

Министерство образования Самарской области
государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение Самарской области
«Борский государственный техникум»

«Согласовано»
Руководитель МК
_____ Е.В. Волгина
« » августа 2025г.
Протокол № _____
от « » августа 2025г.

Утверждаю
Зам. директора по УВР
_____ Е.М.Ковалева
«__» августа 2025г.

Методические рекомендации
для обучающихся по выполнению практических работ
по учебной дисциплине

ДУПК.02 Основы финансовой грамотности

программа подготовки специалистов среднего звена

**35.02.16 Эксплуатация и ремонт сельскохозяйственной техники и
оборудования**
(технологический профиль)

Автор-составитель:

Рязанцева Екатерина Викторовна – преподаватель первой квалификационной категории

Организация-разработчик: ГБПОУ СО «Борский государственный техникум»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка	3
2. Содержание практических занятий	6
3. Перечень учебных изданий	33

Пояснительная записка

Методические указания по выполнению практических занятий обучающимися по дисциплине ДУПК.02 Основы финансовой грамотности предназначены для обучающихся по 35.02.16 Эксплуатация и ремонт сельскохозяйственной техники и оборудования.

Цель методических указаний: оказание помощи обучающимся в выполнении практических работ по дисциплине ДУПК.02 Основы финансовой грамотности.

Настоящие методические указания содержат работы, которые позволят обучающимся закрепить теоретические знания, сформировать необходимые умения и навыки деятельности.

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01-09 ЛРВР 2.2,13,14,15,16 17,19,21,22,23	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств. содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы

	<p>использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</p> <p>Определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования</p> <p>организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p> <p>грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</p> <p>описывать значимость своей профессии; применять стандарты антикоррупционного поведения</p>	<p>предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты; основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности.</p> <p>Особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений</p> <p>Сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по профессии; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Личностные результаты

Код	Наименование личностных результатов
ЛРВР 2.2	Экономически активный
ЛРВР13	Принимающий и понимающий цели и задачи социально-экономического развития Самарской области, готовый работать на их достижение, стремящийся к повышению конкурентноспособности Самарской области в национальном и мировом масштабах.
ЛРВР14	Демонстрирующий гордость за Самарскую область, уважительное отношение к малой Родине, культуре и искусству, традициям, праздникам, ключевым историческим событиям, выдающимся личностям Самарской области (в том числе ветеранам).
ЛРВР15	Стремящийся к саморазвитию и самосовершенствованию, мотивированный к обучению, к социальной и профессиональной мобильности на основе выстраивания жизненной и профессиональной траектории. Демонстрирующий интерес и стремление к профессиональной деятельности в соответствии с требованиями социально-экономического развития Самарской области.
ЛРВР16	Стремящийся к результативности на олимпиадах, конкурсах профессионального

	мастерства различного уровня (в том числе WorldSkills, Абилимпикс, Дельфийские игры и т.д.).
ЛРВР17	Осознающий ценности использования в собственной деятельности инструментов и принципов бережливого производства.
ЛРВР19	Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности
ЛРВР21	Принимающий основы экологической культуры, соответствующей современному уровню экологического мышления, применяющий опыт экологически ориентированной рефлексивно-оценочной и практической деятельности в жизненных ситуациях и профессиональной деятельности
ЛРВР22	Проявляющий ценностное отношение к культуре и искусству, к культуре речи и культуре поведения, к красоте и гармонии
ЛРВР23	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам

В ходе изучения предмета ставиться задача формирования следующих общих компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Содержание практических занятий

Практическая работа №1

Проведение SWOT – анализа при принятии решения поступления в среднее профессиональное заведение

Раздел: Роль и значение финансовой грамотности при принятии стратегических решений в условиях ограниченности ресурсов

Тема: Сущность финансовой грамотности населения, её цели и задачи

Количество часов: 2 часа

Цели: Формирование умений проведения SWOT – анализа при принятии решений.

1. Теоретическая часть: Выбор и планирование

Планирование и выбор правильного решения являются прообразом процедуры SWOT-анализа в той или иной степени на интуитивном уровне осуществлялся всегда. Примеры можно найти, начиная с Александра Македонского и заканчивая директором (собственником) небольшой современной фирмы.

Стратегический подход к управлению деловыми организациями начал использоваться во всем мире еще в 20-30 г.г. XX столетия. В это время становится актуальным поиск метода, который бы обеспечил возможность компаниям своевременно адаптироваться к внешним как благоприятным, так и неблагоприятным условиям, прогнозировать альтернативные варианты развития компании и управлять этим развитием, используя новые методологии предвидения и моделирования тенденций изменений макро и микроокружения. Еще одним важным аспектом стратегического управления стало внимание к тенденциям изменения внутренней среды организации и, прежде всего, к интересам и устремлениям ее персонала.

Акроним SWOT был впервые введен в 1963 году в Гарвардском университете на конференции по проблемам бизнес-политики профессором К. Андрюс.

2. SWOT – анализ в принятии решения

Разработчики технологии SWOT- анализа включили в состав акронима начальные буквы четырех категорий:

S-Strengths (Силы);

W– Weaknesses (Слабости);

O-Opportunities (Возможности); T - Threats (Угрозы).

В таблице 1 акроним SWOT представлен визуально в виде шаблона.

Таблица 1. Шаблон матрицы акронима SWOT

Среда организации	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	Strengths - свойства предприятия, проекта или коллектива, дающие преимущества перед другими в отрасли	Weaknesses - внутренние свойства, ослабляющие проект, предприятие, коллектив и т.д.

Внешняя среда	Opportunities - внешние вероятные факторы, дающие дополнительные возможности по достижению цели	Threats - внешние вероятные факторы, которые могут осложнить достижение цели
----------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------

SWOT-анализ (СВОТ анализ) - метод стратегического планирования, используемый для оценки факторов и явлений, влияющих на организацию, проект или предприятие.

Цель SWOT-анализа: изучение сильных и слабых сторон в деятельности организации с целью приспособления их к изменяющимся возможностям и угрозам внешней среды. SWOT-анализ позволяет сформулировать основные направления развития организации через систематизацию имеющейся информации о сильных и слабых сторонах организации, а также о потенциальных возможностях и угрозах.

Все факторы делятся на четыре категории: - две категории SWOT-анализа описывают организацию изнутри: strengths (сильные стороны), weaknesses (слабые стороны); - две другие категории SWOT-анализа описывают внешнюю среду для организации: opportunities (возможности) и threats (угрозы).

Сила - это то, в чем организация преуспела, особенности, предоставляющие ей дополнительные возможности и расширяющие ее потенциал. Сила может заключаться в значительном опыте, ценных организационных ресурсах, достижениях, которые дают организации преимущества на рынке (например, более качественный или пользующийся спросом товар или услуга, совершенная технология, лучшее обслуживание клиентов, узнаваемая товарная марка, бренд).

Сила может также являться результатом партнерского союза, если партнер имеет опыт или потенциальные возможности для усиления конкурентных возможностей организации. Силой обозначают свойство организационной системы, которое при условии использования возможностей внешней среды обеспечивает ускоренное продвижение организации (компании) к достижению стратегических целей или обеспечению ее миссии. При наложении (синтезе) сильных сторон организационной системы на благоприятные возможности внешней среды формируется особая траектория, так называемая «спираль развития». «Спираль развития» представляет собой тот идеал, к которому должна стремиться организация в своем стратегическом развитии. При формировании ключевых компетенций «спираль развития» из развития, имеющего незначительные шансы на успех, способна превратиться в источник долговременного процветания организации.

Слабость - это отсутствие ключевых, значительных условий для функционирования организации. К слабости можно отнести те действия или мероприятия, которые удаются организации хуже в сравнении с другими аналогичными организациями, или какие-либо условия или ресурсы, ставящие ее в неблагоприятные условия. Торможение в развитии организации становится существенным при наложении основных слабостей организационной системы на существенные угрозы внешней среды. Так формируется вариант пессимистической траектории организации. Выраженная уязвимость организации может трансформироваться в «спираль краха» в случае, если имеет место тенденция к ослаблению возможностей сильных сторон, с одной стороны, и усилению угроз внешней среды в сочетании с нарастанием слабых сторон организации (так называемый «эффект домино»).

Возможности - это тенденции, события, изменения во внешней среде. При правильном их

использовании организация может добиться увеличения своего потенциала, ресурсов для своего развития, существенного увеличения объемов продаж или прибыли.

Угрозы – это тенденции и события, изменения во внешней среде, которые в отсутствие ответной реакции организации обуславливают значительное снижение возможностей и ресурсов для своего развития, снижение показателей сбыта и прибыли.

В результате выполнения классического SWOT-анализа создается структурированная информация в рамках единой SWOT-модели. При анализе необходимо ответить на четыре вопроса, взаимосвязь которых представлена в таблице 2.

Таблица 2 Структурирование информации в рамках единой SWOT-модели

Критерии	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	Позволяют ли эти сильные стороны получить преимущества благодаря этой возможности?	Позволяют ли эти сильные стороны угрозы?
Слабые стороны	Препятствуют ли эти слабые стороны использовать эту возможность?	Препятствуют ли эти слабые стороны избежать этой угрозы?

Первоначально SWOT-анализ использовался для характеристики текущей ситуации и ее тенденциях. Позднее SWOT-анализ стал использоваться более широко – для конструирования стратегий развития организаций.

Порядок выполнения работы:

Составить матрицу решений как итог проведения SWOT-анализа, то есть разработать варианты действий, с помощью которых можно было бы использовать выявленные возможности и нейтрализовать (в большей или меньшей степени) выявленные угрозы.

Для этого необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Как можно воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны техникума при выборе специальности?
2. Какие слабые стороны техникума могут в этом помешать?
3. За счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы? Каких угроз, усугубленных слабыми сторонами техникума, нужно больше всего опасаться?

Отчет по практическому занятию выполняется письменно как домашнее задание в свободной форме. В работе студент должен отразить весь объем полученной информации и сделать заключение на основе выводов по теме занятия.

Контрольные вопросы:

1. Когда и кем был введен акроним SWOT?
2. Что обозначают включенные в состав акронима начальные буквы?
3. Представьте акроним SWOT визуально в виде таблицы.
4. Дайте определение SWOT-анализа.
5. Дайте характеристику «спирали развития» и «спирали краха».

6. Перечислите основные преимущества и недостатки SWOT - анализа.

Практическое занятие № 2.

Выбор банка и банковского кредита

Раздел: Место России в международной банковской системе

Тема: Банковская система Российской Федерации: структура, функции и виды банковских услуг

Количество часов: 1

Цель работы:

Научиться анализировать предложения банков по кредитованию для малого бизнеса, сравнивать условия кредитования и выбирать оптимальный вариант based на финансовых возможностях и целях компании.

Теоретическая справка

Банковская система РФ включает:

1. **Центральный банк РФ (Банк России)** – регулирует финансовый рынок, выпускает деньги, контролирует коммерческие банки.
2. **Коммерческие банки** – предоставляют услуги businesses и частным лицам (кредиты, расчеты, вклады).

Основные виды кредитов для бизнеса:

- **Инвестиционный кредит** – на покупку оборудования или расширение производства.
- **Овердрафт** – краткосрочный кредит для пополнения оборотных средств.
- **Торговый кредит** – на закупку товаров с отсрочкой платежа.

Ключевые параметры кредита:

- Сумма и срок.
- Процентная ставка (фиксированная/плавающая).
- Залог и поручительство.
- Дополнительные комиссии.

Задание 1. Сравнение условий кредитования в разных банках

Условие: Компания «СтройТех» планирует взять кредит на закупку материалов (500 000 руб. на 12 месяцев). Проанализируйте предложения 3 банков и выберите лучший вариант.

Данные для анализа:

Банк	Процентная ставка	Срок	Дополнительные комиссии	Залог
Сбербанк	15% годовых	12 мес.	1% от суммы (оформление)	Оборудование
ВТБ	14% годовых	12 мес.	0,5% ежемесячно	Товары в обороте
Тинькофф	16% годовых	12 мес.	Нет	Без залога

Расчет переплаты для каждого банка:

1. **Сбербанк:**

○ Проценты: $500\,000 \times 0,15 = 75\,000$ $500\,000 \times 0,15 = 75\,000$ руб.

○ Комиссия: $500\,000 \times 0.01 = 5\,000$ 500 000 $\times 0.01 = 5000$ руб.

○ **Итого переплата: 80 000 руб.**

2. ВТБ:

○ Проценты: $500\,000 \times 0.14 = 70\,000$ 500 000 $\times 0.14 = 70000$ руб.

○ Комиссия: $500\,000 \times 0.005 \times 12 = 30\,000$ 500 000 $\times 0.005 \times 12 = 30000$ руб.

○ **Итого переплата: 100 000 руб.**

3. Тинькофф:

○ Проценты: $500\,000 \times 0.16 = 80\,000$ 500 000 $\times 0.16 = 80000$ руб.

○ Комиссии: нет

○ **Итого переплата: 80 000 руб.**

Вывод по заданию 1:

- Наименьшая переплата у **Сбербанка** и **Тинькофф** (80 000 руб.).
- **Тинькофф** предпочтительнее due to отсутствию залога, но ставка выше.
- **ВТБ** менее выгоден из-за высоких ежемесячных комиссий.

Задание 2. Анализ кредитоспособности компании

Условие: Оцените, сможет ли компания «СтройТех» обслуживать кредит, если ее ежемесячная прибыль составляет 70 000 руб., а другие обязательства отсутствуют.

Расчет:

• Ежемесячный платеж по кредиту (аннуитетный):

○ Для Сбербанка: $500\,000 \times 0.15/12 - (1 + 0.15/12)^{-12} \approx 45\,000$ 1 – $(1 + 0.15/12)^{-12} 500\,000 \times 0.15/12 \approx 45000$ руб./мес.

• Нагрузка на прибыль: $45\,000/70\,000 \times 100\% \approx 64\%$ 70 000 $45000 \times 100\% \approx 64\%$.

Нормативы Банка России:

- Допустимая нагрузка на прибыль – не более 50%.
- **Вывод:** Компания не пройдет кредитную проверку due to высокой долговой нагрузки.

Решение:

- Увеличить срок кредита до 24 месяцев:
- Платеж снизится до $\approx 24\,000 \approx 24000$ руб./мес.
- Нагрузка: $24\,000/70\,000 \times 100\% \approx 34\%$ 70 000 $24000 \times 100\% \approx 34\%$ (соответствует норме).

Задание 3. Выбор типа кредита

Ситуации для бизнеса:

1. **Закупка сырья на 200 000 руб. с возвратом через 3 месяца.**

○ **Рекомендация:** Овердрафт (гибкое погашение, низкий срок).

2. **Покупка станка за 1 млн руб. с окупаемостью 2 года.**

○ **Рекомендация:** Инвестиционный кредит (длинный срок, залог под оборудование).

3. **Сезонное пополнение товарных запасов.**

○ **Рекомендация:** Торговый кредит (отсрочка платежа от поставщика).

Итоговые выводы по практике:

1. **При выборе кредита важно:**

- Сравнивать не только ставку, но и скрытые комиссии.
- Оценивать залоговые требования и сроки.
- Соотносить платежи с финансовыми возможностями бизнеса.

2. **Кредитоспособность** – ключевой критерий одобрения заявки.

3. **Оптимальный выбор для «СтройТех»:**

○ Кредит в **Тинькофф** на 24 месяца без залога.

○ Альтернатива – пересмотреть условия у Сбербанка для снижения платежа.

Критерии оценки работы:

- Правильность расчетов.
- Логичность выводов.
- Учет рисков и нормативов.

Практическая работа №3

Решение кейса «Выявление целесообразности кредитования в банке на основе расчета аннуитетных платежей»

Раздел: Место России в международной банковской системе

Тема: Основные виды банковских операций

Количество часов: 1

Цели: Формирование умений ориентироваться в системе кредитования. Изучение содержания договора срочного банковского вклада (депозита)

Теоретическая часть:

Кредит - система экономических отношений, в процессе которых происходит движение ссудного капитала.

В любых финансово-экономических расчётах денежные потоки (суммы денег) всегда связаны с конкретными интервалами времени. В связи с этим в финансовых сделках обязательно указываются фиксированные сроки, периодичность выплат. В финансовых вычислениях фактор времени учитывается с помощью исчисления процентной ставки, учитывающей интенсивность начисления процентов (процентных денег).

Процентная ставка – это отношение суммы процентных денег, выплачиваемых за строго определённый отрезок времени, к величине кредита, ссуды и т.д.

Интервал времени, к которому приурочена процентная ставка, называется периодом начисления (накопления).

Ставки процентов могут применяться к одной и той же начальной сумме на протяжении всего срока действия кредита, ссуды. Такого рода проценты называются **простыми процентными ставками**. В этом случае распределение суммы накопления описывается равномерным линейным законом распределения, а сам процесс наращивания может быть выражен в виде

$$FV = PV \cdot (1 + ni) \text{ или } FV = PV + I,$$

арифметической прогрессии:

Где FV- наращенная сумма,

PV–текущая (первоначальная сумма, n–количество периодов начислений, i – ставка процентов,

I–процентный доход (платёж) ($I = PV \cdot ni$)

Банковский вклад (**депозит**) – это денежные средства, переданные банку под проценты и на условиях возврата, определенных договором банковского вклада.

Простой процент начисляется на первоначальную сумму депозита. Сумма простых процентов по вкладу рассчитывается по формуле:

$$\Sigma \% = \frac{\text{Сумма вклада} \cdot \% \text{ставка} \cdot \text{Дни}}{100 \cdot 365(366)}$$

%ставка –годовая процентная ставка;

Дни–количество дней, за которые начисляется процент.

За пользование денежными средствами банки могут начислять **сложные проценты**. **Сложный процент** начисляется на капитализированную сумму депозита, т.е. начисляемые к сумме с начисленными в предыдущем периоде процентами. Сумма сложных процентов по вкладу рассчитывается по формуле:

%ставка · Дни n

$$\sum \% = \text{Сумма вклада} \left(1 + \frac{100 \cdot 365}{366} \right)^n -$$

Дни–количество календарных дней в периоде, по итогам которого банк производит капитализацию начисленных процентов;

n –количество периодов, за которые в течение срока вклада начисляются проценты (количество периодов наращения).

Последовательность из одинаковых регулярных денежных потоков по одному в каждом периоде называется **аннуитетом**.

Депозитный договор - это соглашение, по которому банк, принявший денежную сумму от вкладчика (или для вкладчика), обязуется возвратить всю сумму вклада и выплатить проценты на условиях и в порядке, предусмотренных договором.

Порядок выполнения работы:

1. Ознакомиться с литературой и конспектом лекций по теме, изучить краткие теоретические сведения.
2. В соответствии с методическими указаниями по выполнению практической работы, выполнить приведённые задания
3. Устно ответить на контрольные вопросы

Контрольные вопросы:

Для чего нужны сбережения?

Назовите способы накопления денег (минимум три) и расскажите о преимуществах и недостатках каждого из них.

Как инфляция влияет на наши сбережения?

Какие услуги предоставляет банк своим клиентам? Из чего складывается доход банка?

Назовите основные преимущества и недостатки депозита по сравнению с хранением денег в домашнем сейфе.

Для чего АСВ (Агентство страхования вкладов) страхует вклады граждан в банке?

Приложение

Задание 1. Первоначальная сумма в размере 200 тыс. руб. вложена на 5 лет. Определить наращенную сумму при использовании простой и сложной ставок процента с капитализацией процентов по полугодиям в размере 10 % годовых.

Задание 2. Первоначальный капитал составляет 25000 руб. Используется простая процентная ставка 20 % годовых.

Определить период начисления процентов, за который первоначальный капитал вырастет до 40

000 руб.

Задание 3. 15.04.2023 открыт вклад до востребования на сумму 4500000 рублей. Процентная ставка 8% годовых.

08.07.2018 дополнительно внесено 2000000 рублей. 18.09.2018 снято со счета 700000 рублей,

25.10.2018 вклад полностью снят.

Рассчитать сумму процентов и общую сумму к выдаче.

Практическая работа №4

Деловая игра «Расчетно-кассовое обслуживание в банке»

Раздел: Место России в международной банковской системе

Тема: Основные виды банковских операций

Количество часов: 1

Цели: рассмотреть основные риски потери денег, связанные с неадекватным потребительским поведением, финансовым мошенничеством либо попаданием в кредитную кабалу.

Теоретическая часть: (при необходимости)

Финансовое мошенничество - совершение противоправных действий в сфере денежного обращения путем обмана, злоупотребления доверием и других манипуляций с целью незаконного обогащения.

Все мошенничества в финансовой сфере объединяет одно: преступники без принуждения, с согласия самих людей получают их денежные средства. При этом потерпевшие думают, что передают эти деньги в обмен на какие-либо законные блага — недвижимое имущество, товары в интернет-магазинах, наследство и т.д. На самом деле же никаких «законных благ» нет, люди просто теряют свои деньги, не получая ничего взамен. Злоумышленники же изначально знают, что они не имеют никаких правовых оснований для получения денег и другого имущества от потерпевших.

Формы мошенничества:

Финансовые пирамиды - это мошеннические схемы по принципу обеспечения дохода через привлечение других участников «пирамиды» или вложения под проценты. Руководители таких афер часто выдумывают несуществующие продукты, а после сбора денег с участников попросту исчезают со всеми сбережениями. Банк России выделяет следующие внешние признаки, свидетельствующие о том, что организация или группа физических лиц является «финансовой пирамидой»:

- выплата денежных средств участникам из денежных средств, внесённых другими вкладчиками;
- отсутствие лицензии ФСФР России (ФКЦБ России) или Банка России на осуществление деятельности по привлечению денежных средств;
- обещание высокой доходности, в несколько раз превышающей рыночный уровень;
- гарантирование доходности (что запрещено на рынке ценных бумаг);
- массированная реклама в СМИ, сети Интернет с обещанием высокой доходности;
- отсутствие какой-либо информации о финансовом положении организации; - отсутствие собственных основных средств, других дорогостоящих активов; - отсутствие точного

определения деятельности организации.

Мошенничество с использованием банковских карт – скимминг, интернет-мошенничество

Скимминг — установка на банкоматы нештатного оборудования (скиммеров), которое позволяет фиксировать данные банковской карты (информацию с магнитной полосы банковской карты и вводимый пин-код) для последующего хищения денежных средств со счета банковской карты.

Кибермошенничество

Фишинг (англ. phishing) – это технология интернет-мошенничества, заключающаяся в краже личных конфиденциальных данных, таких как пароли доступа, данные банковских и идентификационных карт, посредством спамерской рассылки или почтовых червей. Бывает почтовый, онлайн-овый, комбинированный.

Вишинг (англ. vishing) – это технология интернет-мошенничества, заключающаяся в использовании автонабирателей и возможностей интернет-телефонии для кражи личных конфиденциальных данных, таких как пароли доступа, номера банковских и идентификационных карт и т.д.

Смишинг – это вид мошенничества, при котором пользователь получает СМС-сообщение, в котором с виду надежный отправитель просит указать какую-либо ценную персональную информацию (например, пароль или данные кредитной карты). Смишинг представляет собой подобие фишинга, при котором мошенниками с той же целью рассылают электронные письма.

Фарминг (англ. pharming) – более продвинутая версия фишинга, заключающаяся в переводе пользователей на фальшивый веб-сайт и краже конфиденциальной информации.

«Нигерийские письма» (англ. «Nigerianscam») – электронное письмо с просьбой о помощи в переводе крупной денежной суммы, из которой 20-30% должно получить лицо, предоставляющее счет. При этом получателю необходимо срочно 6-10 тысяч долларов США отправить по системе электронных платежей по требованию адвоката. Как разновидность используется рассылка о выгодном капиталовложении или устройстве на высокооплачиваемую работу, получении наследства или иных способах быстрого обогащения при условии совершения предварительных платежей.

Мошенничество с PayPal – крупнейшая дебетовая электронная платежная система.

Аналоги в РФ: Яндекс.Деньги, WebMoney.

Вы разместили объявление о продаже. Мошенник высылает Вам письмо с предложением купить товар, иногда за большую цену и не для себя. Вы просите перевести деньги. Мошенник просит вас указать адрес, зарегистрированный в PayPal, и говорит, что выслал деньги туда, но они появятся на счете в PayPal, когда вы введете номер почтового отправления. К вам приходит письмо, похожее на PayPal. Вы отправляете товар и вводите номер отправления, указанный в письме, страницу. Товар у вас нет. Претензии выставлять некому.

Кликфрод (от англ. click fraud) — один из видов сетевого мошенничества, представляющий собой обманные клики на рекламную ссылку лицом, не заинтересованным в рекламном объявлении. Может осуществляться с помощью автоматизированных скриптов или программ, имитирующих клик пользователя по рекламным объявлениям Pay per click.

Кликджекинг (от англ. clickjacking) – механизм обмана пользователей интернета, при котором злоумышленник может получить доступ к конфиденциальной информации или даже получить доступ к компьютеру пользователя, заманив его на внешне безобидную страницу или внедрив вредоносный код на безопасную страницу.

Мошенничество в социальных сетях – сетевые домушники, интернет-угонщики, сетевые

грабители.

Другие виды финансового мошенничества – обмен валюты, нелегальные кредиты, брачные аферы, нелегальные азартные игры, махинации с арендой/покупкой недвижимости или автомобилей («двойные продажи», продажи людям квартир в незаконно построенных домах и т.д.), использование чужих паспортов для сомнительных сделок.

Таким образом, основной принцип работы мошенников: «Агрессивное привлечение клиентов обещанием чрезмерно выгодных условий, возможностей получить что-либо слишком дешево или не прилагая никаких усилий, либо сочетая всё вышеперечисленное не совсем законными, либо сомнительными методами».

Порядок выполнения работы:

4. Ознакомиться с литературой и конспектом лекций по теме, изучить краткие теоретические сведения.
5. В соответствии с методическими указаниями по выполнению практической работы, выполнить приведённые задания
6. Устно ответить на контрольные вопросы

Контрольные вопросы:

1. Что может повлиять на возникновение у человека непреодолимой тяги к покупке какого-либо товара?
2. Приведите примеры мошеннических действий с банковскими картами и перечислите те данные, которые мошенники пытаются «выудить» любой ценой.
3. Перечислите основные признаки финансовой пирамиды. Приведите примеры наиболее известных в истории финансовых пирамид.
4. Приведите примеры обстоятельств, при которых человек пользуется кредитами от МФО (Микрофинансовые организации).

Приложения

Задание 1.

Укажите, какие фразы в рекламе указывают на то, что перед вами – финансовая пирамида либо мошенники.

Высказывание	Пирамида/мошенники/и то, и другое
Запрошлый год доход наших клиентов составил 25% годовых. * Напоминаем, что результаты управления в прошлом не являются гарантией доходов в будущем.	
Наша компания вкладывает собранные средства в стартапы на наиболее доходные виды бизнеса, что обеспечивает высокую доходность вложений.	
Наша компания имеет лицензию на привлечение средств от Центрального Коммерческого Банка.	

Чтобы получить призы, вы должны распространить сертификаты стоимостью 5 000 рублей среди трёх своих знакомых.	
В нашей компании вы будете гарантированно получать 30% годовых, если внесёте средства до конца этого года.	
Мы выплачиваем всем нашим вкладчикам 20% годовых ежегодно благодаря инвестициям в золото добычу и нефтегазовый сектор.	

Задание 2.

Рассмотреть возможность кредитования при дефиците семейного бюджета: банк, ломбард, МФО (Микрофинансовые организации). Заполните таблицу:

Источник займа	Плюсы	Минусы	Процентная ставка
Банк			
Ломбард			
МФО (Микрофинансовые организации)			

Задание 3.

Наталья не могла справиться с желанием приобрести новый телефон за 50 000 рублей. Но поскольку денег на него у Натальи не было, она взяла кредит в МФО «Самые быстрые деньги» под 1,5 % в день. Деньги вместе с процентами необходимо выплатить через 3 месяца.

Бюджет Натальи составляют заработная плата 30 000 рублей и расходы 15 000 рублей. Определите, когда сможет Наталья закончить все свои отношения с МФО «Самые быстрые деньги» и какой удар по её бюджету эти отношения нанесут.

Задание 4.

Перечислите правила личной финансовой безопасности

Практическое занятие № 5. Расчет НДС, ННП, НДФЛ

Раздел: Налоговая система Российской Федерации

Тема: Система налогообложения физических лиц

Количество часов: 1

Цель работы:

Освоить методику расчета основных налогов для физических лиц (НДФЛ) и предпринимателей (НДС, налог на налогооблагаемую прибыль - ННП).

Теоретическая справка

1. **НДФЛ (Налог на доходы физических лиц)**

○ **Ставка:** 13% (для резидентов), 30% (для нерезидентов).

○ **Налоговые вычеты:**

▪ Стандартные (на детей: 1 400 руб. - на первого, второго; 3 000 руб. - на третьего и последующих).

▪ Социальные (лечение, обучение - до 120 000 руб.).

▪ Имущественные (при покупке жилья - до 2 000 000 руб.).

2. **НДС (Налог на добавленную стоимость)**

○ **Ставка:** 20% (основная), 10% (для некоторых товаров), 0% (экспорт).

○ **Формула:**

$\text{НДС к уплате} = \text{НДС исходящий} - \text{НДС входящий}$

3. **Налог на налогооблагаемую прибыль (ННП) для ИП**

○ **Ставка:** 20% (для ООО), 13% (для ИП на ОСНО).

○ **Формула:**

$\text{Налог} = (\text{Доходы} - \text{Расходы}) \times \text{Ставка}$

Задание 1. Расчет НДФЛ

Условие: Гражданин Петров И.С. (резидент) имеет месячный доход 85 000 руб. У него двое детей (6 и 10 лет). Рассчитайте НДФЛ за месяц и год.

Решение:

1. **Стандартные вычеты на детей:**

○ На первого: 1 400 руб.

○ На второго: 1 400 руб.

○ **Итого вычетов:** 2 800 руб./мес.

2. **Налоговая база за месяц:**

$85\,000 - 2\,800 = 82\,200$ руб.

3. **НДФЛ за месяц:**

$82\,200 \times 0.13 = 10\,686$ руб.

4. **НДФЛ за год:**

$10\,686 \times 12 = 128\,232$ руб.

Ответ: НДФЛ к уплате – 10 686 руб./мес., 128 232 руб./год.

Задание 2. Расчет НДС

Условие: ООО «Весна» продало товаров на 720 000 руб. (в т.ч. НДС). Затраты на закупку товаров составили 360 000 руб. (в т.ч. НДС). Рассчитайте НДС к уплате в бюджет.

Решение:

1. **Исходящий НДС (с продаж):**

$720\,000 \times 0.20 = 144\,000$ руб.

2. **Входящий НДС (с закупок):**

$360\,000 \times 0.20 = 72\,000$ руб.

3. **НДС к уплате:**

$120\,000 - 60\,000 = 60\,000$ руб. $120\,000 - 60\,000 = 60\,000$ руб.

Ответ: НДС к уплате – **60 000 руб.**

Задание 3. Расчет налога на прибыль (ННП)

Условие: ИП Сидоров на ОСНО получил годовой доход 2 500 000 руб. Расходы составили 1 200 000 руб. Рассчитайте налог на прибыль.

Решение:

1. Налоговая база:

$2\,500\,000 - 1\,200\,000 = 1\,300\,000$ руб. $2\,500\,000 - 1\,200\,000 = 1\,300\,000$ руб.

2. Налог на прибыль (ставка 13% для ИП):

$1\,300\,000 \times 0.13 = 169\,000$ руб. $1\,300\,000 \times 0.13 = 169\,000$ руб.

Ответ: Налог на прибыль – **169 000 руб.**

Задание 4. Комплексная задача

Условие: ИП Кузнецов (на ОСНО) оказал услуг на 1 180 000 руб. (в т.ч. НДС). Его расходы: аренда – 236 000 руб. (в т.ч. НДС), зарплата сотрудникам – 400 000 руб. (без НДС). Рассчитайте:

1. НДС к уплате.

2. Налог на прибыль.

Решение:

1. Расчет НДС:

○ Исходящий НДС:

$1\,180\,000 \times 20\% = 196\,667$ руб. $1\,180\,000 \times 20\% = 196\,667$ руб.

○ Входящий НДС (с аренды):

$236\,000 \times 20\% = 39\,333$ руб. $236\,000 \times 20\% = 39\,333$ руб.

○ НДС к уплате:

$196\,667 - 39\,333 = 157\,334$ руб. $196\,667 - 39\,333 = 157\,334$ руб.

2. Расчет налога на прибыль:

○ Доходы без НДС:

$1\,180\,000 - 196\,667 = 983\,333$ руб. $1\,180\,000 - 196\,667 = 983\,333$ руб.

○ Расходы без НДС:

$(236\,000 - 39\,333) + 400\,000 = 596\,667$ руб. $(236\,000 - 39\,333) + 400\,000 = 596\,667$ руб.

○ Налоговая база:

$983\,333 - 596\,667 = 386\,666$ руб. $983\,333 - 596\,667 = 386\,666$ руб.

○ Налог на прибыль:

$386\,666 \times 0.13 = 50\,266$ руб. $386\,666 \times 0.13 = 50\,266$ руб.

Ответ:

• НДС к уплате – **157 334 руб.**

• Налог на прибыль – **50 266 руб.**

Итоговые выводы:

1. **НДФЛ** учитывает налоговые вычеты, что снижает нагрузку для семей с детьми.

2. **НДС** уплачивается с добавленной стоимости, и бизнес может принять к вычету входящий НДС.

3. **Налог на прибыль** рассчитывается с разницы между доходами и расходами.

Рекомендации:

• Использовать налоговые вычеты для снижения НДФЛ.

• Соблюдать правила документального подтверждения расходов для уменьшения налога на прибыль.

• Вести отдельный учет НДС для корректного расчета.

Практическое занятие № 6.
Мозговой штурм «Инвестиции в образах мировой культуры»

Раздел: Инвестиции: формирование стратегии инвестирования и инструменты для ее реализации

Тема: Формирование стратегии инвестирования

Количество часов: 1

Цель работы:

Исследовать концепцию инвестиций через призму мировой культуры (литература, кино, искусство), выявить архетипы и метафоры, связанные с инвестированием, и сформулировать на их основе практические принципы для современных инвесторов.

1. Этап: Генерация идей (15 минут)

Задание: Назовите произведения мировой культуры (книги, фильмы, картины, мифы), где так или иначе присутствует тема инвестиций — в широком смысле (вложение ресурсов с расчетом на будущую отдачу).

Примеры от участников:

- **Литература:** "Остров сокровищ" Р.Л. Стивенсона (поиск клада как инвестиция времени и риска), "Мартин Иден" Джека Лондона (инвестиция в самообразование).
- **Кино:** "Волк с Уолл-стрит" (спекуляции), "Побег из Шоушенка" (инвестиция в терпение и план), "Красотка" (инвестиция в талант).
- **Мифология:** Золотое руно Ясона (цель, ради которой собирается команда и ресурсы).
- **Искусство:** Картина "Купание красного коня" Петрова-Водкина (инвестиция в символ будущего).

2. Этап: Классификация образов (10 минут)

Задание: Разделите найденные примеры на группы по типам «инвестиций».

Тип инвестиции	Примеры из культуры	Суть метафоры
Финансовые	"Волк с Уолл-стрит", "Игра на понижение"	Риск, азарт, расчет
Время/терпение	"Побег из Шоушенка", "Старик и море"	Долгосрочная цель, выдержка
В знания/себя	"Мартин Иден", "Унесенные ветром" (Скарлетт)	Образование как актив
В отношения	"Крестный отец" (услуга за услугу), "Друзья"	Социальный капитал
Творческие/символические	Строительство соборов в Средневековье	Вера в будущее, наследие

3. Этап: Анализ и выводы (15 минут)

Вопросы для обсуждения:

1. Какие черты характера героев ведут к успешной «окупаемости» их инвестиций? (Например: дальновидность Гэндальфа во «Властелине колец»).

2. Какие культурные сюжеты показывают провальные инвестиции? (Золото Нибелунгов в опере Вагнера — жажда богатства ведет к гибели).
3. Что искусство говорит о связи этики и инвестиций? ("Сказка о рыбаке и рыбке" — жадность губит все).

Ключевые идеи:

- **Инвестиция — это не только деньги.** Это время, trust, знания, даже любовь (пример: воспитание детей).
- **Культура предупреждает:** алчность и нетерпение разрушают результат ("Золотой ключик" — Буратино проиграл деньги в кукольном театре).
- **Выигрывает тот, кто вкладывается в неочевидное.** Например, Фродо вкладывает жизнь в спасение Средиземья — и спасает всех.

4. Этап: Применение в бизнесе (10 минут)

Задание: Сформулируйте 3 принципа для современного инвестора, основанные на образах из культуры.

1. **«Принцип Скарлетт О'Хара»**

«Я подумаю об этом завтра» — но сегодня действовать.

Смысл: В кризисе важно сохранить ресурсы для будущих решений.

2. **«Принцип Эдмонда Дантеса»** (граф Монте-Кристо)

Инвестируй в знания и связи — они окупятся в самый неожиданный момент.

3. **«Принцип Гарри Поттера»**

Главный актив — верные друзья и репутация.

Смысл: Нематериальные инвестиции часто важнее денежных.

Итог мозгового штурма:

- **Инвестиции в культуре** — это всегда история о ценностях: во что мы верим, ради чего рискуем.
- **Успешный инвестор** в искусстве похож на мудрого героя: терпелив, этичен, видит далеко вперед.
- **Для бизнеса:** кроме финансовых моделей, важно иметь «культурную картину» — понимание, как ваши инвестиции впишутся в общественный контекст.

Результат: Участники составили таблицу-памятку «7 принципов инвестирования от великих произведений» для использования в бизнес-тренингах.

Практическая работа №7

Решение кейса «Финансист. Покупка ценных бумаг и формирование инвестиционного портфеля»

Раздел: Инвестиции: формирование стратегии инвестирования и инструменты для ее реализации

Тема: Виды ценных бумаг и производных финансовых инструментов

Количество часов: 1

Цели: Формирование умений ориентироваться на финансовом рынке и инвестировании.

Теоретическая часть:

1. Способы покупки ценных бумаг.

В России торги проводятся на Московской (до 2012 года — ММВБ-РТС) и Санкт-Петербургской биржах.

Но купить акции на одной из таких бирж самостоятельно вы не сможете. Для этого нужно обратиться в лицензированную брокерскую компанию. Брокеры — это

профессиональные игроки на финансовом рынке, которые совершают сделки от имени и за деньги своих клиентов.

Прямая покупка акций в закрытых и открытых акционерных обществах (ЗАО и ОАО), которые не выпустили бумаги на фондовую биржу, будет удобна тем, кто плотно занимается бизнесом, готов к крупным вложениям и рискам.

Работа с банком не столь удобна, поскольку открывает небольшой выбор акций. Если вас устраивает невысокая доходность голубых фишек, и вы планируете зарабатывать на дивидендах, купите акции через банк.

ПИФы создают для неопытных инвесторов, которые не хотят следить за котировками акций. Это более доходный, но и более рискованный аналог банковскому вкладу.

Работа с брокером (или через интернет-магазин акций) удобна, а риски и прибыль зависят от вашего выбора и компетентности. Через брокера можно зарабатывать как на дивидендах, так и на изменении котировок ценных бумаг. Большинство инвесторов выбирает именно этот способ, поскольку он наиболее прост и удобен.

1. Инвестиционный портфель.

Инвестиционный портфель (на английском языке *invest portfolio*) – это совокупность активов, которые удовлетворяют приемлемому для инвестора уровню риска и доходности. Обычно инвесторы хотят получить максимальный доход, и в то же время минимизировать свои риски. Для каждого из активов, которые входят в портфель, риск доходности оценивается отдельно. Если в корзине присутствуют активы различных классов, то такой инвестиционный портфель называется диверсифицированным.

Диверсификация портфеля позволяет получать прибыль от продажи акций, если они выросли, а в противном случае владелец портфеля может компенсировать полученные убытки благодаря тому, что получит фиксированный купонный доход от облигаций.

Но не стоит забывать о том, что излишняя диверсификация может привести к тому, что качественно управлять портфелем будет невозможно, вырастут издержки на поиск, предварительный анализ и покупку небольших партий ценных бумаг. Если суммарная стоимость всех активов увеличивается или уменьшается, это значит, что доходность инвестиционного портфеля является положительной или отрицательной. Если доходность инвестиционного портфеля меняется, мы можем говорить о рисках инвестиционного портфеля.

Инвестиционный портфель может включать всебя:

Акции – эмиссионные ценные бумаги, которые закрепляют права владельца получать часть прибыли акционерного общества, участвовать в управлении им, иметь право рассчитывать на часть имущества которая останется после ликвидации акционерного общества. Акции бывают обыкновенными (за одну акцию дается один голос на собрании акционеров, дивиденды выплачиваются из чистой прибыли акционерного общества, их размер определяется на совете директоров предприятия, а затем его рекомендуют общему собранию акционеров, которое может лишь уменьшить размер выплат, но не увеличить их) и привилегированными (то есть, дивиденды по таким акциям выплачиваются раньше, чем для держателей обыкновенных акций, а если по каким-то причинам не выплачиваются, то акционер имеет право голоса на общем собрании).

Облигации – эмиссионные долговые ценные бумаги, владельцы которых могут получить от эмитента облигации в оговоренный срок номинальную стоимость этой облигации (в деньгах или в ином эквиваленте), либо некоторый процент от стоимости облигации (купонный доход), либо дисконтный доход (то есть, разницу между стоимостью, по которой облигация была куплена, и стоимостью погашения этой облигации). Существуют

государственные облигации (иначе их называют суверенными), выпущенные органами власти, чтобы покрыть бюджетный дефицит, и гарантированные правительством, муниципальные облигации (их выпускают городские или местные власти как займ на финансирование разных проектов под залог муниципальной собственности), а также корпоративные облигации.

Фьючерсы – обязательства приобрести или продать некоторый актив (ценные бумаги, валюты, товары или процентные ставки) в определенном количестве в определенный срок по заранее оговоренной цене (все эти параметры указываются в спецификации биржевого контракта). В роли гаранта сделки выступает биржа, берущая с продавца и покупателя страховой депозит.

Недвижимое имущество. Недвижимость, которая может войти в инвестиционный портфель, может различаться по уровню рентабельности, степени рисков, темпам роста капитализации и пр. Можно инвестировать в жилую, коммерческую, гостиничную и прочие виды недвижимости. Инвестор может получать доход от аренды или от перепродажи объекта. Инвестиции в недвижимость имеют высокий потенциал роста капитализации объекта и отличаются низким уровнем рисков.

Бизнес – совокупность материальных и нематериальных активов бизнеса, системы сбыта и поставок, клиентской базы, закрепленного за предприятием персонала, технологии и патенты, бренд и маркетинговая концепция.

Прочие активы.

Цель инвестиционного портфеля состоит в том, чтобы максимально увеличить количество денег, которое есть у собственника: то есть, заработать определенную сумму (накопить на машину или квартиру, на обучение ребенку или на собственную безбедную старость) или в несколько раз увеличить капитал. А может быть, собственник портфеля ставит себе целью иметь регулярный небольшой доход от торговли ценными бумагами или от хранения средств на банковском депозите.

В любом случае, в зависимости от цели инвестиционного портфеля необходимо подобрать правильные инструменты в верных пропорциях. Нужно учитывать, сколько денег хочется заработать, на какой срок деньги будут вложены, какой уровень риска является приемлемым для инвестора и пр.

Виды инвестиционных портфелей По уровню риска: Согласно данной классификации экспертами выделяются три типа инвестиционного портфеля: защитный портфель, агрессивный портфель, сбалансированный портфель. В защитный портфель, как правило, не входят высоко рискованные активы. Этот портфель включает в себя активы, в малой степени зависящие от событий, происходящих на рынке. Акции из защитного портфеля котируются как в периоды экономического подъема, так и при возможных кризисах. Эти ценные бумаги, как правило, принадлежат компаниям, которые производят товары, необходимые людям каждый день вне зависимости от сезонности и экономической ситуации. Такими товарами являются вода, топливо, электроэнергия, еда, напитки, продукты гигиены, табак, лекарства, недвижимость. Акции, входящие в защитный портфель, в большинстве своем должны приносить постоянные небольшие дивиденды. Риск для таких активов является низким в долгосрочной перспективе, но вследствие низкой волатильности такие ценные бумаги не принесут большого дохода в краткий срок. Акции к облигациям в защитном портфеле соотносятся как 20 к 80 (данное соотношение может измениться в соответствии с параметрами конкретных активов, которые входят в портфель). Данный вариант подходит начинающим инвесторам из-за небольших требований к знаниям и умениям.

Такой портфель позволяет набраться опыта в инвестициях и получить первые деньги. Большую

часть агрессивного портфеля занимают рискованные активы (от 50% портфеля), то есть, акции роста и акции недооценки. Преимуществом работы с агрессивным портфелем является то, что капитал и его покупательная способность будут расти быстрее, чем обесцениваться в результате инфляции. Купонный доход, получаемый от облигаций, может в какой-то мере компенсировать риски. Однако при неблагоприятной для инвестора ситуации последний может потерять очень много средств. Данный тип портфеля подходит для опытных инвесторов, которые не боятся рисковать, грамотно оценивают перспективы предприятия и его потенциальную доходность, а также могут предсказывать поведение рынка. Не рекомендован для новичков!

Компромиссным вариантом может являться сбалансированный портфель, который позволит как получить деньги за счет быстрой смены курса «агрессивных» активов, так и «подстелить соломку» при помощи менее рискованных акций. Соотношение тех и других инвестор может определить самостоятельно в зависимости от рыночной конъюнктуры. В сбалансированном портфеле должно быть больше облигаций, чем акций, а в число акций должны входить как дивидендные акции, так и акции роста и недооценки.

Поспособу получения дохода

Как правило, получить доход от владения инвестиционным портфелем можно благодаря: росту курсов ценных бумаг в портфеле (портфель роста); получению дивиденда по акциям; получению купонного дохода по облигациям.

В портфеле роста находятся акции с растущей курсовой стоимостью, за счет чего увеличивается капитал инвестора. Выплата дивидендов для владельцев таких портфелей отходит на второй план: самым главным является быстро нарастить инвестируемый капитал в долгосрочной перспективе.

Если портфель рассчитан на получение дивиденда по акциям, то следует учесть, что ставки налога на прирост капитала в случае получения дивидендов ниже, чем в случае работы с облигациями. Однако такое инвестирование является более рискованным, поскольку дивиденды, как правило, выплачиваются только если дела у компании, выпустившей акции, идут хорошо.

Купонный доход по облигации означает определенную установленную эмитентом величину денежного вознаграждения, которую инвестор получит за определенный отрезок времени.

По срокам достижения целей

Долгосрочные портфели формируются обычно на срок от пяти лет и ориентируются на получение дохода за счет процентов и дивидендов. Деньги инвестора вкладываются не в ценные бумаги, а в сам бизнес, которым были выпущены эти ценные бумаги. В основе данного типа портфелей лежат акции перспективных компаний, а также долгосрочные активы. Инвестиционная привлекательность для таких ценных бумаг является более важным критерием отбора, чем степень их ликвидности.

Среднесрочные портфели формируют, как правило, на срок от года до трех или до пяти. В такие портфели, как правило, дивидендные акции, акции биржевых фондов, облигации и другие активы. Собственник портфеля данного вида получает прибыль как за счет дивидендов, так и за счет возможного повышения стоимости тех активов, которые включены в портфель.

Краткосрочные портфели формируются на один или два года. Активы, входящие в состав портфеля данного вида, должны иметь возможность быстро монетизироваться, поэтому им следует быть в достаточной мере ликвидными. Такими активами могут быть акции роста, краткосрочные облигации, а также ряд производных финансовых инструментов, в том числе опционы и фьючерсы.

Порядок выполнения работы:

Правила составления инвестиционного портфеля

Этап 1 – сформулировать финансовую цель. Она должна быть конкретной, выражаться в денежной сумме и иметь срок достижения.

Неправильно:

1. Накопить на образование ребенка.
2. Съездить в отпуск.
3. Накопить на пенсию. Правильно:

1. Накопить за 5 лет 3 000 000 Р на обучение ребенка в МГУ по направлению «Банковское дело».

2. Накопить 200 000 Р на поездку в Турцию семье из четырех человек в августе 2023 года.

3. Сформировать за 20 лет ежемесячный пассивный доход в размере 50 000 Р (в текущих ценах).

Этап 2 – определить суммы ежемесячного взноса на инвестиции. Лучше воспользоваться инвестиционным калькулятором.

Например, молодой человек хочет накопить к пенсии 10 000 000 руб., чтобы в старости жить на проценты с капитала. Стартовый капитал для инвестирования – 10 000 руб., срок до пенсии – 30 лет. Начинаящий инвестор планирует применять консервативную стратегию инвестирования с доходностью 10%. Его инвестиционный портфель состоит из ОФЗ, депозитов, акций индексных фондов.

Расчеты на калькуляторе показали: если инвестор будет ежемесячно откладывать по 10 000 руб., то за 30 лет внесет на инвестиционный счет 3 610 000 руб. За этот срок

инвестиционный портфель с доходностью 8% увеличит его накопления до 14 782 130 руб. Этап 3 – определить риск-профиль. Можно пройти тест, с помощью которого инвестор может определить свой риск-профиль. Тест поможет определить восприимчивость к риску и получить рекомендации по структуре портфеля. Не обязательно проходить все, достаточно одного.

Этап 4 – выбрать вид портфеля и стратегию инвестирования

Пройти тест, с помощью которого инвестор может определить свой риск-профиль и выбрать рекомендованный вид портфеля.

Этап 5 – открыть брокерский счет. Сама процедура отнимет не более 5 минут, ее можно провести онлайн. Но выбору брокера стоит уделить больше времени и сравнить предложения по следующим критериям: наличие лицензии, место в рейтинге Мосбиржи, тарифы и условия обслуживания.

Этап 6 – выбрать активы в портфель. Самостоятельно или с помощью финансового консультанта выбираете активы на основе принятой стратегии инвестирования. Если действуете самостоятельно, дополнительно изучите методику анализа активов по книгам, статьям в интернете, на специальных курсах. Если обратились к брокеру – положитесь на профессионализм консультанта.

Этап 7 – ребалансировать портфель. Задача долгосрочного инвестора – придерживаться выбранной стратегии и регулировать доли активов в случае их изменения. Это позволит сохранять приемлемые для инвестора уровни риска и доходности даже в случае колебания рынка.

Контрольные вопросы:

1. Почему формирование портфеля из активов, которые выпустили компании одной отрасли, не является хорошим решением с точки зрения соотношения ожидаемой доходности и риска?

2. Какое преимущество инвестор получает от использования услуг брокера, доверительного управляющего, биржи, банка?
3. Какой класс активов из перечисленных имеет максимальный риск: золото, облигации, обыкновенные акции или производные финансовые инструменты?
4. Какие компании могут быть выбраны для формирования портфеля на следующий год: укажите отрасли?
5. Какие новости фондового рынка произвели на вас впечатление (позитивное/негативное) за последние полгода?

Практическая работа №8

Составление личного бюджета

Раздел: Инвестиции: формирование стратегии инвестирования и инструменты для ее реализации

Тема: Способы принятия финансовых решений

Количество часов: 1

Цели: Формирование умений ориентироваться на финансовом рынке и составлять личный бюджет

Теоретическая часть:

1. Личный и семейный бюджеты. Бюджет – совокупность доходов и расходов за определенный период времени.

Личный (семейный) бюджет – это ваш персональный (совместный с супругом) план доходов и расходов на определенный период – месяц, квартал, год.

Доход – это деньги или материальные ценности, получаемые от предприятия, отдельного лица или какого-либо рода деятельности.

Денежные доходы могут включать поступления денег в виде:

- Заработной платы за работу по найму (на основной работе, посовместительству или на своем предприятии);
- Доходов от индивидуальной трудовой деятельности, доходов от бизнеса;
- дивидендов по акциям, процентов по вкладам в банк;
- доходов от сдачи в аренду недвижимости (квартиры, дачи, гаража);
- доходов от продажи недвижимости, продукции с приусадебного хозяйства, личных вещей; стипендий, пенсий, пособий на детей;
- алиментов, помощи родных и близких; - подарков, призов, выигрышей; - возврата налогов.

Расход – это затраты, издержки, потребление чего-либо для определенных целей:

- расходы на жилье (аренда, налоги, страховка, содержание дома, квартплата);
- расходы на питание (продукты, кафе и рестораны);
- долги (долги, кредиты);
- расходы на транспорт (автомобиль, проезд на общественном транспорте, такси); - личные расходы (одежда, косметика, развлечения, книги, лечение и оздоровление); - сбережения (резервный фонд, пенсионные накопления, инвестиции).

Личный бюджет всегда нуждается в планировании. Этот вопрос нельзя игнорировать, живя только текущим моментом, нужно думать и о перспективе. Секрет благополучия заключается в умении составлять бюджет и правильно распределять заработанные средства. Формирование личного бюджета напрямую зависит от ежемесячных денежных поступлений и предполагаемых трат.

Различают несколько видов доходов:

- Постоянные. К данному виду относятся стипендии, пенсии, заработная плата, пособия, проценты по банковским вкладам, прибыль от сдачи недвижимости в аренду и т.д.
- Временные и однократные. В данном случае речь идет о подарках, премиях, выигрышах и заемных средствах.

Структура расходов не менее разнообразна и переменчива. Можно выделить две группы издержек:

- Первичные. К ним относят траты, которые при всем желании сложно исключить. Каждый человек нуждается в продуктах питания, обуви и одежде. Также часть бюджета уходит на плату за жилье, коммунальные услуги и налоги.
- Вторичные. Данная группа расходов связана с приобретением собственной жилплощади, машины, бытовых электроприборов, предметов роскоши и т.д. Для составления бюджета необходим постоянный учет доходов и расходов.

Структура личного (семейного) бюджета

Доходы		Расходы	
Статья дохода	Сумма в рублях	Статья расхода	Сумма в рублях
<i>Постоянные:</i>		<i>Постоянные:</i>	
Заработная плата		Питание	
Стипендии, пенсии		Оплата коммунальных услуг	
<i>Разовые:</i>		<i>Переменные:</i>	
Подарок, выигрыш		Отдых, лечение	
Общий доход		Общий расход	

По завершении периода – желательно сравнить насколько смогли уложиться в запланированный бюджет, смогли ли достичь целей по увеличению своего капитала.

Желательно проанализировать бюджет по статьям и по всем статьям, где были существенные отклонения, разобравшись причину отклонений. Присуммирование всех записей о расходах и всех записей о доходах за период вы получите один из трех результатов.

Баланс личного (семейного) бюджета

Соотношение	Вид
$D < P$ (доходы меньше расходов)	Дефицитный
$D = P$ (доходы равны расходам)	Сбалансированный
$D > P$ (доходы превышают расходы)	Профицитный (избыточный)

Наличие бюджета помогает управлять своими финансами таким образом, чтобы двигаться к достижению своих финансовых целей и реализации планов. Вы начинаете руководствоваться четким планом действий, а не интуицией. Это будет бюджета помогать как при принятии серьезных финансовых решений, так и при расстановке приоритетов в ежедневных тратах. Наличие бюджета служит фундаментом создания собственного капитала.

Порядок выполнения работы:

Этапы построения личного финансового плана:

1. Определить свои финансовые цели.

При формулировании цели необходимо пройти трехэтапный процесс финансовой оценки ваших

целей:

- 1) Какова ваша цель?
- 2) Когда вы хотите её осуществить?
- 3) Сколько это будет стоить?

Пример: Не правильно сформулированная цель: Поехать летом на море.

Правильно сформулированная цель: Поехать на море летом Ориентиро- 20года в Сочи. вочные расходы составят 100 000 руб.

Цели должны иметь: временное ограничение, денежную оценку, конкретику(местоотдыха, количество человек, марка машины, название вуза и т. д.). Кроме того, они должны быть реалистичными. Цели разделяют на:

- краткосрочные (в течение текущего года): через 6 месяцев купить ноутбук Asus X756UA за 60 000 руб.
- среднесрочные – со сроком от 1 до 5 – 6 лет: через год поехать отдыхать в Грецию на 12 дней семей из 4 человек. Стоимость путевки 180 000 руб. + текущие расходы 50 000 руб. Итого: 230 000 руб.
- долгосрочные – через 10 и более лет: через 20 лет выйти на пенсию и иметь пассивный доход в размере 40 000 руб. ежемесячно.

2. Определить свои финансовые возможности.

Определите, какие источники дохода у вас есть и какие расходы. Вы обычно несете каждый месяц, т.е. выделите ваши активы и обязательства, составив ваш личный бюджет. Определите сколько денег вы можете откладывать в виде сбережений.

Сбережения = Доходы – Расходы

3. Сопоставить цели с возможностями и составить план.

Сопоставив цели с возможностями, определите сроки достижения целей. Для достижения своих финансовых целей необходимо:

- 1) Оптимизировать свой бюджет. Определите все ли расходы действительно необходимы, на чем можно сэкономить. Обратите внимание, что некоторые статьи из пассивов легко перевести в активы. Например, сдать в аренду неиспользуемый гараж или продать земельный участок, если не планируете на нем возводить дом. Так же и машина, если она используется для получения доходов (такси, грузоперевозки), может перейти в раздел «Активы».
- 2) Найти дополнительные источники дохода (подработка).
- 3) Заставить свои сбережения работать (вклады, инвестиции).

Таким образом, личный финансовый план – это финансовый инструмент, помогающий анализировать и оптимизировать денежные потоки, в которых мы находимся на протяжении всей жизни. А это позволяет, в свою очередь, разработать механизм достижения поставленных целей, увидеть всю финансовую картину целиком на несколько лет вперед.

Провести анализ личного бюджета и оформить в виде таблицы.

Структура личного бюджета

Доходы		Расходы	
Статьи дохода	Сумма в рублях	Статьи расхода	Сумма в рублях
Постоянные:		Постоянные:	
Заработная плата		Питание	

Стипендии, пенсии		Оплата коммунальных услуг	
<i>Разовые:</i>		<i>Переменные:</i>	
Подарок, выигрыш		Отдых, лечение	
Общий доход		Общий расход	

Составить личный финансовый план на 5 лет, ориентируясь на Этапы построения личного финансового плана.

Контрольные вопросы:

1. Сформулируйте основные идеи увеличения доходов, снижения расходов.
2. Что такое сбалансированный бюджет?
3. Какие параметры из перечисленных являются обязательными характеристиками финансовой цели?
4. Что относится к пассивному доходу?

Практическая работа №9

Заключение договора страхования автомобиля (деловая игра)

Раздел: Инвестиции: формирование стратегии инвестирования и инструменты для ее реализации

Тема: Пенсионное страхование как форма социальной защиты населения

Количество часов: 1

Цели: Формирование умений ориентироваться на рынке страхования

Теоретическая часть:

Договор страхования – это соглашение в письменной форме между страхователем и страховой компанией. Страхователь – это физическое или юридическое лицо. По договору он платит компании страховую премию. Если наступает страховой случай, страховая компания компенсирует ущерб в пределах страховой суммы по договору.

К страховым случаям относятся разные события, которые указаны в договоре. Виды договоров страхования. В ст. 32.9 закона о страховании перечислены разрешенные в РФ виды страхования. Их можно разделить на три группы: имущественное страхование, личное и страхование ответственности.

Ответственность страхуют, когда есть риск причинить ущерб третьим лицам или их собственности. Например, ОСАГО страхует ответственность водителя перед третьими лицами. Если он будет виноват в ДТП, страховая компания компенсирует расходы на лечение невиновного водителя, его пассажиров и ремонт автомобиля. Свой автомобиль виновнику придется ремонтировать за свой счет.

В договоре страхования должны присутствовать существенные условия, без которых договор будет считаться незаключенным – это объект страхования, страховые риски, страховая сумма и срок действия договора.

Объект страхования – имущественные интересы, связанные с риском утраты, недостачи или повреждения имущества, или причинением вреда здоровью. Предмет договора страхования – то, что страхуют. Предметов страхования в договоре может быть

несколько.

Страховые риски – это перечень событий, от которых застраховано имущество или человек.

Субъекты страхования – участники договора: страхователь, страховая компания, застрахованное лицо и выгодоприобретатель.

Страхователем, застрахованным лицом и выгодоприобретателем может быть одно лицо или разные лица.

Страховой случай, страховой взнос. Страховой полис подтверждает, что человек застрахован. Иногда вместо страхового полиса компании выдают свидетельство или другой документ.

В страховом полисе должно быть:

1. Информация о страхователе – фамилия, имя и отчество или наименование организации, адрес.
2. Информация о страховщике – наименование страховой компании, юридический адрес и реквизиты банковского счета.
3. Страховая премия – сумма, которую платит страхователь по договору, когда и как он ее должен внести. Это необязательное условие, но чаще всего компании указывают ее в договоре.
4. Предмет страхования – что страхуется.
5. Страховой случай – перечень рисков. Если они наступят, страховая выплатит возмещение.
6. Страховая сумма – максимальная сумма, которую выплатят при наступлении страхового случая.
7. Срок действия договора.
8. Подписи сторон.

Подпись страховщика должна быть всегда: обычная, электронная или факсимиле.

Подпись страхователя может быть обычной, электронной или ее может не быть вообще.

Договор страхования действует ограниченное время. В этот период страховщик принимает на себя риски по объекту страхования. Срок страхования можно продлить, заключив договор на новый период. Тогда страхователь должен заплатить страховую премию за следующий период.

Договор начинает действовать, когда заказчик оплачивает полис. Иногда договор начинает действовать с момента его подписания или оплаты, а позднее – с определенной даты, указанной в договоре.

В страховом договоре или в условиях страхования указаны права и обязанности сторон. Наиболее важные права страховой компании:

1. Получать страховую премию.
2. Увеличить страховую премию, если риски возрастают.
3. Предъявлять регрессные требования.
4. Требовать подтверждающие документы по страховым случаям.
5. Отказаться в выплате при нарушении правил страхования. Если застрахованный не соблюдает правила страхования, убытки ему не возместят.

Порядок выполнения работы (Задания)

1. Ознакомиться с литературой и конспектом лекций по теме, изучить краткие теоретические сведения.
2. В соответствии с методическими указаниями по выполнению практической работы, выполнить приведённые задания
3. Устно ответить на контрольные вопросы.

Содержание отчета

Примерная структура содержания отчета:

- a. Наименование работы
- b. Цель работы
- c. Перечень оборудования
- d. Порядок выполнения работы
- e. Информация о проделанной работе
- f. Выводы
- g. Ответы на контрольные вопросы

Приложения Типовые задания:

Каждый автовладелец должен позаботиться об оформлении полиса ОСАГО. Его наличие является обязательным условием для управления автомобилем в РФ. Полис покрывает ущерб/убыток, нанесенный в результате ДТП, наезда на пешехода, столкновения с иным объектом, повреждения чужого имущества в пределах страховой суммы.

Ход игры:

Студенческая группа разбивается на команды по 5 человек. Каждой команде выдается одинаковое задание, которое должно быть обсуждено в группе и принято однозначное решение.

В качестве задания рассматривается следующая ситуация:

Небольшая фирма имеет только 1 автомобиль, который нужно застраховать. Имеются следующие варианты страхования автомобиля:

- 1) Полное страхование ущерба – вне зависимости от размера ущерба страховая компания выплачивает фирме возмещение.
- 2) Страхование с лимитом страховой ответственности – страховая компания выплачивает фирме возмещение, если оно не превосходит предельную сумму.
- 3) Страхование с возмещением пропорционально ущербу – вне зависимости от размера ущерба страховая компания выплачивает фирме фиксированную долю от возникшего ущерба.
- 4) Страхование с условной франшизой – страховая компания выплачивает фирме возмещение в полном объеме, если ущерб превосходит минимальную сумму возмещения (франшизу).
- 5) Страхование с безусловной франшизой – страховая компания выплачивает фирме возмещение в полном объеме за вычетом минимальной суммы возмещения (франшизы).

Стоимостные параметры предложенных страховых документов представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные параметры страховых инструментов (руб.)

показатели	Стоимость годовой страховки	Лимит	франшиза	Коэффициент пропорциональности
Безлимитная страховка	25625			
С лимитом страховой ответственности	13125	10000		

Безлимитная страховка с возмещением пропорционально ущербу	11562,5			50%
Условная франшиза	18400		25000	
Безусловная франшиза	18150		25000	

В таблице 2. представлены вероятностные и стоимостные характеристики страховых случаев, которые могут случиться с автомобилем. Считается, что в течение года может произойти только один страховой случай.

Таблица 2. Основные характеристики страховых случаев (руб)

Показатели	Отсутствие страховых случаев	Мелкая авария	Средняя авария	Крупная авария	Угон автомобиля
Ущерб	0	10000	20000	100000	250000
Вероятность случая в течении года	0,8	0,1	0,05	0,03	0,02

Обсуждение выбора страховки в студенческих группах из 5-х человек. Каждая группа выбирает только один, наиболее предпочтительный, по ее мнению, вариант страхования.

1. Каждая из студенческих групп выступает со своим предложением о выбираемом варианте страхования и отвечает на вопросы рецензентов. Рецензирование строится по круговому принципу. Решение 1-ой группы студентов рецензирует 2-я; решение 2-ой группы – 3-я, и т.д. Решение последней группы студентов рецензируется первой. 5.

На основе обсуждения прямым голосованием выбирается наилучший, по мнению студентов, вариант страхования автомобиля.

Студентам предлагается обсудить вопрос, как изменится их решение, если у предприятия не 1 автомобиль, а 100. 7.

Выбор решения строится по правилам, изложенным в п. 4. – 6.

После принятия решений студентами проводится анализ решений с помощью математических методов принятия решений. Для этого строится матрица ущербов.

Таблица 3. Матрица ущербов и компенсаций (руб)

Показатели	Отсутствие страховых случаев	Мелкая авария	Средняя авария	Крупная авария	Угон автомобиля	Среднее математическое ожидание
------------	------------------------------	---------------	----------------	----------------	-----------------	---------------------------------

Вероятность наступления страхового случая	0,8	0,1	0,05	0,03	0,02	
Безлимитная страховка	-25625	-5625	24375	174375	474375	-5125
С лимитом страховой ответственности	-13125	6875	36875	86875	86875	-3625
Безлимитная страховка с возмещением пропорционально ущербу	-11562,5	-1562,5	13437,5	88437,5	238437,5	-1312,5
Условная франшиза	-18400	-18400	31600	181600	481600	100
Безусловная франшиза	-18150	-18150	11850	161850	461850	-1650

Когда страхуется только 1 автомобиль, мы сталкиваемся с ситуацией однократного решения. В этой ситуации находится состояние, имеющее наибольшую вероятность возникновения при 22 выборе той или иной страховки (т.е. определяется мода распределения). В качестве наиболее вероятного состояния будет отсутствие страховых случаев.

Вслучае страховки 100 автомобилей мы имеем ситуацию многократного выбора, так как:

- Страхуется достаточно большое число объектов, страхование каждого из которых рассматривается как независимый случай. Более того, вероятность того, что ни с одним автомобилем ничего не произойдет, составляет 0,8100, т.е. практически равна 0.
- Стоимость ни одной страховки не составляет более 6% от максимального страхового случая. Таким образом, мы имеем классическую задачу многократного стохастического выбора. В этой ситуации применяется модель принятия решений на основе нахождения математического ожидания (среднего), которое определяется как

Формула для расчёта математического ожидания выглядит так:

$$EV = \sum (P_j W_j), \text{ где}$$

P_j — вероятности исходов, W_j — ценности исходов.

В соответствии с теорией, в качестве наилучшей рассматривается стратегия, обеспечивающая максимальное математическое ожидание (среднее). Оцените, насколько Ваше мнение совпало с результатами, полученными с помощью математических моделей принятия решений. Укажите, какие причины сказались на отклонении Ваших решений от полученных с помощью математических методов. Обобщить полученные результаты и оформить их в виде отчета.

Перечень учебных изданий, дополнительной литературы.

Основные источники:

1. Жданова А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. Среднее профессиональное образование. – М.: ВАКО, 2020. – 400 с.
2. Каджаева М.Р. Финансовая грамотность: учеб. пособие для студ. учреждений сред. профессионального образования / М.Р. Каджаева, Л.В. Дубровская, А.Р. Елисеева. – . – 4-е изд. стер. М.: Издательский центр «Академия», 2022. – 288 с.
3. Каджаева М.Р. Финансовая грамотность. Методические рекомендации : учеб. пособие для студ. учреждений сред. профессионального образования / М.Р. Каджаева, Л.В. Дубровская, А.Р. Елисеева. – М. : Издательский центр «Академия», 2020. – 96 с.
4. Каджаева М.Р. Финансовая грамотность. Практикум : учеб. пособие для студ. учреждений сред. профессионального образования / М.Р. Каджаева, Л.В. Дубровская, А.Р. Елисеева. – 2-е изд. стер. – М. : Издательский центр «Академия», 2022. – 128 с.
5. Флицлер А.В. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для среднего профессионального образования / А.В. Флицлер, Е.А. Тарханова. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 154 с.

Основные электронные издания

1. Купцова Е.В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для среднего профессионального образования/ Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва: Издательство Юрайт, 2021.— 435 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11053-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476085>.
2. Каджаева М.Р. Электронный учебно-методический комплекс «Финансовая грамотность»: / М.Р. Каджаева, Л.В. Дубровская, А.Р. Елисеева, Е.Г. Метревели. – М.: Издательский центр «Академия», 2019.

Дополнительные источники (при необходимости)

1. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/>.
2. Образовательные проекты ПАКК [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.edu.pass.ru.
3. Пенсионный фонд РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.pfr.gov.ru
4. Персональный навигатор по финансам Моифинансы.рф [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://моифинансы.рф/>.

Перечень нормативных правовых актов, которые раскрывают отдельные аспекты тем, заявленных программе

Нормативно-правовая база

1. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности».
3. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
4. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».