. руб.?

- 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 забирать 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 первоначальных вложений. В зависимости от твоих целей, срока, на который ты решил инвестировать денежные средства, и количества свободных средств тебе будет доступно множество различных способов инвестирования.

**Задание:** Расположите инструменты инвестирования в порядке снижения суммы требуемого стартового капитала:

- а) открытие депозита;
- б) покупка недвижимости;
- в) покупка ценных бумаг;
- г) покупка драгоценных металлов.

## Приложение 3

### Варианты вложения средств

#### БАНКОВСКИЙ ВКЛАД

В таблицах ниже представлены условия вклада «Сохраняй» двух банков. Банк «Ромашка» – участвует в системе страхования вкладов, банк «Одуванчик» – не участвует. Открытый вклад нельзя пополнять и с него нельзя снимать денежные средства до окончания срока вклада.

##### Банк Ромашка

<b>Сроки и сумма вклада (в руб.)</b>	<b>6-12 мес. (в %)</b>	<b>1-2 года (в %)</b>	<b>2-3 года (в %)</b>	<b>3 года (в %)</b>
от 1 000 до 100 000	7.40	7.55	7.60	8.00
от 100 000 до 400 000	7.55	8.70	9.90	10.70
от 400 000 до 700 000	7.70	9.85	10.85	11.05
от 700 000 до 2 000 000	7.90	10.05	11.05	11.55
от 2 000 000	8.20	11.45	12.05	12.15

##### Банк Одуванчик

<b>Сроки и сумма вклада (в руб.)</b>	<b>6-12 мес. (в %)</b>	<b>1-2 года (в %)</b>	<b>2-3 года (в %)</b>	<b>3 года (в %)</b>
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 «Миргаз» стоимостью 2000 руб. и доходностью 15 % в год на одну акцию.

Важным условием является комиссия, которую необходимо заплатить за покупку ценных бумаг – 20 % от суммы сделки. Обратите внимание, что с полученного дохода от ценных бумаг необходимо заплатить налог на доходы физических лиц в размере 13 %.

## **НЕДВИЖИМОСТЬ**

Вы можете приобрести квартиру по цене 2 000 000 руб. и сдать ее в аренду за 16 000 руб. в месяц.

Еще одним важным условием является возможность страхования недвижимости от пожара и затопления по ставке 0,1 % годовых от стоимости данной квартиры. При этом, если квартира сдается в аренду, ставка страхования будет равна 0,15 % годовых. Страхование позволит вернуть полную стоимость восстановления квартиры 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 наступления 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 банковской ячейке составят 20 руб. в день. Доходность от вложения в слитки зависит только от изменения цены на драгоценный металл.

## Приложение 4

### 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

## 2.3. Игра

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

---

#### ● **ЦЕЛЬ ИГРЫ:**

сформировать навыки подбора и обслуживания различных видов кредитов в рамках игровой модели, построенной на основе конструирования и анализа проблемных ситуаций.

#### **Задачи:**

- ✓ выработка навыков осознанного и ответственного поведения в рамках кредитных отношений с кредитно-финансовыми организациями;
- ✓ формирование понятийного аппарата, необходимого для успешной реализации личных целей в рамках кредитных отношений с кредитно-финансовыми организациями;
- ✓ формирование навыков логического обоснования принимаемых финансовых решений в рамках кредитных отношений с кредитно-финансовыми организациями;
- ✓ формирование особого типа финансовой культуры, основанного на рациональном соотношении общественных и личных интересов в рамках кредитных отношений с прочими участниками финансовых отношений, кредитно-финансовыми организациями и государством;
- ✓ понимание степени влияния принимаемых решений в области кредитования на благополучие конкретного индивидуума и его семьи.

**Базовые понятия:** кредит, кредитор, заемщик, платеж по кредиту, процент по кредиту, ипотечный кредит, автокредит, потребительский кредит, кредитная карта, аннуитетные платежи, дифференцированные платежи.



В результате игры участники должны **знать**:

- основные условия, при которых индивидууму следует рассматривать возможность привлечения кредита;
- ключевые условия кредитных отношений с кредитно-финансовыми организациями;
- порядок определения и расчета ключевых параметров кредита;
- важные условия обслуживания кредитных обязательств и правила поведения в неподвижных ситуациях.

В результате игры участники должны **уметь**:

- определять необходимость привлечения кредитных ресурсов;
- подбирать необходимый перечень параметров кредитов;
- выбирать наиболее подходящие условия кредитования из перечня возможных;
- использовать навыки эффективного обслуживания кредитов.

**Количество участников:** от 10 до 30 человек.

**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 участника.

**Материалы:** игровые карточки, бланки-инструкции для участников, ручки или карандаши, бумага для заметок, калькуляторы, проектор, компьютер.



## СОДЕРЖАНИЕ ИГРЫ

Каждый человек может столкнуться с ситуацией, когда ему придется обратиться в банк за кредитом. Это может произойти в случае, когда необходимо занять деньги до зарплаты, купить дорогой товар, автомобиль или жилье. Подписание кредита – это важный шаг, который накладывает на заемщика значительные обязательства. Если вдруг у заемщика не будет хватать денег на оплату кредита, 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.

### Ход игры

1-й этап – «Взять ли кредит?». Игроки обучаются навыкам определения необходимости получения кредита и прогнозирования негативных последствий в случае его привлечения.

2-й этап – «Какой кредит необходим?». Игроки учатся подбирать необходимые для конкретной жизненной ситуации параметры кредита.

3-й этап – «Какой кредит дешевле?». Цель игроков найти наиболее выгодные для себя условия кредитования из перечня предложенных.

4-й этап – «Как обслуживать кредит?». Игрокам необходимо научиться распознавать правильное и неправильное поведение заемщика при обслуживании кредита.

На каждом этапе подводятся результаты выполнения заданий и начисляются баллы. Побеждает команда, к концу 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,



будь то банк, микрофинансовая организация или потребительский кооператив. На каждом из предложенных этапов Вам необходимо выполнить несколько заданий, после чего начисляется определенное количество баллов. Выигравшей будет считаться та команда, которая наберет наибольшее количество баллов по итогам игры.

## **Инструкция для ведущего**

### **1 - й этап. 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 пронумерованы. Каждой команде необходимо сгруппировать по парам карточки с жизненными ситуациями и правилами поведения финансово-грамотного человека, после чего к каждой паре добавить карточку «Верно» или «Не верно» в зависимости от того, как, по мнению команды, поступили 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 изменить решение. Та команда, которая сформировала правильное 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 промежуточные результаты. Для этого участникам команд необходимо в форме беседы ответить на следующие вопросы:

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?

2. Обоснуйте, почему Ирина Александровна приняла не правильное с финансовой точки зрения решение?

3. Обоснуйте, почему Анна и Сергей приняли правильное финансовое решение? Следует ли им присмотреться к более дорогим квартирам? Если да, то какой максимальный платеж для себя они могут позволить?

4. Как Вы считаете, почему Ольга из примера жизненной ситуации 4 поступила правильно? Почему не следует смешивать личные предпочтения и принимаемые на себя финансовые обязательства?

5. Как Вы считаете, какие риски взял на себя Иван из примера жизненной ситуации 5? Чем ему может грозить его решение?

## **2 - й этап. Какой кредит необходим? (20 минут)**

Каждой команде раздаются 5 карточек, маркер и на выбор (по жребию) описание одной из жизненных ситуаций. Каждая карточка с обеих сторон в колонтитуле имеет одну из следующих надписей: «Вид кредита», «Сумма кредита», «Срок кредита», «Способ начисления процентов», «Валюта кредита». С одной стороны карточки описаны правила по выбору данного условия кредитования, с другой стороны необходимо написать ответ маркером. Для «Вида кредита» следует выбрать один из четырех предложенных видов кредитования, который подходит под конкретную жизненную ситуацию команды. На карточке «Сумма кредита» необходимо цифрами написать сумму, которую 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 процентов. На карточке «Валюта кредита» необходимо указать валюту кредита, в которой следует брать кредит.

Та команда, которая сформировала правильное сочетание 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



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

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

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 кредитования? В чем его недостатки?
4. Какая разница существует между известными вам способами начисления процентов? Какой из способов начисления и в каких ситуациях наиболее приемлем?
5. На основе чего следует выбирать валюту, в которой привлекать кредит?

### **3 - й этап. 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 процент по кредитованию, так и величину различных комиссий 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 команды, выполнившие правильно задание, получают по одному баллу. Этап продолжается до тех пор, пока все команды не выберут правильные решения.

После прохождения 3-го этапа следует обсудить промежуточные результаты. Для этого участникам команд необходимо в форме беседы ответить на следующие вопросы:

1. Почему при принятии решения о заключении кредитного договора нельзя ориентироваться только на базовую процентную ставку?

2. Какие условия кредитного договора могут повлиять на увеличение стоимости обслуживания кредита?

3. Почему, на ваш взгляд, процентные ставки в микрокредитных организациях выше, чем в коммерческих банках?

#### **4-й этап. Как обслуживать кредит? (30 минут)**

Все участники получают по две карточки с примерами жизненных ситуаций, лист с правилами обслуживания кредита, чистый лист и маркеры. Участникам команд следует ознакомиться с примерами жизненных ситуаций 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 правильный ответ команда получает 2 балла. После окончания 4-го этапа участники обсуждают следующие вопросы:

1. На какие условия обслуживания кредита необходимо обратить внимание после подписания кредитного договора? Почему?

2. Что нужно делать, если возникают проблемы с обслуживанием кредита?

3. Зачем необходимо оплачивать кредит раньше срока по графику, если оплата будет производиться не через кассу банка?

### **СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ**

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

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



*Потребительский кредит* – кредит, который предоставляется гражданам для приобретения потребительских товаров или услуг личного пользования (телефон, стиральная машина, телевизор, холодильник, туристическая путевка и пр.).

*Ипотечный кредит* – кредит, который предоставляется для приобретения жилой недвижимости на вторичном рынке (у других, подобных Вам, граждан), на первичном рынке (у организации-застройщика) либо для строительства индивидуального дома.

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

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

*Аннуитетные платежи по кредиту* – способ погашения кредита, при котором платежи предполагаются равными по сумме в течение всего срока действия кредитного договора.

*Дифференцированные платежи по кредиту* – способ погашения кредита, при котором заемщик оплачивает сумму основного долга равными частями в течение всего срока действия кредитного договора, а процентные платежи начисляются ежемесячно исходя из остатка задолженности на момент начисления процентов.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## Приложение 1

### Материалы к этапу 1

**П р а в и л о 1.** Если накопленных средств для полной оплаты желаемого товара не достаточно, но твои регулярные доходы достаточно стабильны и высоки, чтобы вносить ежемесячные платежи по кредитам, ты можешь привлечь 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 обучения Олег решил устроиться на работу на неполный рабочий день по своей специальности. Зарботную плату ему пообещали небольшую, но стабильную в размере 12 тыс. руб. Однако место, которое занял Олег, является декретным, 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 автомобиля, 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 (обязательный платеж) составляет 8,5 тыс. руб. в год. Сумма платежа по договору добровольного страхования автомобиля (банк ставит обязательным условием при заключении договора) составляет 32 тыс. руб. в год. Олег пошел посоветоваться 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



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

**Правило 2.** Если у тебя есть собственные накопления в объеме, достаточном для покупки желаемого товара, но получаемый по ним доход выше, чем платежи по кредиту, можно привлечь кредит.

## ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 2

Ирина Александровна работает главным бухгалтером в крупной строительной компании. Она давно хотела приобрести собственный дом с большим земельным участком и, после того как накопила необходимую сумму, решила 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 составляет 12,5 % годовых. Срок кредитования 5 лет. Ирина Александровна взяла время подумать и обратилась за советом 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 доход на протяжении уже последних пяти лет в размере 17 % от их стоимости. Компания является растущей и ежегодно увеличивает объемы прибыли. Ирина Александровна прислушалась к мужу и продала свой пакет акций. Свое решение она мотивировала нежеланием влезать в долговую яму. Как ты думаешь, верное ли финансовое решение приняла Ирина Александровна?



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

### ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 3

Анна и Сергей – молодая супружеская пара. Они женаты четвертый год и имеют двоих детей: трехлетнего Алексея и годовалую Соню. Анна и Сергей живут у родителей 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 размере 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, сумму, которую необходимо получить в банке, составляет 2 млн. 96 тыс. 974 руб. Ежегодная страховка, оформление которой обязательно при получении ипотечного кредита, составляет 25 тыс. 500 руб. Срок кредита составляет 20 лет. Ежемесячный платеж банка составляет 15 317,37 руб. в месяц. Анна и Сергей решили изучить свой бюджет и принять окончательное решение – готовы они привлечь ипотечный кредит или нет.

Доходы		Расходы	
Заработная плата Олега	50 000	Расходы на питание	31 000
Поступления по декретному отпуску Анны	14 000	Расходы на транспорт	4 000
Пособие по уходу за ребенком (ежемесячно в течение последующих 6 месяцев)	5 817,24	Одежда и обувь для себя 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 ипотечный кредит. Как ты считаешь, правильное ли решение приняли Анна и Сергей?

**Правило 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 высока, и Ольга это знала, однако Максим предложил ей такой 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 оставить квартиру для своего подрастающего сына (сейчас ему было 10 лет) на будущее. Сдавать незнакомым людям квартиру Мария Степановна не хотела, а потому и предложила ее Максиму. Условий было два. Во-первых, пара должна самостоятельно оплачивать коммунальные услуги. Это условие было не тяжелым, поскольку квартплата составляла 1 800 руб. Во-вторых, Мария Степановна попросила оформить на них кредит на ремонт ее новой квартиры. Срок кредитования составлял 3 года, а ежемесячный платеж – 6 000 руб. Это условие тоже казалось не слишком тяжелым, поскольку стандартная цена за аренду квартиры значительно худшего качества в городе составляла, как правило, 15 000 руб. Ольга вначале обрадовалась, однако существовала проблема. Максим работал не официально 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 подумать. На следующий день она ответила, что не согласна

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

**Правило 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. Однако существовала большая проблема. Одним из основных условий работодателя являлось наличие собственного автомобиля. Иван сумел уговорить работодателя взять его на работу без автомобиля и оплачивать в течение 3 месяцев аренду транспортного средства. Такое решение работодателя, безусловно, сказалось как на окладе Ивана (его размер был установлен ниже, чем у остальных торговых представителей), так и на комиссионных, которые он получал от продаж (они также оказались меньше). По истечении трех месяцев Иван должен был решить проблему с автомобилем либо работодатель имел право не продлевать с ним трудовой контракт. Дела в течение прошедших месяцев шли хорошо, и молодой человек решил, что он сможет накопить необходимую сумму для первого взноса на новый автомобиль, после чего привлечет автокредит. Незадолго 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-

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 работодателя продлить ему срок решения транспортной проблемы еще на 3 месяца, и пошел оформлять кредит на туристическую поездку. Правильно ли поступил Иван?

*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.

**Материалы к этапу 2**

**Вид кредита**

**ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 1**

Ольга и Николай – семейная пара. В настоящий момент они воспитывают двоих детей: сына – Максима, возраст которого 6 лет, и дочь – Ирину, возраст которой 4 года. Ольга и Николай в настоящий момент уже имеют однокомнатную 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. Накопления семьи составляют 1200 тыс.руб. Ольга работает преподавателем в престижном вузе, и ее заработная плата составляет 38 тыс. руб. в месяц. Николай работает в большой коммерческой фирме и зарабатывает 81 тыс. руб. Доходы семьи стабильны, и ей было бы удобно заранее знать долю расходов из своего бюджета, которая будет направлена на погашение ссуды. Процентная ставка, которая назначается 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.
6. 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.



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 получилось. 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 обслуживанием. В поездку он хочет взять свою девушку и на отдыхе сделать ей предложение, поэтому стоимость путевки возрастает вдвое. Стоимость поездки на одного человека составляет 85 000 руб. Часть денег в размере 70 000 руб. у Михаила есть, и он готов их потратить на поездку, однако оставшуюся сумму он планирует взять в банке в качестве кредита. Зарплата Михаила составляет 60 000 руб., и он хочет оплачивать кредит равными частями. Процентная ставка по подобным видам ссуд составляет 25,5 %. Определи для данной ситуации: 1. Вид кредита, который необходим Михаилу. 2. Сумму, которую необходимо Михаилу взять в кредит. 3. Способ начисления процентов, удобный для Михаила. 4. Максимальную ежемесячную сумму платежа для Михаила. 5. Валюту кредита. 6. Срок, на который Михаил может взять кредит.

### ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 3

Юлия уже третий год ездила на своей машине, гарантийный срок обслуживания которой закончился месяц назад. Она решила поменять ее на новый автомобиль и обратилась в автосалон, где ей предложили воспользоваться 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-

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

### П р а в 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 такому виду кредита не требуется.

### П р а в и л о 1.2 Ипотечный кредит

Кредит, который предоставляется для приобретения жилой недвижимости на вторичном рынке (у других, подобных Вам, граждан), на первичном рынке (у организации-застройщика) либо для строительства индивидуального дома. Залогом по такому виду кредита является недвижимость, на которую предоставляется ссуда.

### П р а в и л о 1.3 Автокредит

Кредит, который предоставляется для приобретения личного автомобиля. Залогом по такому виду кредита является автомобиль.

### П р а в и л о 1.4 Кредитная карта

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



в рамках указанного лимита. Процент за пользование кредитом обычно начисляется на остаток задолженности по карте.

## **Сумма кредита**

### **П р а в и л о 2.1**

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

Максимальная сумма кредита с учетом процентов = Среднемесячный доход заемщика в течение последних 6 месяцев  $\times$  0,3 (имеется в виду, что только 30 % от общей величины доходов заемщика могут составлять его расходы на обслуживание кредита)  $\times$  срок кредитования в месяцах.

Максимальная сумма кредита = Максимальная сумма кредита с учетом процентов / (1 + Ставка кредитования в процентах / 100  $\times$  Срок кредитования в месяцах / 12).

Среднемесячный доход заемщика в течение последних 6 месяцев = (Доход заемщика в месяц 1 + Доход заемщика в месяц 2 + ..... + Доход заемщика в месяц 6) / 6.

## **Способ начисления процентов**

### **П р а в и л о 3.1**

#### **Аннуитетные платежи по кредиту**

Данный способ платежа предполагает их равными по сумме в течение всего срока действия кредитного договора. В сумму платежа входит погашение основного долга и процентов за пользование кредитом. В начале периода доля платежа, которая идет на погашение основного долга, небольшая по отношению к доле платежа, которая идет на погашение процентов. Однако к концу действия кредитного договора соотношение меняется: доля процентных платежей снижается, а доля основного долга растет. Рассчитать сумму аннуитетного платежа можно по формуле:

Аннуитетный платеж по кредиту = Сумма кредита × Месячная ставка ссудного процента × (1 + Месячная ставка ссудного процента)<sup>Срок действия кредитного договора, месяцев</sup> / ((1 + Месячная ставка ссудного процента)<sup>Срок действия кредитного договора, месяцев - 1</sup>)

### Правило 3.2 Дифференцированный платеж

Данный способ платежа означает, что заемщик оплачивает сумму основного долга равными частями в течение всего срока действия кредитного договора, а процентные платежи начисляются ежемесячно исходя из остатка задолженности на момент начисления процентов. В результате 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 долга = 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

### Правило 4.1

Брать кредит необходимо только в той валюте, в которой заемщик получает основной доход. Это позволяет исключить влияние динамики валютного курса на платежи по кредиту.

## Срок кредита

### Правило 5.1

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

*Ответы:*

#### Ситуация 1

Вид кредита – ипотечный кредит.

Сумма кредита – 1 300 000 руб.

Способ начисления процентов – аннуитетный платеж.

Максимальная ежемесячная сумма платежа – 35 700 руб.

Валюта кредита – рубли.

Срок кредитования – минимум 46 месяцев (определяется из формулы аннуитетного платежа по кредиту).

#### Ситуация 2

Вид кредита – автокредит.

Сумма кредита – 800 000 руб.

Способ начисления процентов – аннуитетный платеж.

Максимальная ежемесячная сумма платежа – 18 000 руб.

Валюта кредита – рубли.

Срок кредитования – минимум 42 месяца (определяется из формулы аннуитетного платежа по кредиту).

## Приложение 3

### Материалы к этапу 3

#### БАНК 1

<b>Статья / наименование тарифа</b>	<b>Ставка тарифа</b>
Валюта карты	Рубли РФ
1. Лимит задолженности	До 2 000 000 руб.
2. Базовая процентная ставка	12,9% годовых
3. Плата за обслуживание:	
3.1. Основной карты	590 руб.
3.2. Дополнительной карты	590 руб.
4. Плата за выпуск карты	БЕСПЛАТНО
5. Предоставление выписки по почте / электронной карте	БЕСПЛАТНО
6. Плата за приостановление операций по карте:	
6.1. В случае недоставки карты / ПИН-кода	БЕСПЛАТНО 290 руб.
6.2. В случае утери / порчи карты / ПИН-кода	
7. Комиссия за выдачу наличных денежных средств	2,9% плюс 390 руб.
8. Минимальный платеж	6% от задолженности мин. 600 руб.
9. Штраф за неуплату минимального платежа, совершенную:	590 руб.
9.1. Первый раз	1% от задолженности плюс 590 руб.
9.2. Второй раз подряд	2% от задолженности плюс 590 руб.
9.3. Третий и более раз подряд	
10. Процентная ставка по кредиту:	
10.1. При своевременной оплате минимального платежа.	0,12% в день 0,20% в день
10.2. При неоплате минимального платежа	
11. Плата за включение в программу страховой защиты	0,89% от задолженности

<b>Статья / наименование тарифа</b>	<b>Ставка тарифа</b>
12. Плата за использование денежных средств сверх лимита задолженности	390 руб.
13. Комиссия за совершение расходных операций с картой в других кредитных организациях	2,9% плюс 390 руб.
14. Плата за погашение задолженности, осуществленное в банке или в сети партнеров банка	БЕСПЛАТНО

## **БАНК 2**

<b>Статья / наименование тарифа</b>	<b>Ставка тарифа</b>
Валюта карты	Рубли РФ
Лимит задолженности	От 300 тыс. руб. До 30 млн. руб.
1. Базовая процентная ставка	16,5% годовых <sup>1</sup>
2. Комиссия за предоставление ссуды	2%
3. Минимальный платеж	6% от задолженности мин.600 руб.
4. Штраф за неуплату минимального платежа, совершенную:	590 руб.
4.1. Первый раз подряд	1% от задолженности плюс 590 руб.
4.2. Второй раз подряд	2% от задолженности плюс 590 руб.
4.3. Третий и более раз подряд	2% от задолженности плюс 590 руб.

---

<sup>1</sup> Ставка 16,5% годовых устанавливается в случае, если клиент страхует имущество, титул, жизнь и здоровье; ставка 19% годовых – если клиент страхует имущество и либо титул, либо жизнь и здоровье; 21,5% годовых – если клиент страхует только имущество.

<b>Статья / наименование тарифа</b>	<b>Ставка тарифа</b>
5. Плата за включение в программу страховой защиты:	0,89% от задолженности
5.1. И имущества	0,53% от задолженности
5.2. Титула	0,81% от задолженности
5.3. Жизни и здоровья	
6. Плата за погашение задолженности, осуществленное в банке или в сети партнеров банка	БЕСПЛАТНО

## **МИКРОФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ**

<b>Статья / наименование тарифа</b>	<b>Ставка тарифа</b>
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 минимального платежа, совершенную:	
4.1. Первый раз	590 руб.
4.2. Второй раз подряд	1% от задолженности плюс 590 руб.
4.3. Третий и более раз подряд	2% от задолженности плюс 590 руб.
4. Плата за погашение задолженности, осуществленное в банке или в сети партнеров банка	БЕСПЛАТНО

## КРЕДИТНЫЙ КООПЕРАТИВ

<b>Статья / наименование тарифа</b>	<b>Ставка тарифа</b>
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 минимального платежа, совершенную:	590 руб.
4.1. Первый раз	1% от задолженности
4.2. Второй раз подряд	плюс 590 руб.
4.3. Третий и более раз подряд	2% от задолженности
	плюс 590 руб.
4. Плата за погашение задолженности	БЕСПЛАТНО
5. Первоначальный взнос за вступление в число участников кооператива (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%).

2. Кредитный кооператив. Процентная ставка 35% (32% + 3%).

3. 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.

4. Микрофинансовая организация. Процентная ставка 730% (2% × 365 дней).

**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 платежи 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 платежа, 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 инспекция, 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. Начальник разрешил Анне уйти на час пораньше. Доехать до офиса своего банка у нее не было возможности, не успевала, поэтому решила зайти в ближайший банк и перевести деньги через него. Там с Анны взяли комиссию за перевод. Через полгода девушка наконец погасила кредит полностью 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, однако менеджер после изучения документов объяснил ей, откуда возникла задолженность. Объясните, какие правила Анна соблюла и какие нарушила. Откуда возникла задолженность?



## ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ 2

Марк получил в своем банке кредитную карту и использовал средства на ней для оплаты абонемента в фитнес-клуб. На протяжении года Марк оплачивал только минимальный размер платежа, который равнялся начисленным процентам по ссуде. Однако со временем он понял, 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 банком, поэтому перестал перечислять какие-либо платежи в банк. Марку позвонили через два месяца и предупредили о наличии просроченной задолженности, однако он решил, что в банке ошиблись, а потому не стал предпринимать каких-либо действий. Через неделю ему опять позвонили. На этот раз Марк разозлился и грубо ответил работнику банка, посоветовав лучше просмотреть свои записи. На следующий день Марку позвонил уже главный менеджер 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 заявление на закрытие кредитной карты и стал доказывать, что исправно переводил средства на погашение кредита, менеджер попросил его представить подтверждающие документы. Квитанции, например. Однако Марк их никогда не брал в банке или банкоматах, а потому ничего представить не мог. Результат был плачевным, сумма, которую молодой человек, по мнению банка, не заплатил, успела обрасти дополнительными штрафами и пенями. В результате задолженность оказалась значительной. Назовите, какие правила нарушил Марк? Как ему теперь следует поступить?

## Порядок погашения

### Правило 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.

### Правило 2

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

### Правило 3

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

### Правило 4

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

### Правило 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.

### П р а в и л о 6

Если возникли проблемы с оплатой кредита (заболели, 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.

### П р а в и л о 7

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

### П р а в 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.

## 2.4. Игра

### «С ЧЕГО НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?»

---

#### ● **ЦЕЛЬ ИГРЫ:**

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

#### **Задачи:**

- ✓ актуализация вопросов организации собственного бизнеса среди участников;
- ✓ расширение знаний об организации предпринимательской деятельности в соответствии с законодательством;
- ✓ выработка 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 положительного отношения к предпринимательской деятельности.

**Базовые понятия:** бизнес, индивидуальный предприниматель, юридическое лицо, общество с ограниченной ответственностью, крестьянское фермерское хозяйство, упрощенная система налогообложения, патентная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог, единый налог на вмененный доход, предпринимательские риски, бизнес-план, стартовый капитал, прибыль, убыток, государственная субсидия, активы предприятия, маркетинг, кредит, чистая прибыль, коммерческое обозначение, баланс предприятия.

В результате игры участники должны **знать**:

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

В результате игры участники должны **уметь**:

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

**Количество участников:** 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 состав участников – 25 человек-предпринимателей (по пять человек в каждой команде), однако если фактическое 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).

**Материалы:** игровые карточки, игровые поля, бланки бизнес-плана для участников, ручки или карандаши, бумага для записок, калькуляторы, проектор и компьютер, песочные часы или таймер.

## СОДЕРЖАНИЕ ИГРЫ

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

Согласно российскому законодательству, предпринимательская деятельность – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Большой бизнес всегда начинается с малого предприятия, которое, кроме того, более гибкое, быстрее адаптируется к меняющимся условиям, имеет возможность получить финансовую поддержку от государства и снизить налоги, применяя специальные налоговые режимы. Поэтому в рамках данной игры будет акцентировано внимание 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 предпринимательства. Игра проводится посредством комбинирования известных игровых технологий: меморина, «мозговой штурм», «эйлис», сюжетно-ролевая игра, настольная игра. Для дидактического обеспечения игры используются игровые карточки и игровые поля. Формы, ме-

тоды, технологии игры понятны участникам и создают условия для включения всех в активную деятельность по организации бизнеса.

### **Ход игры**

1-й этап – «Организационно-правовые характеристики предприятия». Задача участников – соотнесение вида деятельности, организационно-правовой формы и режима налогообложения с соответствующими им признаками (характеристиками). Участники усваивают знания по специфике вида деятельности, характеристикам различных организационно-правовых форм малого бизнеса и возможностям оптимизации налогообложения посредством применения специальных налоговых режимов для малого бизнеса, формируют умения по составлению организационного раздела бизнес-плана.

2-й этап – «Название бизнеса и продвижение продукции». Команды придумывают название своей компании или продукции (торговую марку), а также определяют, какие маркетинговые технологии будут применять для продвижения товара на рынке. Закрепляются знания по разработке названия бизнеса, развиваются креативность и творческий подход в принятии решений, формируется опыт составления маркетингового плана как раздела бизнес-плана предприятия.

3-й этап – «Активы и капитал». Участники определяют вид и стоимость имущества (активов), необходимого для начала работы соответствующего предприятия, а также рассчитывают размер капитала для финансирования бизнеса и его источники. Сначала участники в игровой форме пытаются получить субсидию на приобретение имущества, затем рассчитывают размер первоначальных вложений, соотносят с имеющимся собственным капиталом и рассчитывают размер необходимых заемных средств. Закрепляются знания по видам источников финансирования бизнеса, формируются навыки составления баланса предприятия.

4-й этап – «Доходы, расходы и прибыль». Участники в игровой форме выбирают доходы и расходы, учитывают влияние внешних и внутренних факторов, определяют пути развития бизнеса. Определяется размер прибыли после налогообложения (чистой прибыли) по итогам одного операционного цикла – периода предпринимательской деятельности. Уясняется влияние внешних и внутренних факторов на доходы и расходы предприятия, формируется опыт финансового планирования и учета денежных потоков. В конце этапа подводятся итоги и фиксируются результаты в бланках-инструкциях участников. Победителем становится команда, которая по итогам четвертого этапа получила наибольшую прибыль. Поощрительные призы получают команды, у которых на первом этапе наибольшее количество совпадений, на третьем этапе – наибольшее количество угаданных слов.

### **Инструкция для участников**

Каждому из вас, несомненно, уже приходилось задумываться, чем он собирается заниматься после окончания обучения. Рынок труда предоставляет множество направлений. 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 которых возможно только благодаря наличию специальных знаний, умений и навыков, которые и составляют финансовую грамотность бизнесмена.

Цель данной игры – научить основам финансовых знаний, умениям и навыкам, которые необходимы начинающему 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 зависит размер стартового капитала для Вашего бизнеса. Далее необходимо выбрать карточку с конкретным видом





бизнеса, которым Вы будете заниматься. На следующем этапе Вы придумаете название для своего бизнеса и выберете маркетинговые технологии для стимулирования сбыта продукции. Затем Вы «закупите» необходимое имущество, получив при этом финансовую помощь от государства, и определите источники финансирования бизнеса. Далее нужно будет указать доходы и расходы предприятия с учетом влияния внешних и внутренних факторов.

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

Победит та команда, у которой будет максимальный размер чистой прибыли. Однако можно получить поощрительные призы, для этого Вам необходимо заработать максимальное количество баллов на первом или третьем этапе игры.

### **Инструкция для ведущего**

Ведущий не только знакомит участников с правилами игры, соблюдает временные рамки выполнения заданий и подводит итоги, но и дает пояснительную информацию перед каждым этапом игры. При необходимости ведущий обращается за помощью к консультантам, которые могут выдать раздаточный материал, собрать его и проверить правильность выполнения заданий.

#### **1 - й этап. 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 регистрация предприятия. Для этого начинающему предпринимателю необходимо определить, чем он будет заниматься и какие организационно-правовые характеристики присущи его бизнесу. Для регистрации предприятия необ-*

ходимо выбрать организационно-правовую форму, вид деятельности и режим налогообложения, а чтобы сделать 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, организационно-правовые формы предприятия и режимы налогообложения) и карточки с соответствующими им характеристиками (*приложение 1*).

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

Далее команды выбирают вид бизнеса, которым будут заниматься (*приложение 2*). Для удобства можно указать варианты бизнеса на презентации. Очередность выбора определяется в зависимости от результатов выполнения задания на первом этапе, т.е. первыми выбирают бизнес те участники, у которых больше правильных совпадений и, соответственно, стартовый капитал.

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

## **2 - й этап. Название компании и продвижение продукции (5 минут)**

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



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

Для юридического лица официальное название обязательно, оно указывается в учредительных документах. Для индивидуального предпринимателя и крестьянского фермерского хозяйства в официальных документах название предприятия указывается по фамилии, имени, отчеству предпринимателя. Но для продвижения товара и привлечения клиентов можно использовать коммерческое обозначение, которое регистрировать не надо.

Кроме того, для продвижения своей продукции и привлечения клиентов, нужно выбрать формы стимулирования продаж и привлечения клиентов (покупателей). Этому посвящен данный этап игры.

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

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

В конце данного этапа ведущий обращает внимание участников на необходимость государственной регистрации бизнеса. *Определившись с основными организационно-правовыми характеристиками и наименованием собственного бизнеса его необходимо зарегистрировать. Это можно сделать в налоговой инспекции. Только после этого начинается работа предприятия (предпринимателя) как экономического субъекта.*

### **3 - й этап. Активы и капитал предприятия** (20 минут)

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

обходимо для запуска производства. Часто финансовую помощь на начальном этапе предпринимательской деятельности оказывает государство, предоставляя субсидию. Субсидия – это денежные средства, которые предоставляет государство для целевого использования (на приобретение необходимого имущества и сырья) на условиях софинансирования (то есть часть расходов берет на себя государство, а часть – предприниматель). Чтобы получить субсидию, предприниматель должен уметь обосновать в бизнес-плане и объяснить госорганам, что ему необходимо приобрести для открытия бизнеса и для каких целей он будет использовать приобретаемые товары.

Умение объясняться и находить взаимопонимание – важное качество предпринимателя, которое пригодится не только во взаимодействии с государственными органами власти, но и с партнерами по бизнесу, сотрудниками. Этому посвящен следующий этап игры.

Ведущий кратко сообщает правила игры на этом этапе. Основной задачей участников является объяснение того, какое имущество им необходимо приобрести. На свободном столе ведущий раскладывает перевернутые карточки с названием активов для каждого вида бизнеса (приложение 5). Для удобства на одной стороне карточки следует написать вид бизнеса, а на другой – ключевое слово (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 течение 30 секунд участник должен объяснить ключевое слово, написанное на карточке, не используя однокоренные слова, 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.

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

средств для финансирования бизнеса, которые необходимо 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 размеру капитала предприятия, который может быть сформирован за счет собственных средств и привлечения других источников, в том числе безвозмездных поступлений от государства и кредита. Форма отчетности, в которой указываются активы предприятия и источники финансирования бизнеса, называется балансом предприятия.*

#### **4 - й этап. 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, адаптируется к внешним условиям, оптимизирует внутреннюю среду предприятия, учитывает предпринимательские риски и принимает меры для их минимизации. По окончании календарного года (в нашем случае – один период предпринимательской деятельности) подсчитывает доходы и расходы, уплачивает налоги и определяет финансовый результат – прибыль или убыток.*

Ведущий выдает каждой команде игровое поле (приложение 6) и игральный кубик, кратко информирует участников 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 затрагивает данное событие, делают соответствующие записи в раздел бизнес-плана «Доходы, расходы и прибыль» (приложение 3).

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 необходимо обратить внимание участников на следующие вопросы:

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

В бизнес-план включаются такие разделы, как организационный план, маркетинговый план, финансовый план, план производства и продаж, анализ внешней среды, описание видов выпускаемой продукции.

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

Индивидуальный предприниматель, крестьянско-фермерское хозяйство, общество с ограниченной ответственностью.

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

Упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, патентная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог.

*5. За счет каких источников можно профинансировать бизнес?*

Бизнес можно профинансировать за счет собственных средств, привлечения безвозмездной помощи от государства и кредита.

*6. Что такое субсидия от государства?*

Это форма финансовой поддержки бизнеса – денежные средства, которые поступают из государственного

бюджета на условиях софинансирования и имеют целевой характер.

*7. 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 доходы из-за невозможности оказания услуг, отсутствие учета потребностей покупателей, климатический фактор, низкий уровень дохода потребителей, высокие затраты на ремонт оборудования, отсутствие предварительного исследования рынка перед началом деятельности.

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

## СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ

*Активы предприятия* – собственное имущество предприятия, включающее оборудование, технику, здания и другое имущество длительного пользования, а также сырье, материалы, денежные средства и другое имущество, используемое при производстве товаров, работ и услуг в течение одного производственного цикла или календарного года.

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

*Бизнес* – форма организации деятельности, направленная на получение прибыли для ее основателя и удовлетворение интересов потребителей.

*Бизнес-план* – план создания и развития бизнеса, содержащий разделы, посвященные описанию товара, внешней среды бизнеса, источников финансирования и т.д.

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

*Единый налог на вмененный доход* – специальный налоговый режим для малого и среднего бизнеса определенного вида деятельности, при котором объектом налогообложения выступает не реальный, а вмененный доход.

*Единый сельскохозяйственный налог* – специальный налоговый режим для предприятий, занимающихся сельхозпроизводством.

*Индивидуальный предприниматель* – физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

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

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

*Кредит* – один из способов финансирования бизнеса, связанный с получением во временное платное пользование 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.

*Маркетинг* – совокупность действий по продвижению 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* – специальный режим налогообложения для индивидуального предпринимателя, при котором объектом выступает его потенциальный доход, определяемый для каждого региона.

*Предпринимательские риски* – вероятность получения 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* – специальный налоговый режим для малого и среднего бизнеса, когда сумма налога рассчитывается либо с получаемых доходов, либо с разницы между полученным доходом и понесенными расходами.

*Чистая прибыль* – прибыль после учета всех расходов и уплаты налогов.

*Юридическое лицо* – организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

# 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 совпадают.
- 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.
- Особый вид расходов – издержки обращения.
- Связующее звено между производителем и потребителем.

Общественное питание:

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

### Форма игрового поля 2

<b>Особенности организационно-правовых форм для малого бизнеса</b>			
Вид организационно-правовой формы	Характеристики		
	определение	количество участников (учредителей)	необходимые учредительные документы
Индивидуальный предприниматель			
Общество с ограниченной ответственностью			
Крестьянское фермерское хозяйство			

### Информация к карточкам

Индивидуальный предприниматель:

- Физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.
- Не может быть более одного участника (учредителя).
- Учредительных документов не требуется.

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.

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

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.
- Участниками могут быть только: 1) супруги, их родители, 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

<b>Особенности режимов налогообложения для малого бизнеса</b>		
Режим налогообложения	Характеристики	
	Объект налогообложения и ставка налога	Особенности применения
Упрощенная система налогообложения		
Единый сельскохозяйственный налог		
Патентная система налогообложения		
Единый налог на вмененный доход		

## Информация к карточкам

Упрощенная система налогообложения:

- Доходы – ставка 6 % или доходы за вычетом расходов – ставка 15 %.
- Может применяться малыми и средними предприятиями, численность сотрудников которых не превышает 100 человек.

Единый сельскохозяйственный налог:

- Доходы за вычетом расходов – ставка 6 %.
- Может применяться предприятиями, у которых доля от реализации сельскохозяйственной продукции в общем доходе от реализации товаров составляет 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 предприятиями 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.

### Вид бизнеса

**1. Продуктовый магазин** – торговля наиболее популярными продуктами питания, включающими следующие товарные группы: молочные, хлебобулочные изделия, кондитерские изделия, чай и кофе, полуфабрикаты и замороженные продукты, сыры и колбасы, алкогольную продукцию, овощи и фрукты. Площадь помещения – 30 м<sup>2</sup>, находится на первом этаже жилого дома, в шаговой доступности от группы жилых домов и в отдаленности от сетевых супермаркетов.

**2. Транспортная компания** – организация перевозок 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 грузоперевозками до 1,5 т также в рамках заданного километража.

**3. Ферма** – выращивание злаков (пшеница) и овощей (лук, морковь, помидоры, перец), в том числе тепличных, на арендованных землях площадью 100 га. Выращивание молочных и мясных пород крупного рогатого скота, птицы. Производство молока, мяса, яиц.

**4. Строительная компания** – строительство жилых помещений (многоквартирных домов и коттеджей), нежилых помещений и сооружений (офисов, складов, гаражей), проведение косметического и капитального ремонта в помещениях, замена коммуникаций, монтаж и демонтаж сооружений. Также сдача в аренду строительного 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 центре населенного пункта, рядом с остановкой транспорта. Площадь помещения – 50 м<sup>2</sup>.

**КОМАНДА 1  
БИЗНЕС-ПЛАН ПО ОТКРЫТИЮ  
ПРОДУКТОВОГО МАГАЗИНА**

**Организационный план**

<b>Вид бизнеса</b>	Продуктовый магазин
<b>Организа- ционно- правовая форма</b>	Общество с ограниченной ответственностью
<b>Стартовый капитал</b>	..... рублей
<b>Режим нало- гообложения</b>	Упрощенная система налогообложения (объект налогообложения – доходы за вычетом расходов, ставка налога – 15 %)
<b>Особые требования</b>	Лицензия на продажу алкоголя, положительные заключения Роспотребнадзора, СЭС, пожарного надзора

**План маркетинга**

<b>Название предприятия</b>	Общество с ограниченной ответственностью «.....»
<b>Способ стиму- лирования сбыта</b>	.....

## Активы и капитал предприятия

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

## 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 предприятий

Прибыль с учетом развития бизнеса

**Прибыль до налогообложения**

**Сумма налога**

**Чистая прибыль (убыток)**



**КОМАНДА 2**  
**БИЗНЕС-ПЛАН ПО ОТКРЫТИЮ**  
**ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ**

**Организационный план**

<b>Вид бизнеса</b>	Транспортная компания
<b>Организа- ционно- правовая форма</b>	Индивидуальный предприниматель
<b>Стартовый капитал</b>	..... рублей
<b>Режим нало- гообложения</b>	Патентная система налогообложения (стоимость патента на один год: перевозка 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.)
<b>Особые требования</b>	Лицензия на перевозку пассажиров более 8 человек, обязательное страхование ответственности перевозчика, обязательное страхование ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО)

**План маркетинга**

<b>Название предприятия</b>	Индивидуальный предприниматель _____ ФИО
<b>Коммерче- ское обозна- чение</b>	
<b>Способ сти- мулирования сбыта</b>	..... ....

## Активы и капитал предприятия

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

## 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 предприятий

Прибыль с учетом развития бизнеса

**Прибыль до налогообложения**

**Сумма налога**

**Чистая прибыль (убыток)**

**КОМАНДА 3**  
**БИЗНЕС-ПЛАН ПО ОТКРЫТИЮ**  
**ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

**Организационный план**

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

**План маркетинга**

<b>Название предпри- ятия</b>	Крестьянское фермерское хозяйство _____ ФИО
<b>Коммерче- ское обо- значение</b>	
<b>Способ сти- мулирова- ния сбыта</b>	.....

## Активы и капитал предприятия

Активы	Рублей
Денежные средства на текущие расходы (аренда, оформление документов, реклама и пр.)	150 000
<b>Стоимость имущества (активов) всего</b>	
Капитал (источники финансирования)	Рублей
Стартовый собственный капитал	
Субсидия от государства	
Кредит = Стоимость имущества – стартовый капитал – субсидия	
<b>Размер капитала всего</b>	

## 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 предприятий

Прибыль с учетом развития бизнеса

**Прибыль до налогообложения**

**Сумма налога**

**Чистая прибыль (убыток)**

**КОМАНДА 4**  
**БИЗНЕС-ПЛАН ПО ОТКРЫТИЮ**  
**СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ**

**Организационный план**

<b>Вид бизнеса</b>	Строительная компания
<b>Организа- ционно- правовая форма</b>	Общество с ограниченной ответственностью
<b>Стартовый капитал</b>	..... рублей
<b>Режим на- логообло- жения</b>	Упрощенная система налогообложения (объект налогообложения – доходы за вычетом расходов, ставка налога – 15 %)
<b>Особые тре- бования</b>	Допуск саморегулируемой организации строителей

**План маркетинга**

<b>Название предприя- тия</b>	Общество с ограниченной ответственностью «.....»
<b>Способ сти- мулирова- ния сбыта</b>	.....

## Активы и капитал предприятия

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

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

**Организационный план**

<b>Вид бизнеса</b>	Кафе-кондитерская
<b>Организа- ционно- правовая форма</b>	Индивидуальный предприниматель
<b>Стартовый капитал</b>	..... рублей
<b>Режим на- логообло- жения</b>	Патентная система налогообложения (стоимость патента: услуги общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей 30м <sup>2</sup> – 95 688 руб.)
<b>Особые требования</b>	Положительные заключения Роспотреб- надзора, СЭС, пожарного надзора

**План маркетинга**

<b>Название предпри- ятия</b>	Индивидуальный предприниматель _____ ФИО
<b>Коммерче- ское обо- значение</b>	
<b>Способ сти- мулирова- ния сбыта</b>	.....

## Активы и капитал предприятия

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

## 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 предприятий

Прибыль с учетом развития бизнеса

**Прибыль до налогообложения**

Сумма налога

**Чистая прибыль (убыток)**



**Способы образования  
уникальных названий компаний**

1. Использование имен собственных. Ставьте наименование предприятия, используя собственные фамилии или имена. Так, например, созданы знаменитые бренды (Мерседес, Шанель, Коркунов и др.).

2. Упоминание сферы деятельности. Составьте наименование бизнеса из слов, характеризующих сферу деятельности, 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 способом, например, разработан бренд «Икеа» – начальные буквы имени и фамилии основателя Ингвара Кампрада, также фермы Эльмтарюд и прихода Агуннарюд, где он родился.

4. Транскрипция с других языков. Составьте наименование бизнеса из иностранных слов, написанных кириллицей. 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.

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

**ПРОДУКТОВЫЙ МАГАЗИН**

**Карточка 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; емкости для хранения продуктов – 40 000 рублей.*

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

**Карточка 2. Специальная техника и мебель**

**Ключевое слово:** КАССОВЫЙ АППАРАТ.

*Планируется закупка следующей техники и мебели: кассовый аппарат – 25 000 рублей, терминал для приема оплаты пластиковыми картами – 25 000 рублей, прилавки – 10 000 рублей, мебель – 10 000 рублей.*

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

**Карточка 3. Контрольно-измерительные приборы**

**Ключевое слово:** ЭЛЕКТРОННЫЕ ВЕСЫ.

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

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

**Карточка 4. Холодильное оборудование**

**Ключевое слово:** МОРОЗИЛЬНАЯ ВИТРИНА.

*Планируется приобретение морозильной витрины стоимостью 40 000 рублей, холодильной витрины горизонтальной – 50 000 рублей, холодильной витрины вертикальной (для напитков) – 30 000 рублей, холодильника – 30 000 рублей.*

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

### **Карточка 5. Запасы товаров**

**Ключевое слово:** КОЛБАСА.

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

**Субсидия – 20 % от стоимости.**

### **ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ**

#### **Карточка 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.**

#### **Карточка 2. Транспорт для перевозки грузов**

**Ключевое слово:** ГРУЗОВОЙ АВТОМОБИЛЬ.

*Планируется закупка грузового автомобиля стоимостью 1 000 000 рублей.*

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

#### **Карточка 3. Специальное оборудование**

**Ключевое слово:** НАВИГАТОР.

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

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

#### **Карточка 4. Техника и мебель**

**Ключевое слово:** ТЕЛЕФОН.

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

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

#### **Карточка 5. Топливо**

**Ключевое слово:** БЕНЗИН.

*Планируются первоначальные расходы на топливо 50 000 рублей.*

**Субсидия – 20 % от стоимости.**

## ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

### **Карточка 1. Крупный рогатый скот**

**Ключевое слово:** КОРОВА.

*Планируется закупить 10 телят на выращивание, стоимость одного 10 000 рублей, 10 коров молочной породы – 100 000 рублей каждая.*

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

### **Карточка 2. Специальная техника для получения и переработки молока**

**Ключевое слово:** ДОИЛЬНЫЙ АППАРАТ.

*Планируется закупить доильный аппарат стоимостью 30 000 рублей, сепаратор и маслобойку на сумму 30 000 рублей.*

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

### **Карточка 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.**

### **Карточка 4. Специальная техника для обработки земли и сбора урожая**

**Ключевое слово:** ТРАКТОР.

*Планируется закупить мини-трактор с различным навесным оборудованием (комбайном, плугом, граблями и др.) стоимостью 1 500 000 рублей, а также грузовой прицеп за 200 000 рублей.*

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

### **Карточка 5. Семена для посадки**

**Ключевое слово:** СЕМЕНА.

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

**Субсидия – 20 % от стоимости.**

## СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

### **Карточка 1. Оборудование для производства бетона и блоков**

**Ключевое слово:** БЕТОНОСМЕСИТЕЛЬ.

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

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

### **Карточка 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 работы с металлом, доской и бетоном на 300 000 рублей.*

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

### **Карточка 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.**

### **Карточка 4. Строительные инструменты**

**Ключевое слово:** МОЛОТОК.

*Планируется купить строительные инструменты на 150 000 рублей.*

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

### **Карточка 5. Сырье для строительства**

**Ключевое слово:** ЦЕМЕНТ.

*Планируется купить цемент и другие строительные вещества и смеси на 100 000 рублей.*

**Субсидия – 20 % от стоимости.**

## КАФЕ-КОНДИТЕРСКАЯ

### **Карточка 1. Пекарное оборудование**

**Ключевое слово:** ХЛЕБОПЕЧЬ.

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

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

### **Карточка 2. Мебель для зала**

**Ключевое слово:** КОНДИТЕРСКАЯ ВИТРИНА.

*Планируется закупить для оборудования зала барные стойки и стулья, столы и стулья, кондитерские витрины, шкафы, столы для приготовления пищи на 200 000 рублей.*

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

### **Карточка 3. Техника**

**Ключевое слово:** КОФЕМАШИНА.

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

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

### **Карточка 4. Посуда**

**Ключевое слово:** ТАРЕЛКА.

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

**Субсидия – 50 % от стоимости.**

### **Карточка 5. Запасы продуктов для приготовления пищи**

**Ключевое слово:** САХАР.

*Планируется сделать первоначальную закупку необходимых продуктов на сумму 300 000 рублей.*

**Субсидия – 20 % от стоимости.**

**Форма игрового поля**

Доходы						
Расходы						
Внутренние факторы						
Внешние факторы						
Развитие бизнеса						

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

Доходы:

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.

3. Планируемая средняя проходимость в день – 150 человек, средний чек – 300 рублей. Количество дней в году – 365.

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

5. Планируемая средняя проходимость в день – 100 человек, средний чек – 300 рублей. Количество дней в году – 365.

6. Планируемая средняя проходимость в день – 150 человек, средний чек – 250 рублей. Количество дней в году – 365.

#### Расходы:

1. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 150 000 рублей, коммунальные расходы – 20 000 рублей, прочие расходы – 50 000 рублей.

2. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 100 000 рублей, коммунальные расходы – 15 000 рублей, прочие расходы – 60 000 рублей.

3. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 120 000 рублей, коммунальные расходы – 12 000 рублей, прочие расходы – 50 000 рублей.

4. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 130 000 рублей, коммунальные расходы – 16 000 рублей, прочие расходы – 30 000 рублей.

5. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 140 000 рублей, коммунальные расходы – 17 000 рублей, прочие расходы – 20 000 рублей.

6. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 100 000 рублей, коммунальные расходы – 22 000 рублей, прочие расходы – 50 000 рублей.

#### Внутренние факторы:

1. Продавцы реализовывали «свой» товар, прибыль снизилась на 300 000 рублей.



2. Продавали просроченные продукты, штраф составил 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 компании выросла на 60 000 рублей.

6. Сломался холодильник, дополнительные расходы составили 50 000 рублей.

#### Внешние факторы:

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 снизились реальные доходы населения, прибыль уменьшилась на 70 000 рублей.

4. Недалеко открылся крупный сетевой супермаркет, прибыль снизилась на 300 000 рублей.

5. Рядом сдали новый жилой дом, прибыль увеличилась на 100 000 рублей.

6. Из-за грозы произошло замыкание проводки и пожар, дополнительные расходы по ликвидации последствий составили 1 000 000 рублей.

#### Развитие бизнеса:

1. Расширили ассортимент – реализовывали фермерскую продукцию, дополнительная прибыль магазина и фермерского хозяйства составила 100 000 рублей.

2. Переоборудовали в магазин самообслуживания, дополнительная прибыль составила 100 000 рублей.

3. Дополнили ассортимент популярными товарами бытового назначения, затраты на закупку товаров составили 100 000 рублей, выручка не изменилась.

4. Купили собственный автомобиль для транспортировки товаров, расходы составили 1 000 000 рублей, ежемесячные затраты на оплату труда с учетом найма водителя увеличились на 40 000 рублей.

5. Усовершенствовали учет товаров, закупили компьютер и оборудование для считывания штрих-кодов на сумму 50 000 рублей.

6. Развивали фирменный стиль, закупили фирменную одежду и упаковочные материалы с фирменной символикой, переоборудовали помещение на сумму 100 000 рублей.

### **Информация для заполнения игрового поля для транспортной компании**

#### **Доходы:**

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 загрузка 3 часа. Перевозка грузов – 500 рублей/час, средняя ежедневная загрузка 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 загрузка 3 часа. Перевозка грузов – 400 рублей/час, средняя ежедневная загрузка 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 загрузка 4 часа. Перевозка грузов – 600 рублей/час, средняя ежедневная загрузка 5 часов. Количество дней в году – 365.

4. 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 загруженность 3 часа. Перевозка грузов – 600 рублей/час, средняя ежедневная загруженность 6 часов. Количество дней в году – 365.

5. 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 загруженность 4 часа. Перевозка грузов – 500 рублей/час, средняя ежедневная загруженность 6 часов. Количество дней в году – 365.

6. 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 загруженность 4 часа. Перевозка грузов – 600 рублей/час, средняя ежедневная загруженность 6 часов. Количество дней в году – 365.

#### Расходы:

1. Средний размер ежедневных расходов 6 000 рублей, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 150 000 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.

5. 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.

6. 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.

Внутренние факторы:

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.

Внешние факторы:

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 снизились 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 завод, спрос на услуги перевозок вырос, прибыль увеличилась на 100 000 рублей.

6. По закрепленному маршруту начался ремонт дороги, прибыль снизилась на 100 000 рублей.

### Развитие бизнеса:

1. Заключили договор с мебельным магазином на организацию доставки, получена дополнительная прибыль 50 000 рублей.

2. Организовали пассажирские и грузовые перевозки на более дальние расстояния, дополнительная прибыль составила 100 000 рублей.

3. Приняли на работу автомеханика, годовые расходы возросли на 480 000 рублей.

4. Купили новый комфортабельный микроавтобус стоимостью 2 000 000 рублей, что принесло дополнительную прибыль 520 000 рублей.

5. Сделали ремонт в офисе, дополнительные расходы составили 100 000 рублей.

6. Развивали фирменный стиль, закупили фирменную одежду и нанесли фирменную символику на транспорт, расходы составили 100 000 рублей.

### Информация для заполнения игрового поля для фермерского хозяйства

#### Доходы:

1. Доходы от реализации зерна и овощей планируются в размере 3 000 000 рублей, реализация мяса, молочных продуктов и яиц приносит в месяц около 162 500 рублей.

2. Доходы от реализации зерна и овощей планируются в размере 2 000 000 рублей, реализация мяса, молочных продуктов и яиц приносит в месяц около 290 000 рублей.

3. Доходы от реализации зерна и овощей планируются в размере 2 000 000 рублей, реализация мяса, молочных продуктов и яиц приносит в месяц около 250 000 рублей.

4. Доходы от реализации зерна и овощей планируются в размере 2 500 000 рублей, реализация мяса, молочных продуктов и яиц приносит в месяц около 270 000 рублей.

5. Доходы от реализации зерна и овощей планируются в размере 2 300 000 рублей, реализация мяса, молочных продуктов и яиц приносит в месяц около 250 000 рублей.

6. Доходы от реализации зерна и овощей планируются в размере 3 000 000 рублей, реализация мяса, молочных продуктов и яиц приносит в месяц около 200 000 рублей.

#### Расходы:

1. Средний размер расходов в сезон (апрель – сентябрь) составляет 500 000 рублей/месяц, в другие месяцы – 200 000 рублей/месяц.

2. Средний размер расходов в сезон (апрель – сентябрь) составляет 600 000 рублей/месяц, в другие месяцы – 200 000 рублей/месяц.

3. Средний размер расходов в сезон (апрель – сентябрь) составляет 520 000 рублей/месяц, в другие месяцы – 300 000 рублей/месяц.

4. Средний размер расходов в сезон (апрель – сентябрь) составляет 650 000 рублей/месяц, в другие месяцы – 250 000 рублей/месяц.

5. Средний размер расходов в сезон (апрель – сентябрь) составляет 400 000 рублей/месяц, в другие месяцы – 300 000 рублей/месяц.

6. Средний размер расходов в сезон (апрель – сентябрь) составляет 500 000 рублей/месяц, в другие месяцы – 250 000 рублей/месяц.

#### Внутренние факторы:

1. Не смогли договориться с транспортной компанией, продукция на реализацию испортилась, потери прибыли составили 50 000 рублей.

2. Поломалась сельхозтехника, дополнительные расходы составили 100 000 рублей.

3. Вовремя не обработали поля, потеря прибыли составила 300 000 рублей.

4. Заключили договор со строительной компанией на строительство теплицы, дополнительные расходы составили 70 000 рублей.

5. Сломался холодильник, дополнительные расходы составили 50 000 рублей.

6. Закупили некачественные семена, потеря прибыли составила 100 000 рублей.

Внешние факторы:

1. Из-за сильных холодов погибли озимые, прибыль снизилась на 1 000 000 рублей.

2. Повысился спрос на фермерские продукты, прибыль 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 повышению 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.

Развитие бизнеса:

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 расходы 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 поставку фермерских продуктов, прибыль составила 100 000 рублей, прибыль кондитерской вследствие этого не изменилась.

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

## **Информация для заполнения игрового поля для строительной компании**

### **Доходы:**

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 месяц на 200 000 рублей.

### **Расходы:**

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.

### **Внутренние факторы:**

1. В проекте неправильно рассчитали размеры, заказчик отказался сотрудничать, потеря прибыли составила 100 000 рублей.
2. Заключили договор с кафе-кондитерской на ремонт помещения, прибыль составила 200 000 рублей.
3. Провели успешную рекламную акцию, прибыль увеличилась на 250 000 рублей.



4. Закупили некачественный цемент, дополнительные расходы составили 50 000 рублей.

5. Поломалось оборудование для изготовления блоков, дополнительные расходы составили 100 000 рублей.

6. Сломалось строительное оборудование, дополнительные расходы составили 50 000 рублей.

#### Внешние факторы:

1. Из-за непогоды было приостановлено строительство, потеря прибыли составила 70 000 рублей.

2. Снизились доходы населения, спрос на сантехнические и ремонтные работы уменьшился, прибыль снизилась 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 повысилась на 100 000 рублей.

5. Ураган снес строительные конструкции и повредил результаты строительства, потери прибыли составили 1 000 000 рублей.

6. Введены новые требования для допуска к строительству индивидуальных предпринимателей, дополнительные расходы составили 100 000 рублей.

#### Развитие бизнеса:

1. Расширили производство и продажу бетонных блоков, дополнительная прибыль составила 100 000 рублей.

2. Приобрели оборудование для производства декоративного бетона, расходы составили 300 000 рублей.

3. Оплатили разработку собственного сайта компании, расходы составили 150 000 рублей.

4. Приобрели б/у манипулятор для перевозки строительных материалов и конструкций за 1 500 000 рублей.

5. Наняли еще одну бригаду рабочих, расходы на оплату труда составили 1 000 000 рублей.

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

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

### **Доходы:**

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

### **Расходы:**

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

5. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 140 000 рублей, коммунальные расходы – 17 000 рублей, прочие расходы – 20 000 рублей.

6. Планируемая средняя наценка – 25 %, ежемесячные расходы: расходы на оплату труда – 100 000 рублей, коммунальные расходы – 22 000 рублей, прочие расходы – 50 000 рублей.

#### Внутренние факторы:

1. Сотрудники воровали продукцию, потеря прибыли составила 300 000 рублей.

2. Из-за несоблюдения санитарных требований оштрафованы 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 снизилась на 100 000 рублей.

6. Сломался холодильник, дополнительные расходы составили 50 000 рублей.

#### Внешние факторы:

1. Рядом открыли еще одно кафе, 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 снизились реальные доходы населения, прибыль уменьшилась на 70 000 рублей.

4. Недалеко открылся бизнес-центр, прибыль увеличилась на 100 000 рублей.

5. Рядом заселились жильцы в новые жилые дома, прибыль увеличилась на 100 000 рублей.

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

### Развитие бизнеса :

1. Доставка еды на дом, закупка автомобиля и заработная плата водителя 1 500 000 рублей.

2. Расширили ассортимент: реализовывали мороженое и натуральные соки, дополнительная прибыль составила 100 000 рублей.

3. Оборудовали летнее кафе, дополнительная прибыль составила 100 000 рублей.

4. Дополнили ассортимент фермерскими продуктами, 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 фирменной символикой, переоборудовали помещение на сумму 100 000 рублей.

## 2.5. Игра

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

---

#### **ЦЕЛЬ ИГРЫ:**

посредством игрового моделирования случайных событий из реальной жизни закрепить знания о страховых рисках, сформировать навыки выбора страховых продуктов и защиты собственных имущественных и иных интересов через страхование.

#### **Задачи:**

- ✓ актуализация вопросов страхования имущества, ответственности и здоровья человека;
- ✓ расширение знаний о роли страхования в снижении финансовых потерь семьи;
- ✓ выработка активного и ответственного поведения на страховом рынке и развитие мотивации по страхованию рисков;
- ✓ формирование навыков аналитического страхового мышления и решения практических задач по защите имущественных интересов семьи посредством страхования;
- ✓ осознание важности страхования для роста личного финансового благополучия и обеспечения финансовой безопасности;
- ✓ создание условий для включения всех в активную деятельность по выбору страховых продуктов и их использования для снижения финансовых потерь семьи.

**Базовые понятия:** страхование, страховщик, страховой агент, страхователь, застрахованный, выгодоприобретатель, имущественное страхование, социальное страхование, страхование ответственности, обязательное страхование, добровольное страхование, страхуемые рис-

ки, нестрахуемые риски, страховой случай, страховое возмещение, страховая сумма, страховая стоимость, страховая премия, страховой взнос, франшиза, условная франшиза, безусловная франшиза, система первого риска, пропорциональное распределение ответственности, страховой тариф, страховой продукт, страховой полис.

В результате игры участники должны **знать**:

- терминологию страхования для понимания условий страхового договора и особенностей страхового продукта;
- основные отрасли страхования;
- способы расчета и выплаты страхового возмещения;
- основные виды страховых рисков;
- способы ограничений страхового покрытия;
- о роли страхования в обеспечении финансовой стабильности семьи.

В результате игры участники должны **уметь**:

- выбирать страховые продукты;
- использовать страховые продукты для снижения финансовых потерь;
- понимать структуру и содержание страхового договора;
- рассчитывать страховую премию и страховое возмещение по условиям договора;
- обосновывать необходимость применения страхового продукта для защиты от определенных страховых рисков;
- понимать и принимать ответственность за принятие решений в сфере страхования.

**Количество участников:** от 5 до 30 человек.

**Роли:**

1. Ведущий – модератор, регулирует выполнение правил игры, контролирует ее ход и подводит итоги игры.

2. Страхователи – лица, выбирающие страховые продукты и заключающие договоры страхования со страховым агентом, уплачивающие страховую премию и получающие страховое возмещение

3. Страховые агенты – лица, осуществляющие деятельность от имени страховой компании по заключению договоров страхования, получению страховых взносов и выплаты страхового возмещения

*Примечание.* Согласно правилам игры основной состав участников (30 человек) делится на пять подгрупп (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 каждой подгруппе.

**Материалы:** игровые карточки и игровое поле (количество комплектов должно соответствовать количеству подгрупп), фишки (по количеству страхователей), игровой кубик (по количеству подгрупп), бланки-инструкции для участников, ручки или карандаши, бумага для заметок, калькуляторы.

## СОДЕРЖАНИЕ ИГРЫ

Наша жизнь не предсказуема, будущие события имеют случайный характер. О хороших событиях мы мечтаем и стремимся к их воплощению, а о плохих – наоборот, стараемся не думать. И когда они происходят, мы к ним совсем не готовы. Одним из способов сохранить стабильное финансовое состояние, ограничить семейный бюджет от непредвиденных расходов является страхование.

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

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

В некоторых случаях, страхование носит обязательный характер. Например, каждый автовладелец должен согласно законодательству застраховать свою ответственность 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 получить компенсацию ущерба в разы больше. От непредвиденных 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 моделирует реальное поведение и взаимодействие основных участников 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, основной задачей является формирование практических навыков участия в страховых отношениях, понимания особенностей страховых продуктов. В процессе игры формируется 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 дидактического обеспечения игры используются игровое поле и игровые карточки. Формы, методы, технологии игры понятны участникам и создают условия для включения всех в активную деятельность по страхованию рисков семьи.



## **Ход игры**

1-й этап – «Выбор страхового продукта». Страхователи знакомятся с собственным имущественным положением, выбирают страховые продукты из тех, которые предлагает страховой агент, определяют основные условия страхового договора, уплачивают страховые взносы. Участники усваивают виды страхования, формируют понимание основных терминов и условий договора страхования.

2-й этап – «Случайные события и страховое возмещение ущерба». Участники случайным образом (при помощи игрального кубика) определяют, какое событие происходит в их жизни, указывают в бланке размер финансовых потерь. Если это событие относится к страховому событию согласно заключенному страховому договору, то получают страховое возмещение и снижают размер потерь. Формируются понимание влияния страхования на расходы семьи, опыт использования страховых продуктов для снижения финансовых потерь.

3-й этап – «Подводим итоги». Участники подсчитывают размеры финансовых потерь и страхового возмещения 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 – страховой агент, который по итогам игры выплатил наименьший размер страхового возмещения.

### **Инструкция для участников**

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

ных расходов. Часть непредвиденных расходов можно сократить, используя страхование.

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

При личном страховании Вы можете выбрать не более двух видов страховых рисков. При имущественном страховании Вы можете выбрать не более трех объектов страхования и не более трех видов рисков, а также получить скидку, согласившись на ограничение страхового покрытия на условиях франшизы или пропорционального распределения ответственности. Страхование ответственности (ОСАГО) обязательно для всех, и основные условия установлены для всех одинаковые. Размер страховой премии, уплаченной по всем заключенным договорам страхования, не должен превышать 50 000 руб. Денежные средства на ее уплату изымаются из резервного фонда. Остаток резервного фонда Вы используете на непредвиденные расходы при отсутствии или недостаточности страхового возмещения.

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 продуктами, 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

игровом поле, по которому нужно будет перемещаться. Бросая игральный кубик, Вы определите количество шагов, на которое необходимо передвинуть фишку. Конкретные риски и размер потерь нужно будет определить, выбрав игровую карточку из соответствующей колоды. Событие может касаться не только Вас, но и других участников-страхователей.

Размер финансовых потерь следует указать в бланке-инструкции. Если произошедшее событие связано с риском, который Вы застраховали, то в бланке указывается сумма страхового возмещения. Если риск не был застрахован, 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 превышало установленной страховой суммы по заключенным договорам.

Завершив игровой цикл, пройдя по игровому полю до конца, страхователи должны подсчитать свои убытки. Победителем становится тот участник-страхователь, который в результате игрового цикла понес наименьшие расходы. Поощрительный приз получает участник – страховой агент, у которого размер выданного страхового возмещения оказался наименьшим.

## **Инструкция для ведущего**

### **1 - й этап. Выбор страховых продуктов (30 минут)**

Ведущий сообщает правила игры на данном этапе. Участники делятся на подгруппы, рассаживаясь за отдельные столы, распределяют роли. Каждая подгруппа включает участников-страхователей (до 5 человек) и участника-страхового агента. Ведущий раздает всем участникам бланки-инструкции (*приложения 1, 2*). Затем ведущий

раздает участникам-страховым агентам бланки с основными условиями страховых договоров и пояснения к ним (*приложение 3*). Страховой агент с каждым страхователем оформляет и заключает страховые договоры в двух экземплярах (один оставляет у себя, другой передает страхователю). 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 более трех объектов страхования (при страховании квартиры). Размер страховой премии по всем договорам не должен превышать 50 000 руб.

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

## **2 - й этап. 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 информацию, указанную в ней. Участники, которых затрагивает данное событие, делают соответствующие записи в бланк-инструкцию, определяют, могут ли получить страховое возмещение и указывают результаты в бланках. Если страховое возмещение выплачивается, участник-страховой агент также фиксирует это в своем бланке.

### **3-й этап. Подводим итоги (10 минут)**

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

Ведущий объявляет о победителях – страхователе с наименьшим размером непредвиденных расходов и страховом 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: социальное и имущественное. В рамках социального страхования выделяют страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезни, медицинское страхование. К имущественному относят страхование имущества, страхование предпринимательских рисков, страхование ответственности.

##### *2. Что такое страховой риск и почему нужно обращать внимание на страховые риски, указанные в договоре?*

Страховой риск – это вероятное и случайное событие, при наступлении которого может быть нанесен ущерб застрахованным имущественным интересам страхователя. По сути, это перечень возможных неблагоприятных событий, 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-

воре и на какие из них распространяется страховая защита. Например, если человек страхует свою квартиру (объект 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 наличие фактов страхования и уплаты страховых взносов.

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

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

*4. Какие участники страхового рынка Вам известны?*

К участникам страхового рынка относятся страховщики (страховые компании), общества взаимного страхования, страховые брокеры и страховые агенты. В законодательстве приведены и иные виды участников страхового рынка (например, актуарии), но физические лица непосредственно вступают в отношения только с вышеприведенными субъектами.

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

При выборе страховщика следует обращать внимание на его статус, виды оказываемых страховых услуг, состояние его имущества и капитала, а также на ту информацию, которую размещает о нем Центральный банк Российской Федерации как регулятор страхового рынка.

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

## СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ

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

*Выгодоприобретатель* – лицо, имеющее право на страховую выплату в случае возникновения страхового события.

*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 страхования, связанный с покрытием расходов на оплату медицинской помощи застрахованному лицу.

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

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

*Застрахованное лицо* – субъект, на которого распространяется страховая защита.

*Нестраховуемый 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.

*Пропорциональное распределение ответственности* – система частичного страхования объекта, при котором сумма страхового возмещения пропорциональна доле

страховой суммы в действительной стоимости застрахованного объекта.

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

*Социальное страхование* – вид страхования, связанный с защитой личных интересов и защитой от социальных рисков.

*Страхование* – система экономических отношений, связанных с защитой экономических интересов физических и юридических лиц на основе передачи риска к специальному субъекту рынка – страховой компании.

*Страхование ответственности* – отрасль страхования, объединяющая разнообразные виды страхования, в которых в качестве объекта страхования выступает имущественный интерес, связанный с возмещением страхователем (застрахованным лицом) причинённого им вреда личности или имуществу третьих лиц.

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

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

*Страховая стоимость* – действительная, фактическая стоимость объекта страхования.

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

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

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



вания, инкассирует страховую премию, оформляет документацию 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 заключение договора страхования.

*Страховой продукт* – вид страховой услуги, предоставляемый страховщиком страхователю.

*Страховой случай* – событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или иным третьим лицам.

*Страховой тариф* – плата страховой премии с единицы страховой суммы с учётом объёма страхования и характера 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 событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование.

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

*Франшиза* – освобождение страховщика от оговоренной части убытков страхователя.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## Приложение 1

### Бланк-инструкция для участника-страхователя

<b>1-й этап – Выбор страхового продукта</b>		
<i>Записываем размер уплаченной страховой премии и остаток резервного фонда</i>		
Резервный фонд	100 000 руб.	
Страховая премия		
Остаток резервного фонда		
<b>2-й этап – Случайные события и страховое возмещение ущерба</b>		
<i>Записываем размер финансовых потерь вследствие наступления случайного события, при их страховании рассчитываем размер страхового возмещения и определяем размер расходов с учетом страхового возмещения</i>		
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	
<b>3-й этап – Подводим итоги</b>		
Алгоритм		Расчеты
1. Сумма расходов по итогам 2-го этапа		
2. Остаток резервного фонда (см. 1-й этап)		
3. Результат п. 1 – п. 2		

## Приложение 2

### Бланк-инструкция для участника-страхового агента

<b>1-й этап – Выбор страхового продукта</b>			
<i>Записываем размер полученной страховой премии</i>			
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			
<b>2-й этап – Случайные события и страховое возмещение ущерба</b>			
<i>Записываем размер уплачиваемого страхового возмещения, если оно не выплачивается, то ставим прочерк. Одновременно делаем запись в договоре страхования об остатке страховой суммы. <b>Размер выданного страхового возмещения по всем страховым событиям по договору не должен превышать установленной страховой суммы!</b></i>			
Участник 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		
Участник 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	
Участник 3	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		
Участник 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 возмещение	
	Случайное событие 8	Страховое возмещение	

	Случайное событие 9	Страховое возмещение	
	Случайное событие 10	Страховое возмещение	
	Случайное событие 11	Страховое возмещение	
	Итого		
Участник 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	
<b>3-й этап – Подводим итоги</b>			
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			

### Приложение 3

#### Основные условия страхового договора №\_\_

<b>Отрасль страхования</b>	<b>Личное страхование</b>
Страховые риски и страховые тарифы	<ul style="list-style-type: none"><li>●Амбулаторно-поликлиническая помощь – 11%;</li><li>● помощь на дому – 11,5%;</li><li>●стационарная медицинская помощь – 13,2%;</li><li>●стоматологическая помощь – 7,4%;</li><li>●скорая медицинская помощь – 3,8%;</li><li>●реабилитационно-восстановительное лечение – 19,6%</li></ul>
Страховая сумма	
Страховой тариф (суммируется по выбранным рискам)	
Страховая премия	
Прочие условия	<ul style="list-style-type: none"><li>●Условная франшиза (до 1000 руб.) – скидка 20% от страховой премии;</li><li>●безусловная франшиза (10%) – скидка 30% от страховой премии</li></ul>

Страховой агент \_\_\_\_\_

Страхователь \_\_\_\_\_



## Основные условия страхового договора №\_\_

Отрасль страхования	Имущественное страхование (добровольное)
Объект страхования – квартира	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Конструктивные элементы (стены, перекрытия, окна, двери, балкон);</li> <li>● инженерные коммуникации (отопление, электро- и водоснабжение, сантехника);</li> <li>● внутренняя отделка (обои, напольное покрытие);</li> <li>● мебель;</li> <li>● бытовая техника;</li> <li>● предметы антиквариата, драгоценности;</li> <li>● кожаные и меховые изделия</li> </ul>
Страховые риски	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Противоправные действия третьих лиц (кража, взлом, умышленный поджог);</li> <li>● пожар;</li> <li>● залив соседями;</li> <li>● ураган;</li> <li>● падения летательных аппаратов;</li> <li>● взрывы техногенного характера;</li> <li>● разрушения от падения деревьев, бетонных столбов;</li> <li>● бой оконных стекол</li> </ul>
Страховая стоимость имущества	3 000 000 рублей
Страховая сумма	
Страховой тариф	5 %
Страховая премия	
Прочие условия	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Условная франшиза (до 10 000 руб.) – скидка 20 % от страховой премии;</li> <li>● безусловная франшиза (10 %) – скидка 30 % от страховой премии</li> </ul>

Страховой агент \_\_\_\_\_

Страхователь \_\_\_\_\_

## Основные условия страхового договора №\_\_

Отрасль страхования	Имущественное страхование (добровольное)
Объект страхования – автомобиль	Автокаско
Страховые риски	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ДТП или дорожно-транспортное происшествие: авария на стоянке при движении ТС; столкновение ТС с другим(-и) ТС; повреждение припаркованного ТС другим(-и) ТС; повреждение другим механическим транспортным средством на стоянке; наезд ТС на иные предметы, животных, людей; опрокидывание, падение ТС (в том числе в воду); повреждение ТС по вине дорожных, дорожно-эксплуатационных, коммунальных или технических служб;</li> <li>●пожар или взрыв: в результате поджога ТС третьими лицами, удара молнии, перехода огня от горящего рядом объекта;</li> <li>●природные чрезвычайные явления: опасные геологические явления: землетрясение, обвал, оползень, извержение вулкана. Опасные гидрологические явления: наводнение, паводок, ледоход. Опасные метеорологические явления: вихрь, ураган, смерч, удар молнии, град, цунами, сель;</li> <li>●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;</li> <li>●действия животных: внешнее повреждение ТС в результате действий животных; повреждение электропроводки грызунами;</li> <li>●противоправные действия третьих лиц: повреждение ТС, хищение отдельных деталей, узлов, агрегатов, угон, кража, разбой</li> </ul>

<b>Отрасль страхования</b>	<b>Имущественное страхование (добровольное)</b>
Страховая стоимость	500 000 руб.
Страховая сумма	
Страховой тариф	15%
Страховая премия	
Прочие условия	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Условная франшиза (до 10000 руб.) – скидка 20% от страховой премии;</li> <li>● безусловная франшиза (10%) – скидка 30% от страховой премии;</li> <li>● пропорциональное распределение ответственности – скидка 10% страховой премии</li> </ul>

Страховой агент \_\_\_\_\_

Страхователь \_\_\_\_\_

## Основные условия страхового договора №\_\_

Отрасль страхования	Имущественное страхование (добровольное)
Объект страхования – дачный дом	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Конструктивные элементы (стены, перекрытия, окна, двери, балкон);</li> <li>● инженерные коммуникации (отопление, электро- и водоснабжение, сантехника);</li> <li>● внутренняя отделка (обои, напольное покрытие);</li> <li>● мебель;</li> <li>● бытовая техника</li> </ul>
Страховые риски	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Противоправные действия третьих лиц (кража, взлом, умышленный поджог);</li> <li>● пожар;</li> <li>● наводнение;</li> <li>● ураган;</li> <li>● падения летательных аппаратов;</li> <li>● взрывы техногенного характера;</li> <li>● разрушения от падения деревьев, бетонных столбов;</li> <li>● бой оконных стекол</li> </ul>
Страховая стоимость имущества	1 000 000 рублей
Страховая сумма	
Страховой тариф	10%
Страховая премия	
Прочие условия	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Условная франшиза (до 10000 руб.) – скидка 20% от страховой премии;</li> <li>● безусловная франшиза (10%) – скидка 30% от страховой премии</li> </ul>

Страховой агент \_\_\_\_\_

Страхователь \_\_\_\_\_

## Основные условия страхового договора №\_\_

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

Страховой агент \_\_\_\_\_

Страхователь \_\_\_\_\_

Приложение 4

	1	2	3	4	5	6
<b>Начало игрового цикла</b>	<b>Имущественное страхование</b>	<b>Страхование ответственности</b>	<b>Личное страхование</b>	<b>Имущественное страхование</b>	<b>Страхование ответственности</b>	<b>Личное страхование</b>
19	20	21	22	23	24	7
<b>Имущественное страхование</b>	<b>Страхование ответственности</b>	<b>Личное страхование</b>	<b>Имущественное страхование</b>	<b>Страхование ответственности</b>	<b>Личное страхование</b>	<b>Имущественное страхование</b>
18					25	8
<b>Личное страхование</b>	<b>Окончание игрового цикла</b>	Карточки «Личное страхование»	Карточки «Имущественное страхование»	Карточки «Страхование ответственности»	<b>Имущественное страхование</b>	<b>Страхование ответственности</b>

17	30	29	28	27	26	9
<b>Страхование ответственности</b>	<b>Личное страхование</b>	<b>Страхование ответственности</b>	<b>Имущественное страхование</b>	<b>Личное страхование</b>	<b>Страхование ответственности</b>	<b>Личное страхование</b>
16	15	14	13	12	11	10
<b>Имущественное страхование</b>	<b>Личное страхование</b>	<b>Страхование ответственности</b>	<b>Имущественное страхование</b>	<b>Личное страхование</b>	<b>Страхование ответственности</b>	<b>Имущественное страхование</b>

## Приложение 5

### Справочная информация для ведущего<sup>1</sup> (к карточкам для 2-го этапа)

#### Личное страхование<sup>2</sup>

1. Требуется лечение зубов, стоимость платных услуг – 5 000 рублей.
2. Требуется операция, стоимость платных услуг – 50 000 рублей.
3. Необходимо пройти обследование, стоимость платных услуг – 100 000 рублей.
4. Необходимо сдать анализы, стоимость платных услуг – 10 000 рублей.
5. Требуется стационарное лечение, стоимость платных услуг – 10 000 рублей.
6. Вы и участник слева от Вас пострадали при ДТП, требуется лечение, стоимость платных услуг – 50 000 рублей.
7. Вы и участник справа от Вас пострадали при пожаре, требуется лечение, стоимость платных услуг – 50 000 рублей.
8. Требуется пройти медосмотр для принятия на работу, стоимость платных услуг – 10 000 рублей.
9. Сломали руку, требуется лечение, стоимость платных услуг – 5 000 рублей.
10. Сломали ногу, требуется лечение, стоимость платных услуг – 10 000 рублей.
11. Необходимо пломбирование зубов, стоимость платных услуг – 2 000 рублей.
12. Пищевое отравление у Вас и у участника справа от Вас, требуется медицинская помощь каждому, стоимость платных услуг – по 2 000 рублей.

---

<sup>1</sup> Страховой агент при учете пострадавших участников не считается.

<sup>2</sup> Не учитывается возможность получения бесплатной медицинской помощи.





13. Поранили ногу на реке, требуется медицинская помощь, стоимость платных услуг – 2 000 рублей.

14. Обострилось хроническое заболевание, требуется амбулаторное лечение, стоимость платных услуг – 5 000 рублей.

15. Обострилось хроническое заболевание, требуется стационарное лечение, стоимость платных услуг – 10 000 рублей.

### **Имущественное страхование**

1. Хулиганы разбили окна в квартире, ущерб составил 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 Вашей 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, который 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.

14. Соседи сверху затопили квартиру, причинив ущерб на 50 000 рублей.

15. 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 рублей.

5. Вы вместе с пятью автомобилями пострадали в ДТП, ущерб каждого составил 50 000 рублей.

6. Вы явились виновником ДТП, причинив ущерб еще двум автомобилям (участникам справа и слева) по 10 000 рублей. Ущерб Вашему автомобилю составил 50 000 рублей.

7. Вы и Ваш автомобиль пострадали от ДТП по вине третьих лиц, ущерб составил 100 000 рублей.

8. Пострадали в ДТП, ущерб составил 12 000 рублей.

9. Ущерб автомобилю в ДТП составил 60 000 рублей.

10. Вы вместе с пятью автомобилями пострадали в ДТП, ущерб каждого составил 40 000 рублей.

11. Вы явились виновником ДТП, причинив ущерб еще двум автомобилям (участникам справа и слева) по 10 000 рублей. Ущерб Вашему автомобилю составил 20 000 рублей.

12. Вы и Ваш автомобиль пострадали от ДТП по вине третьих лиц, ущерб составил 14 000 рублей.

13. Пострадали в ДТП, ущерб составил 15 000 рублей.

14. Ущерб автомобилю в ДТП составил 20 000 рублей.

15. Вы вместе с пятью автомобилями пострадали в ДТП, ущерб каждого составил 20 000 рублей.

## 2.6. Игра

### «ФИНАНСОВЫЕ МОШЕННИКИ: КАК РАСПОЗНАТЬ И НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ?»

---

#### ● **ЦЕЛЬ ИГРЫ:**

в рамках игровой модели, построенной на погружении обучающихся в проблемно-ролевую ситуацию, сформировать навыки рационального финансового поведения в условиях повышенного риска совершения финансовых операций.

#### **Задачи:**

- ✓ распознавание основных признаков отдельных видов финансового мошенничества;
- ✓ выработка моделей поведения в условиях повышенного риска совершения финансовых операций;
- ✓ формирование навыков логического обоснования принимаемых финансовых решений на основе объема имеющейся информации и восприятия степени принимаемого на себя риска;
- ✓ формирование понятийного аппарата, необходимого для успешной защиты собственных финансов от различного рода финансовых мошенничеств;
- ✓ понимание степени влияния принимаемых решений на благополучие конкретного индивидуума и его семьи.

**Базовые понятия:** финансовое мошенничество, eviltwin/honeypot, нигерийские письма, финансовая пирамида, скимминг, смс-мошенничества, фишинг, кража данных банковских карт.

В результате игры участники должны **знать**:

- 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 **уметь**:

- распознавать риски возникновения финансовых мошенничеств при совершении операций;
- выбирать модель поведения при возникновении угрозы финансового мошенничества;
- моделировать риски возникновения новых неизвестных финансовых мошенничеств на основе анализа типичных признаков финансовых мошенничеств.

**Количество участников:** от 10 до 20 человек.

**Роли:**

1. Ведущий – модератор, регулирует выполнение правил игры, контролирует ее ход и подводит итоги игры.
2. Жюри – 3 человека, занимаются оценкой правильности выполнения и качества творческой части игры.
3. Капитан команды.
4. Участник команды.

*Примечание.* Рекомендуется формировать команды численностью в пять человек: капитан и четыре участника.

**Материалы:** игровые карточки, текст задания, чистая бумага, ручки.

## СОДЕРЖАНИЕ ИГРЫ

Современная жизнь наполнена различного рода устройствами, которые облегчают нам совершение разных операций, в том числе и финансовых. Бумажную почту уже давно вытеснили электронные письма; бан-

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 постоянно растет; для совершения банковских операций теперь не обязательно идти в банк: большое количество операций можно осуществить через мобильный телефон. Жизнь стала действительно удобнее. Однако с ростом степени комфорта мы сталкиваемся и с ростом степени риска. Объем сумм, украденных финансовыми мошенниками, и разновидность самих финансовых мошенничеств постоянно растут. Риск потерять свои деньги есть всегда, и если хоть на миг расслабиться и притупить бдительность, это произойдет. Надежда на современные технические средства защиты, безусловно, оправдана, но и ее можно обойти, в результате чего ответственность за возможную потерю собственных денег лежит в конечном счете на самом человеке.

## Ход игры

1-й этап – «Знакомство с типичными случаями финансового мошенничества». Игроки изучают карточки, на которых указаны названия финансовых мошенничеств, и пытаются смоделировать ситуации, с которыми могут столкнуться при подобных нарушениях, способы защиты от них.

2-й этап – «Допиши рассказ». Игроки знакомятся с текстом рассказа с пропущенными отдельными фрагментами. Их задача – придумать собственный вариант развития событий.

На первом этапе результаты не подводятся, на втором – их подводят члены жюри, которые за каждый фрагмент, придуманный командой, начисляют баллы в количестве от 1 до 5. По итогам игры выигрывает команда, набравшая наибольшее количество баллов.

## **Инструкция для участников**

В ходе игры Вы погрузитесь в ситуацию, предлагающую прожить один день с ее героем – Олегом. Вам предстоит придумать для него модели финансового поведения в различных ситуациях. Ваша цель – чтобы предлагаемые Вами решения были максимально продуманы, рациональны и не допустили потерю Олегом своих денег. 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 команда, которая наберет наибольшее количество баллов по итогам игры.

## **Инструкция для ведущего**

### **1 - й этап. Знакомство с типичными случаями финансового мошенничества (40 минут)**

Ведущий сообщает правила игры на данном этапе. Каждой из команд раздаются карточки с названиями типичных финансовых мошенничеств и их краткими описаниями. Членам команды необходимо смоделировать ситуацию, в которой оно могло бы совершиться, и предложить правила поведения, при которых риск попасться на данный вид мошенничества сводился бы к минимуму. Таким образом обсуждение каждого понятия разбивается на два подэтапа:

- 1) Описать ситуацию, когда вы могли бы столкнуться с данным типом финансового мошенничества (минимально по одному примеру для каждой команды).
- 2) Предложить правила, при которых можно снизить риск попасться на указанное финансовое мошенничество (высказываются все желающие).

### **2 - й этап. Допиши рассказ (40 минут)**

Каждой команде предлагается рассказ, в котором присутствуют пропущенные фрагменты. Задача команды:

пояснить, какой вид финансового мошенничества возможен в данном фрагменте, почему принято такое решение, и предложить собственный вариант развития событий. При этом жюри должно учитывать два критерия – правильность выбора вида финансового мошенничества, которому соответствует данный фрагмент, и оригинальность придуманного варианта фрагмента.

## СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ

*Eviltwin/honeypot* – вид мошенничества, при котором пользователь подключается к мошеннической wi-fi сети (созданной самим аферистом с помощью обычного ноутбука), после чего все сведения, вводимые пользователем, проходят через компьютер мошенников.

*Кража данных финансовых карт (не техническая)* – вид финансового мошенничества, при котором при получении доступа к банковской карте клиента злоумышленник копирует все графические данные карты, после чего использует их в собственных целях.

*Нигерийское письмо* – распространенный вид мошенничества, который основан на массовой рассылке писем (изначально в бумажной форме, затем в электронной) с обещаниями финансового характера (перечислить деньги, 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 мошенничеств, при которых производится рассылка смс-сообщений, содержащих ложную информацию и требующих совершить определенные финансовые операции.

*Фарминг* – вид интернет-мошенничества, при котором от имени общеизвестных компаний жертве предлага-

ется перейти на ее сайт, который внешне почти не отличим от оригинального сайта настоящей компании. На ложной странице сайта пользователю предлагается оставить свои платежные реквизиты, которые, в случае их введения, в дальнейшем используются мошенниками. Каким-либо особым отличиям поддельного сайта от настоящего визуальными средствами обычно обнаружить невозможно.

*Финансовая пирамида* – вид мошенничества, при котором доход участников обеспечивается за счет постоянного притока новых участников. Основным признаком финансовой пирамиды является высокий доход и неопределенность относительно направлений вложения полученных финансовых средств.

*Фишинг* – вид интернет-мошенничества, при котором от имени общеизвестных компаний жертве предлагается перейти на ее сайт, который внешне почти не отличим от оригинального сайта настоящей компании. На ложной странице сайта пользователю предлагается оставить свои платежные реквизиты, которые, в случае их введения, в дальнейшем используются мошенниками. Мошенничество обычно можно распознать по адресной строке, электронный адрес в которой не соответствует официальному 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 целых два дня, если не считать сегодняшнего, и особых надежд на неожиданный отдых ни у кого не было.

Олег улыбнулся Ольге, помахал Сергею и сел проверять рабочую почту. Все, как обычно: из общего отдела скинули пару сканов писем, на которые необходимо было срочно ответить, и несколько фотографий сестры. Год назад, 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 известной российской поисковой системы. Странными были название 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 доходили. Однако в этот день письмо нашло своего читателя. Олег открыл его и увидел текст на ломаном англо-русском: «Уважаемый Господин! Обращается к Вам миссис Мобуту из Нигерии. Я самая богатая женщина в нашей стране. Недавно случилось со мной несчастье. Я возвращался из поездки к своей Северной плантации кофе и попал в аварию. Горькое несчастье произошло в моей семье – мой муж и мой единственный сын в аварии погиб. Я выжил, но перелом бедра приносит мне ближе к могиле каждый день. Врачи считают, что мне осталось жить совсем недолго – не более одного месяца. Я понимаю, что он прожил счастливую жизнь и те деньги, которые принадлежат мне, не может быть взят с собой в могилу, поэтому я решил пожертвовать им, чтобы любой случайный счастливчик, кто согласится их принять. Так что вам повезло. Я

готова составить завещание на Ваше имя, тогда Вы станете полноправным статус владельца на сумму более 125 миллионов 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 издержек в нашей стране. После улаживания юридических формальностей придет к вам мой адвокат, который будет приносить вам до скорости и будут приглашены в Нигерию. С нетерпением жду Вашего ответа. Искренне Ваша, Миссис Мобуту».

- **Фрагмент 1.** Придумай продолжение.  
Как должен повести себя Олег?  
Объясни рациональность такого поведения.

Только Олег разделался с письмом, как к нему позвонили из приемной генерального директора. Когда он зашел в приемную, секретарь директора передала ему бумагу, 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 проблемы в Калининграде грозили сорвать вылет, и потому, чтобы не рисковать, генеральный решил отправить в Волгоград 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 набрал в поисковой строке название своего любимого сайта для заказа авиабилетов. На экран высыпался столбец ссылок. Олег кликнул по первой из них и попал на страницу со знакомым дизайном. Он сформировал список доступ-

ных рейсов. Его несколько смутило то, что список был несколько короче, чем обычно, но, как подумал Олег, Волгоград – не столица мира, чтобы туда летал весь российский авиафлот, потому хватит одной общероссийской любимой воздушной компании. Олег нажал кнопку «оплатить», после чего, в отличие от знакомой страницы перехода на защищенную страницу оплаты, он перешел на другую страницу 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 звездочки. Олег задумался.

- **Фрагмент 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 прошел 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 большинстве мест, куда он летал, был вполне доступен. Олег включил компьютер. В зоне досягаемости функционировали пять сетей, из которых три – сети близлежащих кафешек, одна – сеть аэропорта Ауга, 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 создали 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.

- Фрагмент 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 подогнался автобус, и вскоре вместе со всеми 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 улыбающуюся девушку. – Мне машину до «Х-отеля».

– Конечно, машина уже ожидает Вас на улице у входа – госномер С234ОХ, это ваш автомобиль. Возьмите, пожалуйста, талон, – девушка передала талон Олегу и, кажется, 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, – усмехнулся водитель.

Олег удивился такому ответу. Машина въехала в поселок, который водитель назвал Городище, и остановилась у банкомата. Банкомат выглядел вполне обычно, но в таком относительно безлюдном месте для Олега снимать наличность было страшновато. Тем не менее он подошел к банкомату.

- Фрагмент 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 фронте и афишам по краям. С другой стороны окна выходили на небольшой сквер с высокой стелой посередине и вечным огнем перед ней.

Был вечер, презентация планировалась на следующее утро, а потому Олег решил прогуляться по городу. Он вышел из гостиницы, перешел сквер и подошел к закрытым 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» принимает от населения средства на срок до 3 лет под процентную ставку в размере 31 % годовых. Звонить предлагали 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 потребительскими 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 консультанта, а именно так назвался собеседник, высокий процент объясняется тем, что потребительский кооператив вкладывает свои деньги в самые прибыльные проекты Сколково и других новационных центров России. С другой стороны, потребительский кооператив не тратится на дорогую рекламу, поскольку боится ненадежных и непроверенных клиентов, а кроме того, имеет всего один офис в Волгограде и три по области. Эти преимущества, по словам консультанта, позволяют обеспечивать партнерам высокие

проценты. Олег уточнил адрес и время работы. Офис находился совсем недалеко, и потому можно было успеть до закрытия.

- **Фрагмент 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 любимым капучино. Когда принесли счет, Олег положил карту для оплаты. Девушка взяла ее в руки, поставила на поднос посуду и собралась уходить.

- **Фрагмент 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 сотрудникам, сообщил управляющему офисом, когда он собирается 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 объясню. Мама». Номер был незнакомый. Странно, подумал Олег, с чего бы ей писать с другого номера?

- **Фрагмент 7.** Придумай продолжение.  
Как должен повести себя Олег?  
Объясни рациональность такого поведения.

Так прошел день Олега. Он засыпал в уютной кровати номера волгоградского отеля и был абсолютно уверен, что завтра все пройдет хорошо.

**Краткое содержание  
отсутствующих фрагментов**

**Фрагмент 1**

Вид мошенничества: нигерийское письмо.  
Действия: пометить как спам, не осуществлять никаких финансовых операций.

**Фрагмент 2**

Вид мошенничества: фишинг/фарминг.  
Действия: 1) посмотреть на адресную строку, там должен быть официальный электронный адрес сайта; 2) проверить, запущен ли антивирус, не истек ли срок его лицензии и подавал ли он сигналы о риске фишинга/фарминга; 3) если в адресной строке информация соответствует действительности, антивирус никаких сведений о фишинговой атаке не подавал и других подозрительных изменений на сайте не обнаружено, то сайтом можно пользоваться. В противном случае от использования сайта необходимо отказаться.

**Фрагмент 3**

Вид мошенничества: EvilTwin/honeypot.  
Действия: 1) узнать у официальных лиц организации наименование ее wi-fi сети и пользоваться только подтвержденными сетями; 2) отключить функцию автоматического подключения к wi-fi сети; 3) не отключать фаерволл на компьютере; 4) по возможности не совершать финансовых операций в бесплатных сетях.

**Фрагмент 4**

Вид мошенничества: скимминг.  
Действия: 1) не пользоваться банкоматами в безлюдных местах с низкой проходимостью; 2) проверить отсутствие различных устройств на картоприемнике, за исключением особых антискимминговых устройств, установленных самими банками; 3) проверить устойчивость клавиатуры на банкомате; 4) проверить наличие «пупырышка»

на цифре 5 клавиатуры банкомата; 5) проверить отсутствие посторонних лиц за спиной или видеокамер, с которых можно было бы видеть вводимый пин-код.

#### Фрагмент 5

Вид мошенничества: финансовая пирамида.

Действия: отказаться от предложения.

#### Фрагмент 6

Вид мошенничества: кража данных финансовых карт (не техническая).

Действия: попросить официантку принести терминал к столу и провести все платежные операции в присутствии клиента. Банковская карта не должна уноситься официанткой.

#### Фрагмент 7

Вид мошенничества: смс-мошенничества.

Действия: позвонить на телефон родственнику, чтобы узнать о его состоянии. Просьбы, присланные по смс, игнорировать.



## 2.7. Игра

### «ПОДУМАЕМ О ПЕНСИИ, ИЛИ КАК ОБЕСПЕЧИТЬ СВОЮ СТАРОСТЬ?»

---

#### ● **ЦЕЛЬ ИГРЫ:**

посредством игрового обучения сформировать знания и навыки в области управления пенсионными личными накоплениями в рамках действующей пенсионной системы.

#### **Задачи:**

- ✓ научить понимать базовую терминологию в области пенсионного обеспечения и различать виды пенсий;
- ✓ ознакомить с факторами, влияющими на размер будущей страховой пенсии;
- ✓ показать, каким образом можно повлиять на размер страховой пенсии с самого начала трудовой деятельности;
- ✓ сформировать навыки выбора негосударственного пенсионного фонда;
- ✓ показать дополнительные способы увеличения будущей пенсии и факторы, влияющие на выбор каждого из них.

**Базовые понятия:** пенсия, пенсионное страхование, государственная пенсия, страховая пенсия, накопительная пенсия, персонифицированный учет, СНИЛС, негосударственный пенсионный фонд, Пенсионный фонд России, пенсионный капитал, пенсионный балл, индексация, стаж, доходность, инфляция, депозит, страховой взнос, уровень инфляции, инвестирование, инвестиционный портфель.

В результате игры учащиеся должны **знать:**

- пенсионную терминологию, необходимую для понимания пенсионного законодательства, включая виды пенсий;

- факторы, влияющие на размер будущей страховой 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 будущей пенсии.

В результате игры учащиеся должны **уметь**:

- 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 целью увеличения размера будущей страховой пенсии;
- осуществлять рациональный выбор негосударственного пенсионного фонда;
- совершать подбор альтернативных способов увеличения размера будущей пенсии.

**Количество участников:** до 30 человек.

**Роли:**

1. Ведущий – модератор, задает правила игры, контролирует ее ход и подводит итоги мероприятия.
2. Участники – три команды, выполняют задания в рамках предлагаемых квестов и зарабатывают пенсионные баллы.
3. Финансовый консультант, государство, негосударственный пенсионный фонд, Пенсионный фонд России, будущие пенсионеры (индивидуальный предприниматель, работник бюджетного учреждения, служащий крупной финансовой компании, руководитель крупного регионального предприятия).

**Материалы:** карточки с заданиями квестов, мел, доска, раздаточный материал к квестам, компьютер, проектор.

## СОДЕРЖАНИЕ ИГРЫ

Как известно, проводимая в настоящее время пенсионная реформа в России направлена на повышение активности и сознательности граждан при формировании 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 игровых квестов, направленных на формирование рационального финансового поведения в области пенсионного обеспечения.

Команды участников в процессе игры должны пройти пять последовательных мини-квестов:

Квест 1 «В мире пенсий».

Квест 2 «Почему о пенсии нужно задумываться уже сейчас?».

Квест 3 «Секреты пенсионного калькулятора».

Квест 4 «Три загадочные буквы – НПФ».

Квест 5 «Как можно увеличить размер будущей пенсии?».

Квесты 1, 2 и 3 направлены на повышение осведомленности о системе государственного обязательного пенсионного страхования в России, об особенностях формирования страховой пенсии по старости, знакомство с факторами, определяющими размер страховой пенсии. Вторая часть игры (квесты 4 и 5) касается сферы негосударственного пенсионного обеспечения. Здесь участникам предлагается рассмотреть критерии выбора негосударственного пенсионного фонда, а также альтернативные способы повышения уровня пенсионного обеспечения, которые предоставляет участникам пенсионных отношений современный 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.

## 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) каждый участник получает роль: финансовый консультант, государство, негосударственный пенсионный фонд, Пенсионный фонд России, будущие пенсионеры (индивидуальный предприниматель, работник бюджетного учреждения, служащий крупной финансовой компании, руководитель крупного регионального предприятия, действующий пенсионер).

За прохождение каждого квеста командам начисляются «пенсионные баллы». Победу одержит та, которая наберет наибольшее количество «пенсионных баллов».

## Инструкция для ведущего

В начале игры ведущий должен обосновать актуальность рассматриваемой в рамках игры финансовой проблемы, объяснить суть игры. Обращение к участникам игры 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 государство обязуется выплачивать ежемесячно ему определенное денежное содержание. Этот возраст называется пенсионным, а денежное содержание – пенсией. Сегодня у любого гражданина есть выбор: получать в будущем минимальную государственную пенсию либо начинать самостоятельно предпринимать шаги по увеличению своих пенсионных доходов в будущем. Поскольку*

второй вариант предпочтительнее, следует разобратся в возможностях, которые нам предоставляет современная российская система пенсионного обеспечения.

Деловая игра позволит узнать особенности современной российской пенсионной системы и понять, каким образом можно повлиять на уровень своей будущей пенсии. Следовательно, ключевой вопрос игры: как можно увеличить свою будущую пенсию?

Для ответа на данный вопрос командам участников 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 пенсионных 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 таблицу, в которую будет заносить заработанные командами «пенсионные баллы».

### Результаты деловой игры

Номер квеста	Команда 1 «Пенсионный капитал»*	Команда 2 «Валоризация»	Команда 3 «Инвестиционный портфель»
Квест 1			
Квест 2			
Квест 3			
Квест 4			
Квест 5			
Итого пенсионный капитал			

\* Название команд выбрано произвольно.

После этого ведущий переходит к выдаче заданий в рамках предлагаемых квестов. Перечень заданий приведен в *приложениях 1–5*. Материалы для контроля правильности выполненных заданий приведены в *приложении 6*.

#### Квест 1 «В мире пенсий»(20 минут)

Задача участников – сопоставить термины и их определения, характеризующие отечественную пенсионную систему. Для этого ведущий раздает командам по два конверта, в одном из которых содержатся карточки с терминами, в другом – определения (*приложение 1*). За каждую верно составленную пару (термин и определение) начисляется 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.

#### Квест 2 «Почему о пенсии нужно задумываться уже сейчас?»(10 минут)

Задача участников – сопоставить предлагаемые факторы влияния на величину будущей пенсии со степенью их значимости. Для этого ведущий раздает каждой команде участников по 20 карточек с названиями факторов (*приложение 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 – фактор существенно влияет на размер будущей страховой пенсии.

Стоит учесть, что карточки, предлагаемые участникам, цветные только с одной стороны, с другой – на которой указан фактор, цвет всех карточек одинаковый.

В начале квеста карточки раскладываются на столе цветной стороной вниз так, чтобы ее не могли видеть уча-

стники. Далее команды, посоветовавшись, распределяют их в соответствии с заданием.

После того как учащиеся справятся с заданием, ведущему следует обратить внимание игроков на то, что карточки окрашены в три цвета, что и раскрывает верное решение предлагаемого задания.

Далее педагог определяет количество верно распределенных командами факторов (за каждый из них начисляется 1 пенсионный балл) и дает время игрокам зрительно зафиксировать верные решения к предлагаемому квесту, перевернув карточки и сгруппировав их по цветам.

По завершении квеста с целью закрепления полученных знаний педагог называет фактор, а участники игры должны поднять карточку того цвета, который соответствует степени влияния фактора на размер будущей пенсии.

### Квест 3 «Твой пенсионный калькулятор»(10 минут)

Ведущий сообщает правила игры на данном этапе. Исходя из предложенных характеристик, опираясь на знания, полученные в квестах 1,2, необходимо в порядке возрастания потенциального размера страховой пенсии проанжировать будущих вымышленных пенсионеров (*приложение 3*). За правильное выполнение задания начисляются 4 пенсионных балла.

### Квест 4 «Три загадочные буквы – НПФ»(20 минут)

Задача участников – выбор надежного и эффективного негосударственного пенсионного фонда для формирования будущей накопительной пенсии. Этот выбор непрост: в настоящее время на рынке достаточно много негосударственных пенсионных фондов, но не все из них надежны и эффективны.

Чтобы хорошо ориентироваться на данном рынке предлагается пройти через «Пенсионную бродилку» в ви-

де теста (*приложение 4*). За каждый верный ответ начисляется 1 пенсионный балл.

### Квест 5 «Как можно увеличить размер будущей пенсии» (20 минут)

Заключительный этап игры поможет понять, существуют ли дополнительные способы увеличения будущей пенсии. Для того чтобы справиться с этим заданием, участникам 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 финансовой 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 разглашать в момент презентации своей роли. Далее, после ознакомления с ролью, они презентуют себя внутри команд.

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 другими участниками («Финансовый консультант», «Государство», «Негосударственный пенсионный фонд», «Пенсионный фонд России»), которые дают советы, опираясь на



скрытую информацию, данную в описании их ролей. После обсуждения команды сообщают о сделанном каждым участником «Будущие пенсионеры» выборе и объясняют его.

Поскольку данное задание не предполагает единственно верного решения и зависит от готовности участников идти на риск, баллы командам начисляются за степень обоснованности выбранного решения на усмотрение ведущего.

### **Вопросы для обсуждения и подведения результатов игры**

В конце игры необходимо провести обсуждение итогов 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 обеспечению – выплачивается определенным категориям работников (государственные служащие, военнослужащие и т.д.); страховая пенсия – формируется за счет страховых взносов, которые работодатель перечисляет за каждого работника за все время трудовой деятельности (именно таким видом пенсии охвачена большая часть будущих и нынешних пенсионеров); накопительная пенсия – принцип ее формирования похож на страховой, но только поступающие страховые взносы вкладываются в специальные финансовые инструменты, то есть инвестируются с целью получения дополнительного дохода; негосударственная пенсия – это дополнительная пенсия, которую может получать гражданин, если заключит договор с негосударственным пенсионным фондом – НПФ.

*2. Что влияет на размер будущей страховой пенсии?*

На размер будущей страховой пенсии влияют такие факторы, как величина официальной заработной платы, продолжительность страхового стажа, отказ/согласие на формирование накопительной части пенсии. Определенное влияние оказывает и наличие так называемых нестраховых периодов – времени, когда человек не работает, однако Пенсионный фонд учитывает их при исчислении будущей страховой пенсии. К таким периодам относят уход за детьми в возрасте до 1,5 лет и службу в Вооруженных силах России.

*3. 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 формирование собственного пенсионного капитала. Иными словами, размер будущей пенсии человека существенно зависит от его заработка (причем официального), а также от количества отработанных лет (стажа). Именно эти критерии учитываются при исчислении пенсионных баллов, при этом в расчет идут сведения за весь период трудовой деятельности 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 пенсионные взносы (гражданин получал заработную плату «в конверте»), либо они были невысокими (из-за низкой официальной заработной платы), это приведет к сокращению пенсионных баллов и к низкому уровню пенсии в будущем. Когда же гражданин выйдет на пенсию, что-то поменять в своей трудовой биографии будет уже невозможно, поэтому каждый год работы человека очень важен в плане формирования будущего размера пенсии. Таким образом, о пенсии нужно задумываться с первых трудовых дней.

*4. На что следует обращать внимание при выборе негосударственного пенсионного фонда?*

При выборе негосударственного пенсионного фонда следует обратить внимание на срок его деятельности, величину пенсионных резервов, уровень доходности пенсионных накоплений (желательно, не ниже уровня инфляции). Данную информацию можно найти на официальном сайте любого негосударственного пенсионного фонда.

*5. Существуют ли альтернативные способы повышения уровня будущей пенсии?*

Поскольку потенциальный уровень страховой пенсии имеет определенный пороговый размер (вследствие определенных ограничений по перечислению страховых взносов и учету пенсионных баллов, предусмотренных действующим российским законодательством), для повышения потенциального уровня пенсии можно использовать альтернативные способы пенсионного обеспечения. Обычно они связаны с инструментами финансового рынка и различаются по таким критериям, как наличие гарантии, уровни доходности и риска, наличие возможности довложения и досрочного изъятия, возможность наследования.

*6. На что стоит обращать внимание при выборе альтернативных способов повышения будущей пенсии?*

Следует помнить, что любой инструмент финансового рынка, который можно использовать для повышения будущей пенсии, обладает определенным риском и далеко не все из них гарантируются государством. Именно поэтому при выборе совокупности способов повышения уровня будущей пенсии следует обратить внимание на следующие критерии: а) наличие возможности довложения; б) наличие государственной гарантии; в) уровень доходности (желательно не ниже уровня инфляции); г) уровень риска; д) срок инвестирования; е) возможность изъятия; ж) возможность наследования. Также нужно обращать внимание на особенности работы каждого конкретного человека: уровень заработной платы и степень ее стабильности, величину перечисляемых страховых взносов и т.д. Безуслов-

но, немаловажным является уровень знаний об особенностях финансового рынка и готовность идти на риск.

## СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ

*Пенсия* – ежемесячная денежная выплата, назначаемая при достижении законодательно установленного пенсионного возраста.

*Пенсионное страхование* – система, которая обеспечивает возмещение утраченного заработка в связи с выходом на пенсию.

*Страховая пенсия* – пенсия, которая выплачивается человеку, если он выполнил необходимые условия по стажу и заработку.

*Накопительная пенсия* – пенсия, которая образуется за счет инвестирования страховых взносов в рамках обязательного пенсионного страхования.

*Государственная пенсия* – пенсия, которая выплачивается определенным категориям пенсионеров: бывшим госслужащим, военным и т.д.

*Пенсионный возраст* – законодательно установленный возраст, начиная с которого гражданину начисляют и начинают выплачивать пенсию.

*Пенсионный фонд России* – организация – государственный страховщик в области обязательного пенсионного страхования, которая занимается учетом страховых взносов, расчетом и назначением пенсии, а также их индексацией.

*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.

*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 взносами других застрахованных лиц. Именно поэтому в настоящее время достаточно легко определить, какой размер пенсии будет получать каждый человек в будущем.

*СНИЛС* – это страховой номер лицевого счета гражданина в системе обязательного пенсионного страхования.

*Пенсионные баллы* – условные очки, которые начисляются за каждый год трудовой деятельности. Они определяют 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 получения дохода либо иного положительного эффекта.

*Инвестиционный портфель (в области пенсионного обеспечения)* – совокупность финансовых активов, в которые происходит размещение пенсионных накоплений застрахованного лица.

*Негосударственный пенсионный фонд* – организация, которая занимается дополнительным пенсионным страхованием граждан либо выполняет определенные функции в сфере обязательного пенсионного страхования (при формировании накопительной пенсии).

*Негосударственное пенсионное обеспечение* – дополнительное пенсионное обеспечение, которое может повлиять на размер будущей пенсии гражданина и осуществляется негосударственными пенсионными фондами.

# 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 утраченного заработка в связи с выходом на пенсию;
- 3) организация, которая рассчитывает и выплачивает будущую страховую пенсию;
- 4) пенсия, которая образуется за счет инвестирования страховых взносов;

5) часть страховой пенсии, которая одинакова для всех пенсионеров вне зависимости от их стажа и заработка в прошлом;

6) очки, которые начисляются за каждый год трудовой деятельности; определяют размер будущей пенсии и зависят от уровня заработной платы;

7) продолжительность трудовой деятельности;

8) ежемесячная выплата, перечисляемая пенсионеру при достижении пенсионного возраста;

9) пенсия, которая выплачивается определенным категориям пенсионеров: бывшим госслужащим, военным и т.д.;

10) дополнительное пенсионное обеспечение, которое может повлиять на размер будущей пенсии и осуществляется негосударственными пенсионными фондами;

11) ежегодное увеличение пенсии, чаще всего, на уровень инфляции;

12) количественная характеристика, отражающая выгодность инвестиций;

13) вероятность потери чего-либо;

14) обесценивание денег;

15) показатель, позволяющий определить, на какую величину обесцениваются деньги за год, используется при определении уровня индексации пенсии;

16) вложение средств с целью получения дохода;

17) совокупность активов, в которые осуществляется вложение пенсионных накоплений;

18) возраст, с которого начинают выплачивать пенсию;

19) номер, по которому учитывают данные гражданина в системе обязательного пенсионного страхования;

20) система, в которой отражаются страховые взносы, перечисленные на каждого будущего пенсионера;

21) средства, которые перечисляются на формирование будущей пенсии гражданина.

## Приложение 2

### Материалы к этапу 2

<b>Наименование карточки</b>	<b>Цвет карточки</b>
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 Пенсионного фонда	Красный
Наличие высшего образования	Красный
Золотая медаль в школе	Красный
Наличие благодарностей в трудовой книжке	Красный
Обращение за страховой пенсией после установленного срока	Зеленый
Отказ от формирования накопительной пенсии	Желтый
Уход за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет	Зеленый
Наличие грамот по результатам трудовой деятельности	Красный
Обращение за назначением страховой пенсии раньше установленного срока	Красный



Материалы к этапу 3

Страховые характеристики  
будущих пенсионеров

<b>Пенсионер</b>	<b>Стаж</b>	<b>Заработок</b>	<b>Наличие накопительной пенсии</b>
Тирион Ланнистер	Минимальный	Низкий	Да
Серсея Ланнистер	Минимальный	Средний	Нет
Джон Сноу	Достаточный	Средний	Да
Дейенерис Таргариен	Достаточный	Высокий	Нет

**Материалы к этапу 4**

**ТЕСТ**

1. Надежный негосударственный пенсионный фонд – это:

- а) НПФ с наибольшим уровнем доходности;
- б) НПФ с наименьшим уровнем доходности;
- в) НПФ, который соблюдает все требования при управлении вашими пенсионными накоплениями.

2. Вы можете выбрать между тремя НПФ. Первый основан в 1996 г., второй – в 2007 г., третий – два года назад. Какой из них является для Вас более предпочтительным:

- а) 3;
- б) 2;
- в) 1.

3. Какая из представленных характеристик является наиболее значимой при выборе НПФ:

- а) яркая реклама;
- б) отзывы знакомых;
- в) величина пенсионных резервов НПФ.

4. 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.

5. Какую доходность пенсионных накоплений Вы предпочтете:

- а) любую, поскольку доход – это значит хорошо;
- б) равную уровню инфляции;
- в) выше уровня инфляции.

## Материалы к этапу 5

### КАРТОЧКИ С ОПИСАНИЯМИ РОЛЕЙ

#### Роль 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 инструментов, которые будут Вам предложены ведущим в процессе игры. Помните, что далеко не все инструменты подходят для пенсионного обеспечения различных будущих пенсионеров.

*Скрытая информация:* для рекомендаций и сравнения используйте такие характеристики, как уровень доходности инструмента, минимальная величина вложения, наличие гарантий со стороны государства, степень рискованности самого инструмента и финансового института, предлагающего данный инструмент.

#### Роль 2. НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

Вы – представитель одного из негосударственных пенсионных фондов. Ваша задача – рассказать другим участникам игры о преимуществах программ по дополнительному негосударственному пенсионному обеспечению, которые может предложить негосударственный пенсионный фонд, по сравнению с другими предлагаемыми финансовыми инструментами и способами обеспечения дохода.

*Скрытая информация:* необходимо помнить, что у пенсионных программ, о которых Вы должны рассказать, имеются как преимущества, так и недостатки, которые могут существенно сократить число потенциальных клиентов. Безусловно, Вы не должны упоминать в презентации о

недостатках негосударственного пенсионного фонда, но в тоже время Вам следует быть готовым к возможным вопросам.

Преимущества:

- возможность самостоятельно определять, какую сумму перечислять в негосударственный пенсионный фонд;

- наличие системы страхования пенсионных накоплений;

- нет необходимости думать, куда будут размещены Ваши пенсионные накопления: данным вопросом будет заниматься специальная управляющая компания;

- можно заключить договор с несколькими пенсионными фондами;

- средства на негосударственную пенсию может перечислять Ваш работодатель – ведь по этим взносам для него предусмотрены определенные налоговые льготы: не забудьте сказать ему об этом;

- возможность наследования пенсионных накоплений;

- регулирование деятельности НПФ со стороны государства.

Недостатки:

- невозможность использовать пенсионные накопления до момента наступления пенсионного возраста (окончания срока договора негосударственного пенсионного страхования);

- высокий уровень неопределенности, поскольку договор негосударственного пенсионного страхования заключается далеко не на один год;

- отсутствие возможности влиять на структуру инвестиционного портфеля (то, куда размещаются средства, которые Вы перечислите по договору с негосударственным пенсионным фондом);

- 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 уровень дохода будет сокращаться и Вы сможете меньше потратить на удовлетворение своих потребностей;

- неизвестно, изменится ли что-либо в нашем пенсионном законодательстве в будущем. Это может оказать существенное влияние на деятельность негосударственных пенсионных фондов, а значит, и на Вашу будущую пенсию;

- зависимость от ситуации на финансовых рынках (включая мировые финансовые рынки).

### Роль 3. ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ

Вы – представитель государственного Пенсионного фонда России. Ваша задача – рассказать о возможностях увеличения будущей пенсии в рамках обязательного пенсионного страхования. К таким относят: перечисления обязательных взносов на накопительную пенсию в один из негосударственных пенсионных фондов; соблюдение условий для обеспечения высокой страховой пенсии; отложенный выход на пенсию (когда человек при наступлении пенсионного возраста отказывается от получения страховой пенсии на несколько лет; в этом случае предусмотрен механизм увеличения величины страховой пенсии).

### Роль 4. ГОСУДАРСТВО

Вы – представить регулятора. Ваша задача – разобраться и показать другим участникам, что большая часть способов дополнительного пенсионного обеспечения обладает рисками, но в тоже время система государственного регулирования способна в некоторой степени данные риски снизить.

*Скрытая информация:* к финансовым инструментам, которые имеют определенную государственную гарантию, относят:

1) страховую пенсию;

2) депозиты физических лиц в коммерческих банках (в рамках действующей системы страхования вкладов – до 1,4 млн. рублей в одном коммерческом банке);

3) средства в негосударственных пенсионных фондах (в рамках системы страхования пенсионных накоплений).

#### Роль 5. БУДУЩИЕ ПЕНСИОНЕРЫ

Вы – будущий пенсионер. Ваша задача – выбрать наиболее подходящий способ дополнительного пенсионного обеспечения (помимо обязательной страховой пенсии). В настоящее время Вы занимаете одну из следующих должностей:

- 1) служащий крупной финансовой компании;
- 2) работник бюджетной сферы (учитель, врач, библиотекарь);
- 3) индивидуальный предприниматель;
- 4) руководитель крупного регионального предприятия.

#### *Скрытая информация:*

##### СЛУЖАЩИЙ КРУПНОЙ ФИНАНСОВОЙ КОМПАНИИ

Вы получаете высокую заработную плату, состоящую из двух частей: постоянная (не зависит от результатов работы) и стимулирующая (основная в структуре заработной платы – зависит от результатов работы работника). Это указывает на то, что следует выбирать инструменты, предполагающие 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. Необходимо 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 гарантия, но Вы прекрасно знаете, что не всегда они будут приносить высокий уровень дохода.

##### РАБОТНИК БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ

Вы получаете стабильную среднюю заработную плату. Следует выбирать инструменты, предполагающие невысокий 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 участника «Пенсионный фонд России». Не забывайте при этом, что по некоторым способам существует гарантия со стороны государства. Именно на них стоит обратить особое внимание.

#### ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Вы получаете средний нестабильный уровень дохода. Так как Вы уплачиваете фиксированную величину страховых взносов, уровень Вашей страховой пенсии будет не очень высоким, поэтому для повышения уровня своего будущего пенсионного обеспечения следует ориентироваться на способы, обеспечивающие высокий уровень дохода, но в тоже время не предполагающие высокий первоначальный взнос. Интересны для Вас будут инструменты с возможностью пополнения. При этом стоит включать и инструменты с определенной гарантией, поскольку в случае неудачного инвестирования Ваша пенсия в будущем может быть невысокой. Также нельзя ориентироваться только на какой-то один инструмент – высока вероятность потерь.

#### РУКОВОДИТЕЛЬ КРУПНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

У Вас высокий стабильный уровень оплаты труда. Можно выбирать инструменты с высоким уровнем первоначальных взносов, различные уровни дохода, риска и срока, рассматривать варианты с возможностью довлжения. Вы не обладаете специальными финансовыми знаниями, что ограничивает Вашу возможность по альтернативным вложениям с высоким уровнем риска. Для повышения сохранности следует выслушать участников «Государство» и «Пенсионный фонд России», они расскажут Вам о соответствующих способах.

## Инструменты, доступные для инвестирования

Наименование инструмента	Характеристики инструмента
Формирование накопительной части пенсии в рамках обязательного пенсионного страхования	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие возможности довложения.</li> <li>2. Наличие государственной гарантии.</li> <li>3. Низкий уровень доходности (ниже уровня инфляции).</li> <li>4. Низкий уровень риска.</li> <li>5. Длительный срок инвестирования.</li> <li>6. Нет возможности досрочного изъятия.</li> <li>7. Возможность наследования</li> </ol>
Рублевый депозит в коммерческом банке	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие возможности довложения.</li> <li>2. Наличие государственной гарантии.</li> <li>3. Низкий уровень доходности (часто ниже уровня инфляции).</li> <li>4. Низкий уровень риска.</li> <li>5. Наличие государственной гарантии.</li> <li>6. Короткий срок инвестирования.</li> <li>7. Возможность досрочного изъятия.</li> <li>8. Возможность наследования</li> </ol>
Долларовый депозит в коммерческом банке	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие возможности довложения.</li> <li>2. Уровень доходности зависит от условий рынка.</li> <li>3. Низкий уровень риска.</li> <li>4. Короткий срок инвестирования.</li> <li>5. Возможность досрочного изъятия.</li> <li>6. Возможность наследования</li> </ol>
Вложение средств в недвижимость	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие возможности довложения.</li> <li>2. Отсутствие государственной гарантии.</li> <li>3. Уровень доходности зависит от условий рынка.</li> <li>4. Высокий уровень риска.</li> <li>5. Длительный срок инвестирования.</li> <li>6. Возможность досрочного изъятия.</li> <li>7. Возможность наследования</li> </ol>



<b>Наименование инструмента</b>	<b>Характеристики инструмента</b>
<p>Формирование страховой пенсии в рамках обязательного пенсионного страхования (без накопительной пенсии)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие государственной гарантии.</li> <li>2. Уровень индексации зависит от государства.</li> <li>3. Низкий уровень риска.</li> <li>4. Длительный срок.</li> <li>5. Нет возможности досрочного изъятия.</li> <li>6. Нет возможности наследования</li> </ol>
<p>Заключение договора с НПФ на дополнительное негосударственное пенсионное обеспечение</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие возможности довложения.</li> <li>2. Наличие государственной гарантии.</li> <li>3. Уровень доходности зависит от условий рынка.</li> <li>4. Средний уровень риска.</li> <li>5. Длительный срок инвестирования.</li> <li>6. Нет возможности досрочного изъятия.</li> <li>7. Возможность наследования</li> </ol>
<p>Вложение средств в ценные бумаги</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие возможности довложения.</li> <li>2. Отсутствие государственной гарантии.</li> <li>3. Уровень доходности зависит от условий рынка.</li> <li>4. Высокий уровень риска</li> </ol>

**Ключи к выполнению заданий**  
**Ключ к квесту 1 «В мире пенсий»**

<b>Термин</b>	<b>Верное определение</b>
Страховая пенсия	Пенсия, которая выплачивается человеку, если он выполнил необходимые условия по стажу и заработку
Пенсионное страхование	Система, которая обеспечивает возмещения 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 инвестирования страховых взносов
Фиксированный базовый размер	Часть страховой пенсии, которая одинакова для всех пенсионеров вне зависимости 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 деятельности
Пенсия	Ежемесячная выплата, перечисляемая пенсионеру при достижении пенсионного возраста
Государственная пенсия	Пенсия, которая выплачивается определенным категориям пенсионеров: бывшим госслужащим, военным и т.д.
Негосударственное пенсионное обеспечение	Дополнительное пенсионное обеспечение, которое может повлиять на размер будущей пенсии и осуществляется негосударственными пенсионными фондами
Индексация	Ежегодное увеличение пенсии (например, на уровень инфляции)

<b>Термин</b>	<b>Верное определение</b>
Доходность	Количественная характеристика, отражающая выгодность инвестиций
Риск	Вероятность потери чего-либо
Инфляция	Обесценивание денег
Уровень инфляции	Показатель, позволяющий определить, на какую величину обесцениваются деньги за год, используется при определении уровня индексации пенсии
Инвестирование	Вложение средств с целью получения дохода
Инвестиционный портфель	Совокупность активов, в которые осуществляется вложение пенсионных накоплений
Пенсионный возраст	Возраст, с которого начинают выплачивать пенсию
СНИЛС	Номер, по которому учитывают человека в системе обязательного пенсионного страхования
Персонифицированный учет	Система, в которой отражаются взносы, перечисленные на каждого будущего пенсионера
Страховой взнос	Средства, которые перечисляются на формирование будущей пенсии человека

**Ключ к квесту 2 «Почему о пенсии нужно задумываться уже сейчас?»**

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 Пенсионного фонда	Красный
Наличие высшего образования	Красный
Золотая медаль в школе	Красный
Наличие благодарностей в трудовой книжке	Красный
Обращение за страховой пенсией после установленного срока	Зеленый
Отказ от формирования накопительной пенсии	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.
- 3 – б.
- 4 – б.
- 5 – б.

## 2.8. Игра

### «УПЛАТА НАЛОГОВ: ОТ ОБЯЗАННОСТИ К ИСКУССТВУ»

---

#### ● **ЦЕЛЬ ИГРЫ:**

посредством метода игрового обучения закрепить полученные знания в области налогообложения физических лиц и сформировать навыки управления налоговыми платежами в условиях соблюдения налоговой дисциплины.

#### **Задачи:**

- ✓ актуализация вопросов налогообложения физических лиц среди учащихся;
- ✓ повышение уровня осведомленности учащихся в вопросах налогообложения физических лиц;
- ✓ ориентация учащихся на повышение личной финансовой грамотности в вопросах налогообложения физических лиц;
- ✓ формирование навыков управления налоговыми платежами и решение практических задач в области налогообложения физических лиц;
- ✓ повышение социальной активности и коммуникативной компетенции учащихся.

**Базовые понятия:** налог, налогообложение, налоговая система, налоговые органы, налогоплательщик, идентификационный номер налогоплательщика (ИНН), объект налогообложения, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, срок уплаты налога, налоговый агент, налоговая декларация, налоговое правонарушение, налоговые санкции, пеня, налог на доходы физических лиц (НДФЛ), транспортный налог, земельный налог, налог на имущество физических лиц, налоговая льгота, на-

логовый вычет, стандартный налоговый вычет, социальный налоговый вычет, имущественный налоговый вычет, профессиональный налоговый вычет.

В результате игры учащиеся должны **знать**:

- основания взимания налогов с граждан;
- виды налогов, взимаемых с граждан;
- способы расчета налогов, уплачиваемых физическими лицами;
- случаи и способы получения налоговых льгот и вычетов.

В результате игры учащиеся должны **уметь**:

- выделять объекты, подлежащие налогообложению;
- рассчитывать сумму налога на доходы физических лиц;
- рассчитывать сумму транспортного налога;
- рассчитывать сумму земельного налога;
- рассчитывать сумму налога на имущество физических лиц;
- использовать налоговые льготы и налоговые вычеты для снижения налоговой нагрузки.

**Количество участников:** до 30 человек.

**Роли:**

1. Ведущий – модератор, задает правила игры, контролирует ее ход и подводит итоги мероприятия.

2. Налогоплательщики – физические лица, получающие различные виды доходов и имеющие в собственности объекты движимого и недвижимого имущества.

3. Налоговые инспекторы – сотрудники Федеральной налоговой службы России (ФНС России), основной задачей которых является контроль за правильностью исчисления, своевременностью и полнотой налоговых платежей в бюджет государства.

**Материалы:** карточки с заданиями, бланки налоговых деклараций о доходах физических лиц, бумага для записей, шариковые ручки (три цвета чернил: синий, красный, зеленый), компьютер, проектор.

## СОДЕРЖАНИЕ ИГРЫ

Жители города N ответственно относятся к планированию и ведению своего семейного бюджета. Поскольку каждый из них является ответственным налогоплательщиком, одна из статей расходов бюджета – уплата налогов. Чтобы предстоящие расходы не стали полной неожиданностью для граждан, они задались целью заранее спланировать свои налоговые платежи. Для получения навыков расчета налогов и использования налоговых вычетов жители города N прошли курсы налоговой грамотности в налоговой инспекции, по завершении которых они получили памятки для налогоплательщиков. Теперь же им предстоит самостоятельно спланировать будущие расходы на оплату налогов. Правильность исчисления налогов налогоплательщиками любезно согласились проверить налоговые инспекторы.

## Инструкция для участников

Участникам необходимо разделиться на две команды (налогоплательщиков и налоговых инспекторов) и в рамках каждой из команд сформировать одинаковое число мини-групп по 2–3 человека.

Каждая мини-группа из команды налогоплательщиков получает карточку с заданием по исчислению налоговых платежей, исходя из получаемых доходов и находящихся на праве собственности движимых и недвижимых объектов имущества некоторого гражданина, а также памятку для налогоплательщика. Внимательно ознакомившись с памяткой, каждая мини-группа производит расчет налогов (используют шариковую ручку синего цвета).

После того как задание будет выполнено, необходимо передать полученные данные на проверку в мини-группы команды налоговых инспекторов, которая должна осуществить контроль за правильностью исчисления налогов, внести правки в допущенные ошибки (используют шариковую ручку красного цвета).

Победителями среди налогоплательщиков станут те, кто допустили наименьшее количество ошибок при расчетах налоговых платежей, среди налоговых инспекторов – сумевшие выявить все ошибки налогоплательщиков.

### **Инструкция для ведущего**

Ведущий предлагает смоделировать ситуацию взаимодействия налогоплательщиков и налоговых инспекторов, знакомит игроков с инструкцией для участников. Сформированным мини-группам налогоплательщиков раздает карточки с заданиями, в которых содержатся описания доходов, а также движимого и недвижимого имущества некоторого гражданина, и предлагает рассчитать совокупную величину налогов к уплате, воспользовавшись памяткой для налогоплательщика (варианты заданий см. в *приложении 1*, памятку для налогоплательщика – в *приложении 2*).

Далее произведенные расчеты налоговых платежей ведущий передает в мини-группы из числа налоговых инспекторов для оценки правильности исчислений. После проверки данных налоговыми инспекторами ведущий приступает к подведению итогов. Для этого самостоятельно проводит оценку выполненных работ налогоплательщиками и налоговыми инспекторами (варианты правильных ответов к предложенным заданиям даны в *приложении 3*). Он определяет количество сделанных ошибок обеими сторонами (использует шариковую ручку зеленого цвета), выявляет налогоплательщиков, которые совершили наименьшее количество ошибок, а также налоговых



инспекторов, которые смогли выявить все ошибки, допущенные налогоплательщиками. Далее ведущий анализирует допущенные ошибочные действия, знакомит с результатами игроков и выносит на доску с помощью проектора верное решение задания для ознакомления.

### **Ход игры**

1-й этап (10 минут) – вступительное слово ведущего, ознакомление игроков с инструкцией участников, формирование команд и мини-групп налогоплательщиков и налоговых инспекторов, распределение карточек с заданиями среди мини-групп из числа налогоплательщиков.

2-й этап (30 минут) – выполнение заданий мини-группами налогоплательщиков.

3-й этап (20 минут) – проверка налоговыми инспекторами выполненных заданий.

4-й этап (30 минут) – оценка ведущим результатов второго и третьего этапов, обсуждение и подведение итогов игры.

Общее время продолжительности игры составляет 90 минут.

В ходе игры ведущий осуществляет контроль за соблюдением последовательности выполнения ролевых функций, поддерживает дисциплину среди участников, 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, представить верный вариант решений предложенных им заданий (вывести на доску с помощью проектора), 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:

*Вопрос 1.* Для чего каждый гражданин, получающий доходы и имеющий в собственности недвижимое и отдельные виды движимого имущества, обязан платить налоги?

Платить налоги должен каждый гражданин, чтобы государство могло реализовать свои функции: оборону страны, обеспечение занятости населения, развитие инфраструктуры, охрану правопорядка, поддержку науки, культуры, образования, спорта и т.д. Для обеспечения всего этого нужны деньги, которые отчасти и формируются благодаря уплате налогов. Только при высоком уровне налоговой дисциплины граждан государство сможет в полной мере выполнять свои функции. Ответственно выполняя налоговые обязательства, гражданин вносит свою лепту в настоящее и будущее страны.

*Вопрос 2.* Где гражданин может получить актуальную информацию о начисленных налогах и задолженности?

Актуальную информацию о начисленных налогах и задолженности гражданин может получить на официальном сайте Федеральной налоговой службы России, используя сервис «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц». Также информацию по всем вопросам применения налогового законодательства можно получить, обратившись в налоговую инспекцию по месту жительства.

*Вопрос 3.* Какие основные налоги уплачивают физические лица в нашей стране?

К основным видам налогов, которые платят граждане России, можно отнести: налог на доходы физических лиц (НДФЛ), который еще называют подоходным налогом; 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.

*Вопрос 4.* Как (по какой формуле) можно рассчитать величину налога на доходы физических лиц, земельного налога, налога на имущество, а также транспортного налога?

В самом общем виде величину данных налогов можно рассчитать путем умножения ставки налога на налоговую базу:

$$\text{Сумма налога} = \text{Ставка налога} \times \text{Налоговая база}$$

*Вопрос 5.* В каких случаях гражданин обязан самостоятельно 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 рекламных акциях, конкурсах; от сдачи имущества в аренду; в виде подарков в денежной или натуральной форме, за исключением подарков от близких родственников.

*Вопрос 6.* Какие преимущества дают налоговые льготы?

С помощью налоговых льгот можно уменьшить размер налога, а в некоторых случаях вообще его не уплачивать.

Налоговые льготы по налогу на доходы физических лиц и по имущественным налогам установлены Налоговым кодексом РФ. Так, от уплаты налога на доходы физических лиц освобождаются такие виды доходов, как пенсии, стипендии, алименты, доходы, получаемые от продажи продукции личного подсобного хозяйства, доходы от продажи недвижимости, если она была в собственности более трех лет, призы, полученные спортсменами на соревнованиях и др.

Налоговые льготы по имущественным налогам предусматривают освобождение от уплаты транспортного, земельного 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 соответствии с региональным и местным законодательством.

*Вопрос 7.* Что такое налоговый вычет и какие виды налоговых вычетов вам известны?

Налоговые вычеты – это сумма, на которую уменьшается налоговая база по налогу на доходы физических лиц в определенных законом случаях.

Претендовать на налоговые вычеты может гражданин РФ, если получает доходы, облагаемые по ставке 13%.

Посредством налоговых вычетов можно уменьшить размер взимаемого налога или частично вернуть ранее уплаченные налоги в семейный бюджет.

Выделяют стандартные, социальные, имущественные 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, проводит рефлексию на эмоциональном уровне и словесно поощряет всех участников игры.

## СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ

*Налог* – законодательно установленный обязательный платеж, который периодически взимается в денежной форме с юридических и физических лиц для финансирования деятельности государства.

*Налогообложение* – определенный государством и установленный в законодательном порядке процесс установления видов и элементов налогов, сборов, порядка их взимания с определенного круга юридических и физических лиц.

*Налоговая система* – совокупность налогов в конкретной стране и организация взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками.

*Налоговые органы* – находящаяся в ведении Министерства финансов РФ Федеральная налоговая служба России (ФНС России), имеющая в своей структуре управления и инспекции, основными задачами которых является контроль за правильностью исчисления, своевременностью и полнотой налоговых платежей в бюджет государства.

*Налогоплательщик*– лицо, обязанное в соответствии с законодательством уплатить налог.

*Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН)* – код, присваиваемый каждому налогоплательщику в целях упорядочения учета.

*Объект налогообложения* – это факт, при возникновении которого у налогоплательщика возникает обязанность по уплате налога.

*Налоговая база* – объект налогообложения в денежном 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 дата, определяющая крайний срок уплаты налога.

*Налоговый агент* – это организация, которой законодательно вверено исчислять, удерживать и уплачивать налог за налогоплательщика с выплачиваемого ему дохода.

*Налоговая декларация* – документ установленной формы, оформляемый налогоплательщиком и подтверждающий информацию об объекте налогообложения, налоговой базе и других фактах, связанных с исчислением и уплатой налога.

*Налоговое правонарушение* – противоправное деяние налогоплательщика, за совершение которого налоговым законодательством установлена ответственность.

*Налоговые санкции* – мера ответственности за нарушение налогового законодательства, применяемая в виде штрафов.

*Пеня* – сумма денег, которую должен заплатить налогоплательщик в случае нарушения сроков уплаты налога.

*Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)* – федеральный налог, уплачиваемый физическими лицами при получении ими доходов, исчисляемый в процентах от суммы совокупного дохода в соответствии с законодательством.

*Транспортный налог* – региональный налог, который необходимо уплатить, если в собственности имеется транспортное средство, и исчисляемый исходя из мощности 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 налогоплательщика.

*Налог на имущество физических лиц* – местный налог, уплачиваемый гражданами, имеющими в собственности жилую и нежилую недвижимость, и исчисляемый в процентах от кадастровой стоимости объекта недвижимости.

*Налоговая льгота* – право налогоплательщика на частичное или полное освобождение от уплаты налога, предусмотренное налоговым законодательством.

*Налоговые вычеты* – сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу в определенных законом случаях.

*Стандартные налоговые вычеты* – сумма, на которую уменьшается налоговая база по налогу на доходы физических лиц, если налогоплательщик относится к определенной 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 физических лиц, если налогоплательщик осуществлял расходы на благотворительность, образование, лечение, пенсионное обеспечение.

*Имущественные налоговые вычеты* – сумма, на которую уменьшается налоговая база по налогу на доходы физических лиц, если налогоплательщик продал имущество (жилье, автомобиль), купил или осуществлял строительство объекта недвижимости.

*Профессиональные налоговые вычеты* – сумма, на которую уменьшается налоговая база по налогу на доходы физических лиц, по доходам, полученным физическими лицами от предпринимательской деятельности, по гражданско-правовым договорам, авторскому вознаграждению.

# 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 сможет вернуть налог на доходы физических лиц в текущем году, используя имущественный налоговый вычет, если:

1. Начисленная заработная плата гражданина составляла с января по июнь включительно 23 000 руб. в месяц, с июля по декабрь – 25 000 руб.;

2. В феврале текущего года гражданин, участвуя в конкурсе фотографов, был удостоен призового места и награжден фотоаппаратом стоимостью 10 000 руб.

3. В начале текущего года гражданин приобрел квартиру общей площадью 50 м<sup>2</sup> и оформил документы на получение имущественного налогового вычета. Кадастровая стоимость жилья составляет 3 000 000 руб.

4. Гражданин приобрел с рук автомобиль 2009 года выпуска стоимостью 90 000 руб. с мощностью двигателя 150 л.с. и поставил на учет 25 января 2015 года. 25 августа того же года гражданин продал свой автомобиль и месяцем позже приобрел велосипед стоимостью 7 500 руб.

Ставка налога на доходы физических лиц в виде зарплаты составляет 13%; ставка налога на доходы физических лиц в виде выигрыша – 35%; ставка транспортного налога установлена на уровне 20 руб. за 1 л.с.; ставка налога на имущество – 0,1%.



Решение и ответ оформите в таблицу:

<b>Вид налога / налогового вычета</b>	<b>Расчет</b>	<b>Величина налога / вычета</b>
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 текущем году он сможет вернуть ранее уплаченный налог на доходы физических лиц, используя социальный налоговый 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 бюджетной магистратуре, на протяжении года он получал стипендию в размере 2 500 руб. в месяц.

2. В текущем году гражданин оплатил курс своего лечения 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).

3. Гражданин владеет земельным участком с 25 ноября текущего года для целей личного подсобного хозяйства. Кадастровая стоимость земельного участка 100 000 руб.

4. Гражданин в марте текущего года приобрел весельную лодку стоимостью 15 000 руб., а в ноябре купил у соседа автомобиль стоимостью 300 000 рублей с мощностью двигателя 250 л.с.

Ставка налога на доходы физических лиц составляет 13%; ставка земельного налога – 0,3%; ставка транспортного налога установлена на уровне 75 руб. за 1 л.с.

Решение и ответ оформите в таблицу:

<b>Вид налога / налогового вычета</b>	<b>Расчет</b>	<b>Величина налога/ вычета</b>
Налог на доходы физических лиц		
Земельный налог		
Транспортный налог		
Социальный налоговый вычет		

Памятка для налогоплательщика

Элементы налога	Налог на доходы физических лиц	Земельный налог	Транспортный налог	Налог на имущество физических лиц
Объект налогообложения	Получение доходов, а именно заработной платы, вознаграждений, выигрышей, поступления от продажи или сдачи в аренду имущества, полученные подарков от лиц, не являющихся близкими родственниками (если стоимость подарка более 4000 рублей), получение процентов по вкладам и дивидендов. В соответствии с налоговым законодательством освобождаются от уплаты подоходного налога следующие виды доходов: пенсии; стипендии; алименты; благотворительная помощь; выручка от продажи продукции личного подсобного хозяйства; доходы от продажи недвижимости, если она была в собственности более трех лет;	Дачные и садоводческие земельные участки, участки земли под жилыми домами, гаражами и другими индивидуальными строениями	Зарегистрированные транспортные средства в соответствии с российским законодательством: автомобили, мотоциклы, мотороллеры, катера, яхты, моторные лодки и другие самоходные машины	Жилая и нежилая недвижимость

Элементы налога	Налог на доходы физических лиц	Земельный налог	Транспортный налог	Налог на имущество физических лиц
	призы, полученные спортсменами на соревнованиях и др.			
Налоговая ставка	<p>– Ставка 9 % применяется при получении дохода в виде дивидендов резидентами РФ;</p> <p>– ставка 13% применяется для большинства доходов, полученных резидентами РФ (зарплата, вознаграждения, от продажи и аренды имущества и др.) и доходов нерезидентов от трудовой деятельности в России;</p> <p>– ставка 15% применяется при получении нерезидентами дивидендов российских компаний;</p> <p>– ставка 30% применяется при получении прочих доходов налогоплательщиками – нерезидентами;</p> <p>– ставка 35% применяется при получении дохода в виде выигрышей и призов стоимостью выше 4 000 руб., полученных в рекламных акциях</p>	0,3–15% (в зависимости от категории земель и (или) разрешенного использования земельного участка, места его регистрации)	2,5–500 руб. с лошадиной силы (в зависимости от категории транспортного средства, его мощности, возраста транспортного средства и его места регистрации)	0,1–2 % (в зависимости от вида объекта недвижимости, места расположения объекта недвижимости)

<b>Элементы налога</b>	<b>Налог на доходы физических лиц</b>	<b>Земельный налог</b>	<b>Транспортный налог</b>	<b>Налог на имущество физических лиц</b>
Налоговая база	Денежная оценка дохода	Кадастровая стоимость земельного участка	Мощность двигателя транспортного средства в лошадиных силах	Кадастровая стоимость объекта имущества
Налоговый период	Год	Год	Год	Год
Субъект, исчисляющий налог	Налоговый агент	Налоговые органы	Налоговые органы	Налоговые органы
Срок уплаты	В зависимости от вида дохода	Не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом	Не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом	Не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом
Лицо, уплачивающее налог	Физическое лицо/налоговый агент	Физическое лицо	Физическое лицо	Физическое лицо

Элементы налога	Налог на доходы физических лиц	Земельный налог	Транспортный налог	Налог на имущество физических лиц
Формула, по которой исчисляется налог	<p>Размер налога на доходы физических лиц =            = Налоговая ставка ×            × Величина дохода</p> <p><b>Внимание!!!</b> Воспользуйся налоговыми вычетами<sup>1</sup></p>	<p>Размер земельного налога =            = Налоговая ставка ×            × Кадастровая стоимость земельного участка ×            × Размер доли в собственности ×            × Кол-во месяцев</p>	<p>Размер транспортного налога =            = Налоговая ставка ×            × Кол-во лошадиных сил ×            × Кол-во месяцев владения /            / 12 мес.</p>	<p>Размер налога на имущество физических лиц =            = Налоговая ставка ×            × (Кадастровая стоимость –            – Налоговый вычет) ×            × Размер доли</p> <p><b>Внимание!!!</b>            Налоговый вычет опре-</p>

<sup>1</sup> Грамотный налогоплательщик не только исправно выполняет свои налоговые обязательства, но и пользуется правами на снижение налогооблагаемой базы в случаях, предусмотренных налоговым законодательством. Уменьшить размер личных налогов можно, воспользовавшись налоговыми вычетами. Если государство предоставляет гражданам право на получение налоговых вычетов, значит, неразумно им пренебречь.

<b>Элементы налога</b>	<b>Налог на доходы физических лиц</b>	<b>Земельный налог</b>	<b>Транспортный налог</b>	<b>Налог на имущество физических лиц</b>
		цев владения / 12 мес.		деляется объектом налогообложения. Так, если объектом является квартира, то величина налогового вычета составит стоимость 20 м <sup>2</sup> этой квартиры; если комната – стоимость 10 м <sup>2</sup> этой комнаты; если жилой дом – стоимость 50 м <sup>2</sup> этого дома и т. д.

*Налоговые вычеты* – сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу в определенных законом случаях.

Претендовать на налоговые вычеты может гражданин РФ, если получает доходы, облагаемые по ставке 13%. Посредством налоговых вычетов можно уменьшить размер взимаемого налога или частично вернуть ранее уплаченные налоги в семейный бюджет.

Выделяют стандартные, социальные, имущественные и профессиональные налоговые вычеты. Налогоплательщик имеет право воспользоваться одновременно несколькими видами налоговых вычетов.

*Стандартные налоговые вычеты* – сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу, если налогоплательщик относится к определенной категории 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 могут получить отдельные категории граждан, например: чернобыльцы, герои Советского Союза и Российской Федерации и др.;

2) вычеты на детей. По закону право на данный вычет имеют родители, усыновители, опекуны, то есть лица, на обеспечении которых находится ребенок. Право на вычет ограничено возрастом ребенка и доходом налогоплательщика в течение года. Налоговый вычет предоставляется 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 28000 руб. С начала следующего года вычет возобновляется.

Размеры вычетов в 2015 г. составляют:

- ✓ 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 гражданину по заявлению предоставляет работодатель, являясь налоговым агентом.

Налоговые вычеты также предоставляются на некоторые расходы социального характера, например: благотворительность, обучение, лечение, добровольное пенсионное страхование. Такие вычеты называются социальными.

*Социальные налоговые вычеты* – сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу, если налогоплательщик осуществлял расходы на благотворительность, образование, лечение, пенсионное обеспечение.

Сумма вычета зависит от размера расходов на благотворительность, но не может превышать 25% от годового дохода.

Получить налоговый вычет на образование могут:

- лица, оплатившие собственное обучение, независимо 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 размере 50 000 руб.

В данном случае вычет предоставляется ежегодно в случаях оплаты обучения в учреждениях, имеющих лицензию на предоставление образовательных услуг.

Для получения вычета необходимо обратиться в налоговую инспекцию по месту жительства, представить налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ, заявление на имя начальника инспекции и копии документов, подтверждающих 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 лечение, а также лечение жены (мужа), родителей и детей до 18 лет. Кроме того, вычет предоставляется на расходы по

уплате страховых взносов по добровольному личному страхованию себя, супруги (супруга), детей до 18 лет и родителей.

Сумма всех социальных вычетов (обучение, лечение и др.) не должна превышать 120 тыс. руб.

Особую роль в формировании налогооблагаемой базы имеют имущественные налоговые вычеты. *Имущественные налоговые вычеты* – сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу, если налогоплательщик продал имущество (жилье, автомобиль), купил или осуществлял строительство объекта недвижимости.

Размер имущественных налоговых вычетов во много раз превышает другие налоговые вычеты. Право на имущественные налоговые вычеты налогоплательщик получает, если:

- продал имущество;
- купил жилье (дом, квартиру, комнату и т.п.);
- осуществляет строительство жилья или приобрел для этого земельный участок.

Согласно налоговому законодательству, налогоплательщик 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 налогового вычета можно также определить как сумму реально понесенных расходов на приобретение им этого имущества в прошлом.

В обратной ситуации, то есть при покупке и строительстве 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 уплату процентов может достигать 3 млн руб.

За предоставлением имущественного налогового вычета при покупке и строительстве жилья можно обратиться:

- во-первых, в налоговую инспекцию по месту жительства (прописки). В данном случае необходимо подать налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ, заявление и пакет необходимых документов. Проверив полноту и правильность заполнения документов, а также правомерность требования на получение вычета, налоговая инспекция на основе заявления о возврате уплаченного НДФЛ перечислит денежные средства на указанный счет;

- во-вторых, подать заявление о предоставлении налогового вычета директору организации-работодателю. Для этого необходимо получить в налоговой инспекции уведомление, подтверждающее право на имущественный налоговый 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 подоходному налогу являются профессиональные налоговые вычеты. *Профессиональные налоговые вычеты* – сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу, по доходам, полученным физическими лицами, от предпринимательской деятельности, по гражданско-правовым договорам, авторскому вознаграждению.

Профессиональные налоговые вычеты предоставляются по нормативам затрат и в размере фактически совершенных и официально подтвержденных расходов.

Данный вычет могут получить:

– индивидуальные предприниматели по полученным доходам;

– адвокаты и нотариусы, занимающиеся частной практикой, по полученным доходам;

– граждане по доходам, полученным на основании гражданско-правового договора;

– авторы произведений науки, литературы и искусства, открытий, изобретений в части полученного вознаграждения.

Нормативы затрат установлены в размере 20–40 % к сумме полученных доходов и определяются видом и результатом деятельности. Так, например, по доходам, полученным за создание художественно-графических произведений, фоторабот для печати, произведений архитектуры и дизайна установлен норматив – 30% к сумме начисленного дохода.

Налогоплательщик должен написать заявление на получение налогового вычета налоговому агенту либо подать налоговую декларацию в установленные сроки в налоговый орган по месту жительства. Также необходимо приложить документы, подтверждающие фактические затраты, 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.

## Ключи к выполнению заданий

### Ключ к карточке 1

1. С заработной платы гражданин должен заплатить налог на доходы физических лиц. Суммируя начисленную заработную плату гражданина с января по декабрь, получаем 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 составляет 10 000 рублей, налоговая база будет равна 6 000 рублей, т.е. той части стоимости, которая превышает 4 000 рублей. Сумма налога на доходы физических лиц, которую необходимо заплатить составит:  $(10\ 000 - 4\ 000) \times 35\% = 2\ 100$  руб.

3. Если кадастровая стоимость приобретенной квартиры площадью 50 м<sup>2</sup> составляет 3 000 000 руб., то величина налогового вычета для расчета налога на имущества составит:  $3\ 000\ 000 / 50 \times 20\ \text{м}^2 = 1\ 200\ 000$  руб. При расчете налога на имущество необходимо брать уменьшенную кадастровую стоимость на величину вычета: 1 800 000 руб.  $(3\ 000\ 000 - 1\ 200\ 000)$ . Подставив все имеющиеся данные в формулу расчета налога на имущества, получим:  $(3\ 000\ 000 - 1\ 200\ 000) \times 0,1\ \% = 900$  руб.

4. Учитывая, что гражданин оформил имущественный налоговый вычет, в совокупности он сможет вернуть сумму уплаченного налога на доходы физических лиц, равную:  $2\ 000\ 000\ \text{руб.} \times 13\ \% = 260\ 000$  руб. За истекший год гражданин сможет вернуть налог на доходы физических лиц, используя имущественный налоговый вычет, только в пределах уплаченной за год суммы данного налога, т. е.  $37\ 440 + 2\ 100 = 39\ 540$  руб., остальные 220 460 руб. сможет вернуть в следующие годы.

5. Воспользовавшись формулой расчета транспортного налога: Сумма налога = налоговая база (мощность двигателя в лошадиных силах) x ставку налога x количество месяцев владения/12, рассчитаем сумму транспортного налога:  $150 \times 20 \times 8/12 = 2\ 000$  руб. Велосипед как транспортное средство не подлежит налогообложению.

6.

<b>Вид налога / налогового вычета</b>	<b>Расчет</b>	<b>Величина налога/ вычета</b>
Налог на доходы физических лиц	НДФЛ с зарплаты = $(23000 \times 6 + 25000 \times 6) \times 13\% = 37440$ руб. НДФЛ с выигрыша = $(10000 - 4000) \times 35\% = 2100$ руб.	$(37440 + 2100) = 39540$ руб.
Транспортный налог	Транспортный налог = $150 \times 20 \times 8/12 = 2000$ руб.	2000 руб.
Налог на имущество	Налог на имущество = $(3000000 - 1200000) \times 0,1\% = 1800$ руб.	1800 руб.
Имущественный налоговый вычет	Общая величина вычета = $2000000 \times 13\% = 260000$ руб. Величин вычета за текущий год = $37440 + 2100 = 39540$ руб.	$37440 + 2100 = 39540$ руб.

### Ключ к карточке 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

250000 руб. Учитывая, что ставка налога на доходы физических лиц в виде зарплаты составляет 13%, налог на доходы физических лиц составит 32500 руб. Стипендия не подлежит налогообложению.

2. Оплатив лечение и приобретя медикаменты из списка разрешенных для вычета, гражданин имеет право на получение социального налогового вычета. Размер социального налогового вычета на лечение составит: 100000 + 20000 = 120000 руб. Сумма налога, подлежащая возврату из бюджета в рамках данного вычета, будет равна  $120000 \times 13\% = 15600$  руб.

3. Поскольку земельным участком гражданин владеет с 25 ноября текущего года, величина земельного налога составит:  $100000 \times 0,3\% \times 2/12 = 50$  руб.

4. Воспользовавшись формулой расчета транспортного налога: Сумма налога = налоговая база (мощность двигателя в лошадиных силах) x ставку налога x количество месяцев владения/12, рассчитаем сумму транспортного налога:  $250 \times 75 \times 2/12 = 3125$  руб. Весельная лодка как транспортное средство не подлежит налогообложению.

<b>Вид налога / налогового вычета</b>	<b>Расчет</b>	<b>Величина налога/ вычета</b>
Налог на доходы физических лиц	НДФЛ с зарплаты = $(20000 \times 2 + 25000 \times 8 + 100000) \times 13\% = 32500$ руб.	32500 руб.
Транспортный налог	Транспортный налог = $250 \times 75 \times 2/12 = 3125$ руб.	3125 руб.
Земельный налог	$100000 \times 0,3\% \times 2/12 = 50$ руб.	50 руб.
Социальный налоговый вычет	Общая величина социального вычета = $(100000 + 20000) \times 13\% = 15600$ 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.

#### **1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

1.1. Настоящее положение определяет порядок организации и проведения тематической экономической викторины среди учащихся образовательных учреждений.

1.2. Тематическая экономическая викторина проводится в рамках обучающих и игровых мероприятий по финансовой грамотности.

#### **2. ЦЕЛЬ ИГРЫ**

2.1. Целью тематической экономической викторины, затрагивающей исторические, культурные, социальные и иные аспекты финансов, является расширение кругозора в области финансов, активизация мыслительной активности, формирование рационального логического мышления у участников игры.

#### **3. УЧАСТНИКИ**

3.1. Викторина проводится среди студенческих и школьных команд, состоящих из учащихся 14 – 23 лет.



3.2. К участию в викторине допускаются команды, имеющие название, капитана и количество игроков не менее четырех и не более шести человек.

#### 4. ПРАВИЛА ИГРЫ

4.1. Викторина состоит из 56 вопросов, порядок которых определяет ведущий игры по своему усмотрению.

4.2. Ведущий викторины задает вопрос. Команда, которая, после обсуждения, даст правильный ответ, опередив команды соперников, зарабатывает два очка в случае верного ответа, одно очко – в случае неточного ответа.

4.3. Повторное озвучивание вопроса ведущим не допускается.

4.4. Команда не может подать сигнал о готовности ответа до полного заслушивания вопроса.

4.5. После подачи сигнала о готовности ответа одной из команд вопрос может быть воспроизведен по требованию отвечающей команды, после чего сразу должен последовать ответ. В случае неверного ответа одной из команд, другая команда имеет право дать свой ответ.

4.6. Если во время обсуждения вопросов или озвучивания ответов звучат подсказки, вопрос снимается и в дальнейшем не повторяется. Команда считается не ответившей на вопрос.

4.7. Максимальное время для обдумывания ответа – 2 минуты. Если ни от одной из команд не звучит сигнал о готовности ответа, вопрос снимается.

4.8. Озвучивать ответ может любой член команды.

4.9. В случае одновременной подачи командами «сигнала ответа» вопрос снимается.

4.10. Ведущий не обязан давать комментарии к правильному варианту ответа, если к вопросу они изначально не прилагались.

4.11. Решение о снятии вопроса принимает ведущий.

4.12. Результатом команды в данной игре считается количество правильных ответов.

4.13. Использование участниками команд каких-либо технических устройств во время игры запрещено.

## 5. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЯ

5.1. В течение всего периода проведения викторины ведущий ведет учет результатов команд в виде турнирной таблицы.

5.2. После того как ведущий озвучивает верный ответ на последний заданный вопрос, в течение 5 минут ведется подсчет правильных ответов команд и определяется победитель.

5.3. Итог викторины подводится по наибольшему количеству правильных ответов.

5.4. В случае если несколько команд (претендующие на 1-е, 2-е или 3-е место) набирают одинаковое количество правильных ответов, задается контрольный вопрос.

5.5. Команда, набравшая большое количество правильных ответов, объявляется победителем тематической экономической викторины и награждается грамотами или ценными призами.

5.6. Команды, занявшие 2, 3-е места, награждаются поощрительными призами.

## 6. ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СИТУАЦИИ

6.1. Протест на некорректность вопроса или двусмысленность может быть подан после оглашения ответа на последний вопрос турнира. В этом случае решение принимает ведущий.

6.2. Вопрос, признанный некорректным, снимается.

6.3. В случае иных исключительных ситуаций все решения принимает ведущий.

6.4. Изменения в регламент вносятся ведущим при условии своевременного извещения об этом участников турнира.

## 3.2. ВОПРОСЫ ПО ТЕМАМ ВИКТОРИНЫ

---

### ТЕМА «Семейный бюджет: что делать, чтобы хватило денег?»

#### *Вопросы:*

1. Ни для кого не секрет, что планирование бюджета – это возможность избежать двух крайностей. В «Божественной 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?”

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?

2. В Древней Руси в качестве платёжного средства использовались серебряные гири, однако при покупке небольшого количества товара такие гири было неудобно использовать, поэтому их перерубали на несколько частей. Скажите, как называлась на Руси часть серебряной гири?

3. TaxFree – это система возврата суммы налога на добавленную стоимость. НДС возвращается только на те покупки, которые были сделаны иностранными гражданами на территории чужого государства при обратном пересечении 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 европейский континент.

Россияне стабильно занимают второе место среди стран, чьи граждане возвращают больше всего НДС, после Китая. Самая минимальная сумма покупки для дальнейшего возврата НДС установлена в Германии, а вот самая большая сумма покупки – в Швейцарии. Интересно то, что в США нельзя оформить Tax Free. Объясните, почему?

4. В одном известном советском мультфильме главный герой говорит: «Для того чтобы продать что-нибудь первое, надо сначала купить что-нибудь первое, а у нас денег нет». В целях экономии семейного бюджета Бенджамин Франклин советует как можно меньше покупать первое, так как тот, кто покупает первое, продает второе. Назовите первое и второе.

5. 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?

6. Продолжите фразу Бенджамина Франклина: «Если хотите быть богатым, научитесь не только зарабатывать, но и...».

7. Во время своего путешествия в Бробдингнег Гулливер 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 металла. Что такое ИКС и ИГРЕКИ?

*Ответы:*

1 – скупость и расточительность;

2 – рубль;

3 – в США не существует налога на добавленную стоимость;

4 – первое – ненужное; второе – необходимое;

5 – инфляция;

6 – быть экономным;

7 – кошелёк и деньги. Комментарий: Гулливер сплёл кошелёк из волос королевы Бробдингнега. Монеты великанов были слишком тяжёлыми для такого кошелька, а деньги острова Яп представляют собой каменные диски с отверстием посередине, которые переносят, вставив в отверстие палку. Иногда они достигают 4 м в диаметре и 5 т веса.

## **ТЕМА «Как сохранить и приумножить денежные накопления?»**

*Вопросы:*

1. Данный актив считается надёжным вложением средств, его стоимость в долгосрочной перспективе только увеличивается. Марк Твен призывал приобретать этот актив, объясняя его ценность тем, что его «уже не производят».

2. Это понятие, обозначающее сегодня достаточно распространённый вид инвесторов, получило свое название

в театральной среде Нью-Йорка в начале XX века. Им называли достаточно обеспеченных поклонников театра, инвестировавших свой капитал в новые постановки. Инвестиции были рискованными, поэтому инвестор получал прибыль только в тех случаях, когда постановка оказывалась весьма успешной. Как называли данных инвесторов?

3. Еще в каменном веке ЕГО использовали при изготовлении 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 способов сохранения собственных средств, ОНО считается наиболее надежным. Что это?

4. Дядя Федор и его друзья в сложной ситуации: чтобы 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 землю лопаты, комья грунта с которой с глухим звуком падают возле них. Нервы на пределе, усталость берет своё, глаза слипаются от наваливающейся усталости. У них осталась последняя надежда. На какую последнюю надежду полагаются друзья?

5. В китайском языке это слово состоит из двух иероглифов, каждый из которых означает «бросать» и «деньги» соответственно. А Бенджамин Франклин утверждал, что лучше всего «бросать деньги» в знания. О чем речь?

6. Анекдот. Торгующего картошкой на рынке «брокера» легко узнать: у него всегда две цены. Какие?

7. В мире экономики всегда есть два полюса: на одном – те, у кого есть сбережения, на другом – те, кто срочно в них нуждается. Банки стали тем проводником, кото-

рый соединил эти два полюса и по которому побежали денежные потоки, столь необходимые для нормальной организации всей хозяйственной жизни общества. Это стало возможно благодаря тому, что люди осознали тот закон денежного мира, который в стихотворной форме был изложен 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.

## **ТЕМА «Как взять кредит и не разориться?»**

*Вопросы:*

1. У кого, по мнению Сократа, нужно занимать деньги, чтобы сократить свои расходы?

2. В Древней Греции сразу можно было отличить земли должников от всех остальных людей, поскольку на участках первых ставилась специальная табличка. Если должники не могли в срок расплатиться по своим долгам, то участок земли переходил к кредиторам. Какое слово было написано на этой табличке?

3. В романе «Евгений Онегин» отец главного героя именно так распоряжался земельным участком для получения средств на развлечения сына:

«Отец понять его не мог  
И земли отдавал в ...»

Этот способ и сейчас достаточно часто используется как метод повышения возвратности по кредитам – в частности, по ипотеке.

4. Продолжите фразу Л.Т. Уайт-младшего: «Если вы должны 50 долл. – вы злостный должник. Если вы должны 50 тыс. – вы мелкий предприниматель. Если вы должны 50 млн – вы корпорация. Если вы должны 50 млрд – вы...».

5. Из средневековых будней в арабских странах. К Абдулле Ибн Абд Эль пришел Хамад Ибн ИсаФль Халифа и купил раба за 1200 динариев, которые он должен уплатить 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?

6. Известный австрийский композитор XIX века как-то вывесил на своем балконе пиджак с вывернутыми наизнанку карманами. Это был знак для «нежелательных гостей», который означал: «Не беспокойте, голубчики, ни меня, ни себя». Кому предназначалось данное обращение?

7. Без этого продукта невозможно представить многие национальные кухни. Ему посвящена картина Сальвадора Дали «Текучие часы», именно такой продукт получила в качестве подарка на свадьбу королева Виктория. Во Франции производится 246 его сортов, а в Швейцарии официально зарегистрировано...2400 сортов. Но самое необычное 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;

3 – залог;

4 – правительство;

5 – заем денег под проценты;



- 6 – кредиторы;
- 7 – сыр.

## **ТЕМА «С чего начать свой бизнес?»**

### *Вопросы:*

1. Когда Apple объявила о начале продаж пятой модели iPhone, весь мир сошел с ума: люди проводили в очередях по несколько дней, чтобы приобрести новенький гаджет. Но безработный Роберт Самуэль не растерялся и занялся весьма прибыльным бизнесом – он основал компанию SOLD Inc., сотрудники которой занимаются только тем, что стоят, стоят и стоят... Чем же занимаются сотрудники 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 дизайна 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 Кэролин в развитие компании и однажды подарил ей бриллиантовое кольцо с выгравированным на нем логотипом и увесистый конверт, плотно набитый акциями этой компании. О каком бренде идет речь?

3. Известная компания при своем зарождении имела логотип с изображением Исаака Ньютона, сидящего у дерева. 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. Покупатель 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.

5. Маршалл Филд, один из владельцев хозяйственных 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?

6. 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.

7. Мартин Цвиллинг, основатель Startup Professionals, Inc, отметил, что на момент создания стартапа довольно сложно найти инвестора, который покрыл бы расходы команды на разработку бизнес-плана, прототипа будущего продукта и прочие затраты. Вследствие этого очень часто в роли инвесторов выступают близкие или неспособные 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;
- 3 – Apple;
- 4 – «Семь пятниц на неделе»;
- 5 – «Клиент всегда прав»;
- 6 – заставь людей работать на себя;
- 7 – friends, family and fools (с англ. – «друзья, семья и дураки»).

## ТЕМА «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 предложить защиту от всех непредвиденных обстоятельств самого важного дня Вашей жизни. К примеру, потеря обручальных колец, болезнь жениха (невесты) и даже неудавшийся свадебный торг. Страховка этого вида страхования в западных странах состоит из двух частей: первая страхует от каких-либо убытков, вторая же направлена на защиту от переноса (отмены) свадьбы. Если говорить о нашей стране, то в России свадебное страхование понимается несколько 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 страхования является очень популярным. В страховке предусмотрен даже случай, если влюбленные вдруг перед самой свадьбой разлюбили друг друга. Кому в данном случае выплачивается 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 выплате страховки. Но компания отказалась выплачивать ему денежную компенсацию. Чем страховщики мотивировали свой отказ?»

3. Все мы хотим дожить до седых волос. А те, кто выбрал этот вид страхования, за свои долгие годы получают еще и страховую выплату. Как называется этот вид страхования, по окончании договора которого возраст застрахованного лица не должен превышать 75 лет?

4. В XIV веке в Италии в рамках морского страхования предусматривались «морские займы». Их выдавали состоятельные люди судовладельцам для приобретения товаров. Если судно погибало, то заемные средства возвращать было не нужно. Если же судно возвращалось, судовладелец 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.

5. Продолжите фразу Остапа Бендера из романа И. Ильфа и Е. Петрова «Золотой теленок»: «Полное спокойствие может дать человеку только...».

6. Данная разновидность страхования в России до 2013 г. практически не встречалась. Однако, когда в феврале 2013 г. упавший на Челябинск необычный «предмет» с неба нанес существенный ущерб населению этого города, многие страховщики стали предлагать страхование имущества от повреждений, произошедших от воздействия данного объекта. О каком виде страхования идет речь?

7. Именно это стихийное бедствие привело к появлению страхования на Руси, ведь из-за него территория Москвы сокращалась в несколько раз. Назовите его.

*Ответы:*

- 1 – родителям;
- 2 – человек использовал сигары по прямому назначению;
- 3 – страхование на дожитие;
- 4 – страховая премия;
- 5 – страховой полис;
- 6 – страхование имущества от ущерба, нанесенного падением метеорита;
- 7 – пожар.

## ТЕМА «Финансовые мошенники: как распознать и не стать жертвой?»

Вопросы:

1. Специалисты предлагают множество способов выявления финансовой пирамиды. На рисунке представлены несколько из них. Какой индикатор финансового мошенничества изображен на втором рисунке?

### КАК РАСПОЗНАТЬ ФИНАНСОВУЮ ПИРАМИДУ



Нет лицензии



Нет информации о  
руководстве компании



По договору, при  
крахе компании  
вкладчик ничего не  
получает



Выплаты клиентам  
производятся из вкладов  
последующих участников

*Примечание.* Рисунок необходимо вывести на доску при помощи проектора.

2. 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 компания увидела в действиях студента нарушение авторских прав, назвав его мошенником, и потребовала вернуть домен. О какой компании идет речь?

*Примечание.* Имя домена необходимо вывести на доску при помощи проектора.

3. Каждый человек неоднократно держал в руках монеты и наверняка обращал внимание на резьбу, расположенную по ее краю. Однако мало кто знает, что резьба – не просто декоративный элемент, но и весьма оригинальный способ защиты от мошенников, предложенный Исааком Ньютоном в XVIII веке. Еще один старинный метод борьбы с той же проблемой – проверка монеты на зуб. Если на монете остаются характерные вмятины, то она, скорее всего, поддельная. Как известно, большая часть махи-

наций с монетами направлена на сокращение этой ценности монеты. О какой ценности идет речь и от чего спасает резьба на монете?

4. В Российской империи всё купеческое сословие подразделялось на три гильдии, однако были и такие безответственные купцы, которых исключили из гильдий за обман покупателей. Как называли таких купцов?

5. Ни для кого не секрет, что существуют страховщики, которые, желая снизить риски, пытаются всеми правдами и неправдами навязать свои услуги, которые порой оказываются абсурдными в сложившейся ситуации. В связи с этим в сети Интернет появилось множество карикатур, 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>

Примечание. Рисунок необходимо вывести на доску при помощи проектора.

7. Впервые данная схема финансового мошенничества появилась в середине XX века. Ее основателем считается выходец из Италии Карл Понци, который зарабатывал деньги на фиктивной спекуляции почтовыми купонами. Девиз его компании был: «Удвой свой капитал за 20 дней». В России подобная схема финансового мошенничества получила распространение в 90-е годы прошлого века. Опишите ее.

8. Занимаясь нелегальным бизнесом, чтобы беспрепятственно провезти через границу запрещенные товары, контрабандисты прибегают к самым разнообразным способам. Надеемся, вы не поссоритесь, пытаясь угадать, кого возила с собой одна из контрабандисток, чтобы дать логичное объяснение уликам против себя.

*Ответы:*

- 1 – высокая доходность;
- 2 – майкрософт, по-английски домен произносился точь-в-точь, как название корпорации Билла Гейтса – «МайкРоСофт.ком»;
- 3 – сокращение металла в монете, обпиливание (спиливание) металла с краев монеты;
- 4 – разгильдяи;
- 5 – пожар и наводнение;
- 6 – финансовая пирамида;
- 7 – кошку. Комментарий: «Надеемся, вы не поссоритесь» – отсылка к фразе «Жить как кошка с собакой». Улика – реакция натасканной собаки. Перевозчица объясняла её естественной неприязнью собаки к кошке.

### **ТЕМА «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 Великобритании выходят на пенсию в 65 лет, а в ряде стран, таких как США и Германия, недавно было принято решение увеличить пенсионный возраст до 67 лет. Однако есть

страна, в которой, чтобы выйти на пенсию, надо доработать до 70 лет. Это максимальный пенсионный возраст в мире. Причиной высокого пенсионного возраста является максимальная продолжительность жизни. О какой стране идет речь?

2. «Пенсия в Индии – большая привилегия. Ее выплачивают только государственным служащим, зарплата которых не велика. Остальные граждане Индии не получают пенсию и в основном живут за счет бюджета семьи или социальных программ, а также многочисленных частных или религиозных фондов. А вот индийским животным 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?»

3. Согласно российскому законодательству, эта категория 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 литературном произведении английского автора XVIII века существует целая страна, населенная такими жителями. На сегодняшний день имя главного героя, присутствующее в названии книги, стало нарицательным именно благодаря диспропорции между ним и жителями города. Назовите эту категорию граждан.

4. В Китае пенсия по старости причитается только отдельным категориям граждан, например, военным, людям, занятым в промышленном производстве, госслужащим. Кто же, согласно китайским традициям, должен содержать иных граждан почтенного возраста?

5. В России в начале XX века не был закреплён возраст выхода на пенсию. Для получения максимального размера пенсии необходим был стаж 35 лет, в случае инвалидности – 30 лет, при тяжелых заболеваниях – 20 лет. Кроме стажа важным условием была «чистая» служба. Ес-



ли человек был уволен за уголовное деяние, он лишился пенсии. Однако существовала возможность восстановить пенсию. Условие восстановления пенсии объясняется известным фразеологизмом, обозначающим «делать заново». Назовите это условие.

6. Как известно, получателями пенсии в Турции являются не только старики. Так, например, молодые женщины получают пенсию умершего отца. В какой момент государство прекращает выплачивать им пенсию?

7. В Советском Союзе пенсионное обеспечение данной категории граждан было введено позже всего – в 1964 году. Пенсионный возраст для таких пенсионеров был на пять лет выше общеустановленного (как для мужчин, так и для женщин), размер пенсии зависел от площади личного приусадебного участка, а сама пенсия рассчитывалась на основе книги учета труда. В настоящее время в российском пенсионном законодательстве данная категория не выделяется.

*Ответы:*

- 1 – Япония;
- 2 – слоны;
- 3 – лилипуты, карлики;
- 4 – собственные дети;
- 5 – начать с нуля;
- 6 – с момента вступления в брак;
- 7 – колхозники.

#### **ТЕМА «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 населения. Сколько «безумных» налогов было придумано за всю историю человечества, чтобы обогатить казну правителей. К примеру, в Англии платили налог за владение часами – пять шиллингов в год, а король Туманного Альбио-

на Карл II ввел налог на содержание королевского замка Филлингхем, которого вообще никогда не существовало. Самый знаменитый налог Древнего Рима – налог на туалеты. Тибетский далай-лама пошел еще дальше, придумав налог на уши, введенный около 80 лет назад для содержания армии. После этого потеря воином в бою уха уже больше не была несчастьем. Испанцы в случае вступления на престол неженатого короля платили налог «туфли королевы». Деньги собирались монарху на свадьбу. Что касается нашей страны, то в недавнем прошлом в СССР существовал налог на бездетность, который позволял получить дополнительные средства для оказания помощи многодетным 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 историческому прошлому, то можно обнаружить интересный факт: в начале XVIII века, во времена правления Петра I, в Башкирии был введен налог, напрямую связанный с человеческим телом, а точнее, с его частью. Для новорожденных детей налоговая ставка была бы недифференцирована вследствие изменчивости цвета этого органа. Что облагалось этим налогом?

2. 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 замужние женщины от 20 до 45 лет. О каком налоге идет речь?

3. 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 человечества. На какую женскую характеристику предлагает ввести налог Трушин?

4. 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 король не устроил 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?

5. В XVIII веке люди в одном из немецких городов уплачивали налог за воробьев. Хозяин каждого дома обязан был убить 12 воробьев, за это он получал от правительства 6 крейцеров. Не передавший 12 убитых пернатых уплачивал в казну 12 крейцеров. Какие изменения на рынке произошли в этот период?

6. Внимание, в вопросе есть замена. Анекдот. Налоговый инспектор – это человек, который всегда приходит на помощь. Какое слово было заменено в предыдущем предложении?

7. Данный продукт известен в кухнях многих народов. По этой причине объемы торговли им всегда были высоки. Из-за этого достаточно часто продукт становился объектом налогообложения. Например, в Китае его уплачивали 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 обслуживающего персонала в гостиницах и ресторанах. Назовите этот продукт.

*Ответы:*

1 – цвет глаз;

2 – налог на бездетность;

3 – налог на женскую красоту;

4 – налог на трусость;

5 – появилась подпольная торговля мертвыми воробьями;

6 – выручка;

7 – налог на чай.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ  
ПРИ РАВНЫХ СУММАХ ОЧКОВ У КОМАНД

1. По сообщению ВВС, 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 совет, как подрасти. А как звали эту девочку?

Ответ: *Алиса Лиделл. Комментарий: Имеется в виду беседа Алисы с Синей Гусеницей в четвёртой главе «Алисы 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 продуктам).*

2. 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.

Ответ: *предприниматель (у А. С. Пушкина – купец).*

3. 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 объявление?

Ответ: *В Белоруссии. Комментарий: Денежной единицей Белоруссии также является рубль.*

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

---

1. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Финансовая грамотность: материалы для учащ. 10–11 кл. общеобр. орг. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. 400 с.: ил. (Дополнительное образование: Сер. «Учимся разумному финансовому поведению»).

2. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Финансовая грамотность: учеб. программа. 10–11 кл. общеобр. орг. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. 16 с.: ил. (Дополнительное образование: Сер. «Учимся разумному финансовому поведению»).

3. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Финансовая грамотность: метод. реком. для учителя. 10–11 кл. общеобр. орг. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. 80 с.: ил. (Дополнительное образование: Сер. «Учимся разумному финансовому поведению»).

4. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Финансовая грамотность: материалы для родителей. 10–11 кл. общеобр. орг. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. 112 с.: ил. (Дополнительное образование: Сер. «Учимся разумному финансовому поведению»).

5. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Финансовая грамотность: контрольные измерительные материалы. 10–11 кл. общеобр. орг. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. 48 с.: ил. (Дополнительное образование: Сер. «Учимся разумному финансовому поведению»).

6. Энциклопедия личных финансов / под ред. А. П. Алмосова, Ю. В. Бреховой. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала ФГБОУ ВПО «РАНХиГС», 2013. 122 с.

7. Управление личными финансами: теория и практика: учеб. пособие для будущих профессионалов в сфере финансов / под ред. А. П. Алмосова, Ю. В. Бреховой. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала ФГБОУ ВПО «РАНХиГС», 2013. 182 с.

8. Алмосов А.П., Брехова Ю.В. Кредиты, которые нас разоряют. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала РАНХиГС, 2012. 28 с. (Простые финансы).

9. Брехова Ю.В., Гриб Р.Б. Электронный кошелек для расчетов в Интернете. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала РАНХиГС, 2012. 28 с. (Простые финансы).

10. Биткина И.К., Брехова Ю.В. Думай о пенсии смолоду. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала РАНХиГС, 2012. 24 с. (Простые финансы).

11. Алмосов А.П., Брехова Ю.В. Как сохранить, чтобы не потерять. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала РАНХиГС, 2012. 28 с. (Простые финансы).

12. Брехова Ю.В. Как распознать финансовую пирамиду. Волгоград: Изд-во ФГОУ ВПО «ВАГС», 2011. 24 с. (Простые финансы).

13. Брехова Ю.В., Гриб Р.Б. Как вернуть налоги в семейный бюджет. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала РАНХиГС, 2012. 32 с. (Простые финансы).

14. Голева Е.В., Брехова Ю.В. Страховой полис: роскошь или необходимость. Волгоград: Изд-во ФГОУ ВПО «ВАГС», 2011. 24 с. (Простые финансы).

15. Брехова Ю.В., Гриб Р.Б. Как управлять деньгами с помощью банковской карты. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала РАНХиГС, 2012. 28 с. (Простые финансы).

*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 к т ы :**  
Пресс-центр Проекта  
117105, Россия, Москва,  
Варшавское шоссе, дом 9, стр. 28  
+7 (495) 640 80 91  
press@vashifinancy.ru  
www.вашифинансы.рф



