

**Министерство образования Московской области  
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
Московской области  
«Губернский колледж»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**  
**для обучающихся**  
**ПОВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ**  
**ДИСЦИПЛИНА**  
**ОГСЭ.07 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ**  
**специальность 54.02.01 Дизайн (по отраслям)**  
***Форма обучения:* очная**

**Серпухов, 2021г.**

Рассмотрено и одобрено на заседании  
ПЦК общественных дисциплин  
Протокол №\_\_1\_\_ от 27.08.2021 г.  
Председатель ПЦК: Т.Е.Урядченко

Составлено в соответствии с Рабочей  
программой по дисциплине ОГСЭ.  
07.Основы финансовой грамотности

Разработчик: А.В.Акимова, преподаватель  
специальных дисциплин

## УВАЖАЕМЫЙ СТУДЕНТ!

Методические рекомендации по выполнению практических занятий по дисциплине «ОГСЭ. 07 Основы финансовой грамотности» созданы Вам в помощь для успешной работы на занятиях и подготовки к ним. Наличие положительной оценки по практическим работам необходимо для получения зачета по дисциплине, поэтому в случае отсутствия на уроке по любой причине или получения неудовлетворительной оценки за практическую работу Вы должны найти время для ее выполнения или пересдачи. Ознакомьтесь с общими рекомендациями, чтобы ваша работа была продуктивна и качественно организована. Желаем Вам успеха!!!!

1. Внимательно прочитайте методические рекомендации по выполнению практической работы.
2. Внимательно прочитайте пояснения, при необходимости повторите лекционный материал по конспектам и другим источникам, относящийся к теме практической работы.
3. Ответьте на контрольные вопросы, если они предложены.
4. Подготовьте все необходимое для выполнения задания, рационально подготовьте рабочее место.
5. Продумайте ход выполнения работы.
6. Если ваша работа связана с использованием ИКТ, проверьте наличие и работоспособность программного обеспечения, необходимого для выполнения задания.
7. Если при выполнении практической работы применяется групповое или коллективное выполнение задания, старайтесь поддерживать в коллективе нормальный психологический климат, грамотно распределить роли и обязанности. Вместе проводите анализ организации и промежуточные результаты практической работы микрогруппы.
8. При выполнении практического задания соблюдайте правила техники безопасности и охраны труда.
9. В процессе выполнения практической работы обращайтесь за консультациями к преподавателю, чтобы вовремя скорректировать свою деятельность, проверить правильность выполнения задания.
10. По окончании выполнения практической работы составьте письменный или устный отчет в соответствии с теми методическими указаниями по оформлению отчета, которые вы получили от преподавателя или в методических указаниях.
11. Сдайте готовую работу преподавателю для проверки.
12. Участвуйте в обсуждении и оценке полученных результатов практической работы (общегрупповом или в микрогруппах).

### Рекомендации по выполнению таблиц

1. Начертите таблицу по предложенному преподавателем образцу.
2. Внимательно изучите разделы таблицы, названия строк и столбцов.
3. Продумайте ход заполнения таблицы.
4. Заполните ячейки таблицы.
5. Оформите таблицу в соответствии с требованиями к оформлению таблиц:
  - a. Заголовки столбцов и строк таблицы следует писать с прописной буквы в единственном числе, а подзаголовки столбцов – со строчной буквы, если они составляют одно предложение с заголовком, или с прописной буквы, если они имеют самостоятельное значение.
  - b. В конце заголовков и подзаголовков столбцов и строк точки не ставят.
  - c. Разделять заголовки и подзаголовки боковых столбцов диагональными линиями не допускается.
  - d. Заголовки столбцов, как правило, записывают параллельно строкам таблицы, но при необходимости допускается их перпендикулярное расположение.
6. Проведите самоконтроль результатов заполнения таблицы.

### Перечень видов практической работы представлен в таблице

№	Вид практической работы	Форма контроля
1.	Конспектирование	Самоотчет
2.	Подготовка и написание докладов/сообщений	Защита доклада
3.	Самостоятельное решение ситуационных задач	Выступление на семинаре
4.	Сравнительный анализ по заданным параметрам	Оформление таблицы
5.	Подготовка и написание сообщения	Защита сообщения
6.	Оформление мультимедийных презентаций учебных разделов и тем	Представление мультимедийной презентации
7.	Подготовка и написание рефератов	Защита реферата
8.	Деловой практикум	Самоотчет
9.	Кейс	Самоанализ
10.	Составление бизнес-плана	Защита бизнес-плана

Программой дисциплины «ОГСЭ. 07 Основы финансовой грамотности» предусматривается выполнение практических занятий, направленных на формирование следующих элементов компетенций:

ОК 1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 2 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие;

ОК 4 Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать со коллегами, руководством, клиентами;

ОК 5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 6 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 9 Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности;

ОК 10 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и

иностранном языке;

ОК 11 Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере;

ПК 1.4 Производить расчеты технико-экономического обоснования предлагаемого проекта. умений:

- анализировать состояние финансовых рынков, используя различные источники информации;
- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;
- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;
- грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина;
- анализировать и извлекать информацию, касающуюся личных финансов, из источников различного типа и источниках, созданных в различных знаковых системах (текст, таблица, график, диаграмма, аудиовизуальный ряд и др.);
- оценивать влияние ситуации на доходность финансовых активов;
- использовать приобретенные знания для выполнения практических заданий, основанных на ситуациях, связанных с покупкой и продажей валюты;
- определять влияние факторов, воздействующих на валютный курс;
- применять полученные теоретические и практические знания для определения экономически рационального поведения;
- применять полученные знания о хранении, обмене и переводе денег; использовать банковские карты, электронные деньги, пользоваться банкоматом, мобильным банкингом, онлайн-банкингом;
- применять полученные знания о страховании в повседневной жизни, выбор страховой компании, сравнивать и выбирать наиболее выгодные условия личного страхования, страхования имущества и ответственности;
- применять знания о депозите, управления рисками при депозите, о кредите, сравнение кредитных предложений, учет кредита в личном финансовом плане, уменьшении стоимости кредита;
- определять назначение видов налогов, характеризовать права и обязанности налогоплательщиков, рассчитывать НДФЛ, применять налоговые вычеты, заполнять налоговую декларацию;
- оценивать и принимать ответственность за рациональные решения и их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом

знаний:

- способы поиска информации;
- рынок услуг по садово-парковому и ландшафтному строительству;
- экономические явления и процессы общественной жизни;
- структуру семейного бюджета и экономику семьи;
- сущность депозита и кредита и их роль в личном финансовом плане;
- расчетно-кассовые операции, способы обмена, хранения и перевода денег, различные виды платежных средств, формы дистанционного банковского обслуживания;
- сущность пенсионного обеспечения: государственную пенсионную систему, формирование личных пенсионных накоплений;
- виды ценных бумаг;
- сферы применения различных форм денег;
- основные элементы банковской системы;
- виды платежных средств;
- сущность и виды страхования;
- понятие налогов и их виды, понятие налоговых вычетов, налоговой декларации;
- правовые нормы для защиты прав потребителей финансовых услуг;
- признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц

## ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование темы практического занятия	Количество часов на выполнение ПЗ	Формируемые У, З	Формируемые ОК, ПК
ПЗ №1. Деловой практикум. Составление личного финансового плана и бюджета	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экономические явления и процессы общественной жизни;</li> <li>- структуру семейного бюджета и экономику семьи.</li> <li>- анализировать состояние финансовых рынков, используя различные источники информации;</li> <li>- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;</li> <li>- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;</li> <li>- анализировать и извлекать информацию, касающуюся личных финансов, из источников различного типа и источниках, созданных в различных знаковых системах (текст, таблица, график, диаграмма, аудиовизуальный ряд и др.)</li> </ul>	ПК 1.4. ОК 1, ОК 2, ОК,3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 9, ОК10, ОК 11
ПЗ №2. Кейс — «Покупка машины»	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>-экономические явления и процессы общественной жизни;</li> <li>- структуру семейного бюджета и экономику семьи;</li> <li>- сущность кредита и его роль в личном финансовом плане.</li> <li>- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;</li> <li>- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои материальные и трудовые ресурсы;</li> <li>- грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина;</li> <li>- анализировать и извлекать</li> </ul>	ПК 1.4. ОК 1, ОК 2, ОК,3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 9, ОК10, ОК 11

		<p>информацию, касающуюся личных финансов, из источников различного типа и источниках, созданных в различных знаковых системах (текст, таблица, график, диаграмма, аудиовизуальный ряд и др.);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять полученные теоретические и практические знания для определения экономически рационального поведения;</li> <li>- применять знания о кредите, уменьшении стоимости кредита, сравнивать кредитные предложения, вести учет кредита в личном финансовом плане.</li> </ul>	
ПЗ № 3. Кейс «Страхование жизни»	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность и виды страхования</li> <li>- применять полученные знания о страховании в повседневной жизни, выбор страховой компании, сравнивать и выбирать наиболее выгодные условия личного страхования, страхования имущества и ответственности;</li> </ul>	<p>ПК 1.4. ОК 1, ОК 2, ОК,3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 9, ОК10, ОК 11</p>
ПЗ №4. Кейс «Куда вложить деньги»	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экономические явления и процессы общественной жизни;</li> <li>- структуру семейного бюджета и экономику семьи;</li> <li>- расчетно-кассовые операции, способы обмена, хранения и перевода денег, различные виды платежных средств, формы дистанционного банковского обслуживания;</li> <li>- виды ценных бумаг;</li> <li>- сферы применения различных форм денег;</li> <li>- виды платежных средств;</li> <li>- правовые нормы для защиты прав потребителей финансовых услуг;</li> <li>- признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц.</li> <li>- анализировать состояние финансовых рынков, используя различные источники информации;</li> <li>- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;</li> <li>- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои материальные и</li> </ul>	<p>ПК 1.4. ОК 1, ОК 2, ОК,3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 9, ОК10, ОК 11</p>

		<p>трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина;</li> <li>- анализировать и извлекать информацию, касающуюся личных финансов, из источников различного типа и источниках, созданных в различных знаковых системах (текст, таблица, график, диаграмма, аудиовизуальный ряд и др.);</li> <li>- оценивать влияние ситуации на доходность финансовых активов;</li> <li>- применять полученные теоретические и практические знания для определения экономически рационального поведения;</li> <li>- оценивать и принимать ответственность за рациональные решения и их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом.</li> </ul>	
ПЗ № 5. Кейс «Заманчивое предложение»	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>-экономические явления и процессы общественной жизни;</li> <li>- структуру семейного бюджета и экономику семьи;</li> <li>- правовые нормы для защиты прав потребителей финансовых услуг;</li> <li>- признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц</li> <li>- анализировать состояние финансовых рынков, используя различные источники информации;</li> <li>- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;</li> <li>- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;</li> <li>- грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина;</li> </ul>	<p>ПК 1.4. ОК 1, ОК 2, ОК,3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 9, ОК10, ОК 11</p>



		<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать и извлекать информацию, касающуюся личных финансов, из источников различного типа и источниках, созданных в различных знаковых системах (текст, таблица, график, диаграмма, аудиовизуальный ряд и др.);</li> <li>- оценивать влияние ситуации на доходность финансовых активов;</li> <li>- применять полученные теоретические и практические знания для определения экономически рационального поведения;</li> <li>- оценивать и принимать ответственность за рациональные решения и их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом</li> </ul>	
ПЗ №6. Разработка бизнес-плана	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- формы планирования;</li> <li>- виды и типы бизнес-планов;</li> <li>- структуру и функции бизнес-планов;</li> <li>- требования к разработке бизнес-планов;</li> <li>- информационное обеспечение бизнес-планирования.</li> <li>- осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для составления бизнес-плана;</li> <li>- выделять основные блоки бизнес-плана.</li> </ul>	ПК 1.4. ОК 1, ОК 2, ОК,3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 9, ОК10, ОК 11

## Содержание практических занятий

### Практическое занятие №1

**Наименование работы:** Деловой практикум. Составление личного финансового плана и бюджета.

**Продолжительность проведения**—1 час

**Цели и задачи практического занятия.**

При выполнении практического задания обучающийся должен знать:

- экономические явления и процессы общественной жизни;
- структуру семейного бюджета и экономику семьи.

При выполнении практического задания обучающийся должен уметь:

- анализировать состояние финансовых рынков, используя различные источники информации;
- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;
- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;
- анализировать и извлекать информацию, касающуюся личных финансов, из источников различного типа и источниках, созданных в различных знаковых системах (текст, таблица, график, диаграмма, аудиовизуальный ряд и др.)

**Цель:** закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков составления личного финансового плана и бюджета

**Задачи:**

- сформировать навыки постановки финансовой цели и поиска способов ее достижения;
- провести анализ и, при необходимости, корректировку личного финансового плана и бюджета.

**Материалы, оборудование, ТСО, программное обеспечение:**

- раздаточный материал;
- персональные компьютеры;
- мультимедиапроектор;
- проекционный экран.

#### **Общие положения**

Личный финансовый план - план достижения Ваших личных финансовых целей. Личный финансовый план (ЛФП) – это инструмент долгосрочного планирования. Он рассчитывает ряд путей к достижению важных для Вас целей, чтобы выбрать из них оптимальный.

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?

Цели должны иметь: временное ограничение, денежную оценку, конкретику (место отдыха, количество человек, марка машины, название ВУЗа и т. д.). Кроме того, они должны быть реалистичными.

2. Определить свои финансовые возможности

Определите, какие источники дохода у Вас имеются и какие расходы Вы обычно несете каждый месяц, т.е. выделите Ваши активы и обязательства, составив свой 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)

Личный финансовый план помогает спрогнозировать доходы, расходы, накопления и инвестиции на 5-10 лет вперед. Он помогает буквально заглянуть в своё финансовое будущее, ставить цели и достигать их.

### Порядок выполнения практической работы

Задание 1. Определите свои финансовые цели и заполните Таблицу 1.

Таблица 1.

Цель	Когда? (дата)	Цена	
		текущая	будущая

Финансовые цели у всех разные. Их может быть и одна, и пять, но они должны быть осознанными.

Будущая цена = ЦЕНА × (1 + Темп роста × Количество лет)

Задание 2. Определите свои финансовые возможности и заполните Таблицу 2. Подсчитайте свои ежемесячные сбережения.

Таблица 2.

Мои доходы		Мои расходы	
Общий доход		Общий расход	

Я могу откладывать (доходы – расходы) \_\_\_\_\_ рублей в месяц. Это мои сбережения.

Задание 3. Сопоставьте цели с возможностями и составьте план. Заполните Таблицу 3.

Таблица 3.

Цель	Когда? (дата)	Цена будущая	Скорость достижения цели, месяцы

Скорость достижения цели = Цена будущая / Сбережения в месяц

Задание 4. Ответьте на вопросы, указав возможные суммы (в рублях):

- 1) Могу ли я уменьшить свои расходы, отказавшись от чего-то ненужного?
- 2) Есть ли у меня возможность дополнительного дохода?
- 3) Могу ли я заставить свои сбережения работать?
- 4) Сравни, сколько я откладываю сейчас и сколько я мог бы откладывать.
- 5) Укажите новые сроки достижения целей.

Задание 5. Подготовьте сообщение для обсуждения результатов работы.

### **Критерии оценивания выполненных заданий**

Предметом оценки служат умения и знания, предусмотренные ФГОС по учебной дисциплине ОГСЭ. В.07 Основы финансовой грамотности.

*Критерии оценки:*

**Оценка 5** ставится, если обучающийся самостоятельно выполняет работу в полном объеме, обеспечивающих получение правильных результатов и выводов.

**Оценка 4** ставится, если выполнены требования к оценке 5, но выводы сделаны неправильные.

**Оценка 3** ставится, если в ответе имеются пробелы, препятствующие дальнейшему усвоению материала. Работа выполнена не полностью.

**Оценка 2** ставится, если обучающийся не овладел основными знаниями в соответствии с требованиями программы и допустил много ошибок. Работа выполнена не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

**Оценка 1** ставится, если обучающийся совсем не выполнил работу.

### **Информационное обеспечение выполнения практических занятий**

#### **1. Основные источники:**

- 1) Каджаева М.Р. Финансовая грамотность: учеб. пособие для студ. учреждений СПО/ 2-е изд. стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2020.- 288с.
- 2) Сергеев А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для СПО / 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 475 с.
- 3) Чумаченко В.В., Горяев А.П. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для общеобразовательных организаций – М.: Просвещение, 2017.

#### **2. Дополнительные источники:**

##### **Интернет-ресурсы:**

<http://fingramota.org/>- сайт «Финансовая грамота»

### **Практическое занятие №2**

**Наименование работы:** Кейс — «Покупка машины»

**Продолжительность проведения—1 час**

**Цели и задачи практического занятия.**

При выполнении практического задания обучающийся должен знать:

- экономические явления и процессы общественной жизни;
- структуру семейного бюджета и экономику семьи;
- сущность кредита и его роль в личном финансовом плане.

При выполнении практического задания обучающийся должен уметь:

- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности

и повседневной жизни;

- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои материальные и трудовые ресурсы;
- грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина;
- анализировать и извлекать информацию, касающуюся личных финансов, из источников различного типа и источников, созданных в различных знаковых системах (текст, таблица, график, диаграмма, аудиовизуальный ряд и др.);
- применять полученные теоретические и практические знания для определения экономически рационального поведения;
- применять знания о кредите, уменьшении стоимости кредита, сравнивать кредитные предложения, вести учет кредита в личном финансовом плане.

**Цель:** закрепление теоретических знаний по теме и приобретение практических навыков сбора информации перед оформлением автокредита.

**Задачи:**

- сформировать навыки постановки финансовой цели и поиска способов ее достижения посредством автокредитования.

**Материалы, оборудование, ТСО, программное обеспечение:**

- раздаточный материал;
- персональные компьютеры;
- мультимедиапроектор;
- проекционный экран.

**Порядок выполнения практической работы**

1. Прочитайте текст кейса.
2. Ответьте на вопросы к кейсу.
3. Обсудите ситуацию в группах по три-четыре человека.
4. Представьте свой вариант финансового решения по кейсу.
5. Подведение итогов в группе под руководством преподавателя.

Текст:

Ладе 5 лет. Она любит танцевать под музыку, застывает у телевизора, когда видит танцующих балерин, зачарованно смотрит на них. Родители Лады, Артём и Ирина, решили показать девочку известной балерине, которая создала свою школу и проводит сейчас набор, ведь Лада занимается в танцевальной группе для малышей. Педагоги определили у Лады способности, рекомендовали родителям отдать девочку в балетную школу, чтобы она могла заниматься балльными танцами профессионально. Родители очень обрадовались, но сразу же возник вопрос, как добираться до школы, которая расположена в 25 км от города.

Ехать общественным транспортом неудобно и долго. У семье есть автомобиль, но он всё время в распоряжении Артёма, который работает далеко от дома. Балетная школа находится в противоположной стороне от его работы, отвозить ребенка в школу перед работой ему не получится.

Переезжать за город? Но смена квартиры на другую (рядом со школой) - это дополнительные серьезные расходы: место там престижное, недвижимость дорогая. Этот вариант не подходит. Супруги уже 7 лет вместе и первое время жили на съемной квартире; 3 года назад они приобрели уютную 2-комнатную квартиру, которую тщательно выбирали и купили, взяв ипотечный кредит на 10 лет. Квартира рядом со станцией метро, вокруг много зелени, в небольшом парке можно проводить велосипедные прогулки летом и кататься на

лыжах зимой, всё необходимое находится в шаговой доступности: торговый центр, кинотеатр, детские площадки, школа раннего развития для ребенка, салон красоты, фитнес-центр.

Артём решил тщательно проанализировать свои расходы: возможно, получится приобрести автомобиль для жены, если оформить автокредит. Она после рождения дочки оставила работу и занималась её воспитанием и домашним хозяйством, поэтому необходимости во втором автомобиле не было. А заработная плата Артёма позволяла отложить выход супруге на работу на более поздний срок, когда Лада станет постарше.

Про автокредит Ирина даже слышать не хотела. Ведь они и так выплачивают ежемесячно более 70000 руб в погашение ипотеки, кроме того, в обязательные ежемесячные платежи входят расходы на коммунальные услуги около 7000 руб, на бензин автомобиля Артёма уходит не менее 4000 руб в месяц, добавятся еще расходы на частную балетную школу 15000 руб. в месяц. Она представляла себе другое решение: Артём, специалист IT-технологий в крупной компании, работает по скользящему графику (2 дня рабочих, 2 дня выходных), к тому же его компания расположена хоть и далеко от дома, но совсем близко от станции метро той же линии, и он мог бы пользоваться общественным транспортом, ведь ехать даже без пересадки. Но, кроме поездок на работу, Артёму необходим автомобиль для закупки продуктов для семьи и посещения пожилых родителей, проживающих за городом.

Артёму перспектива отказаться от автомобиля и отдать его Ирине для поездок с Ладой в балетную школу показалась малопривлекательной. А жена настаивала на своём: подержанная дешёвая машина небезопасна, а ей надо ездить с ребёнком, комфортабельная же современная машина для них неподъёмна. К тому же, автомобиль при автокредите необходимо застраховать по КАСКО, а это ещё дополнительные расходы, поэтому Ира второй кредит рассматривать не хотела.

Она понимала Артёма: он привык ездить на машине и свои серьёзные приобретения начинал именно с автомобиля. Будучи ещё школьником, увлекался различной техникой, особенно любил изучать с большим интересом устройство автомашины, а когда нужно было, с готовностью помогал отцу с ремонтом. Но и балетное будущее Лады для Ирины было очень важно. Ведь и она сама когда-то занималась хореографией, но реализовать себя в этом у неё не получилось.

Артём настаивал на автокредите. Он собирал информацию о выгодных акциях автосалонов и привлекательных условиях банков по автокредитам. До начала занятий оставалось ещё 3 месяца, это достаточное время для того, чтобы решить вопрос продумано. Он рассчитывал, что в конце лета спрос на автомобили упадёт, и есть надежда приобрести машину со скидкой; ещё можно убедить Иру, что они могут сократить расходы на развлечения - ведь они так часто обедают в кафе, можно теперь чаще есть дома, безусловно, это будет вкуснее, полезнее и дешевле. Артём твердо решил, что в любом случае он найдет способ: у Иры будет хорошая машина, а он всё также будет на своём автомобиле, они вместе будут радоваться успехам Лады.

Вопросы к кейсу:

- 1) Какие еще пути решения вопроса вы бы предложили?
- 2) Какие еще аргументы у Вас есть для покупки второго автомобиля в семье?
- 3) Какие аргументы можно добавить в поддержку Ирины?
- 4) Перечислите все дополнительные расходы, связанные с приобретением автомобиля в кредит.
- 5) Каков должен быть доход семьи, чтобы они могли реализовать свои планы?

### **Критерии оценивания выполненных заданий**

Предметом оценки служат умения и знания, предусмотренные ФГОС по учебной дисциплине ОГСЭ.В.07 Основы финансовой грамотности.

*Критерии оценки:*

**Оценка 5** ставится, если обучающийся самостоятельно выполняет работу в полном

объеме,обеспечивающихполучение правильных результатовивыводов.

**Оценка4** ставится,есливыполненытребованиякоценке5,но выводы сделаны неправильные.

**Оценка3** ставится,еслиответеимеютсяпробелы,непрепятствующиедальнейшему усвоениюматериала. Работа выполнена не полностью.

**Оценка 2** ставится, если обучающийся не овладел основными знаниями в соответствии с требованиями программы и допустил много ошибок. Работа выполнена не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

**Оценка1** ставится,если обучающийся совсем не выполнил работу.

## **Информационное обеспечение выполнения практических занятий**

### **1. Основные источники:**

- 1) Каджаева М.Р. Финансовая грамотность: учеб. пособие для студ. учреждений СПО/ 2-е изд. стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2020.- 288с.
- 2) Сергеев А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для СПО / 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 475 с.
- 3) Чумаченко В.В., Горяев А.П. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для общеобразовательных организаций – М.: Просвещение, 2017.

### **2. Дополнительные источники:**

**Интернет-ресурсы:** <http://fingramota.org/> - сайт «Финансовая грамота»

## **Практическое занятие № 3**

**Наименование работы:** Кейс — «Страхование жизни»

**Продолжительность проведения—1 час**

**Цели и задачи практического занятия.**

При выполнении практического задания обучающийся должен знать:

- сущность и виды страхования

При выполнении практического задания обучающийся должен уметь:

- применять полученные знания о страховании в повседневной жизни, выбор страховой компании, сравнивать и выбирать наиболее выгодные условия личного страхования, страхования имущества и ответственности;

**Цель:** закрепление теоретических знаний по теме и приобретение практических навыков по вопросам страхования жизни.

**Задачи:**

- сформировать понимание важности и необходимости страхования жизни на случай возникновения тяжелых жизненных ситуаций.

**Материалы, оборудование, ТСО, программное обеспечение:**

- раздаточный материал;
- персональные компьютеры;
- мультимедиа проектор;
- проекционный экран.

**Порядок выполнения практической работы**

1. Прочитайте текст кейса.
2. Ответьте на вопросы к кейсу.

3. Обсудите ситуацию в группах по три-четыре человека.
4. Представьте свой вариант финансового решения по кейсу.
5. Подведение итогов в группе под руководством преподавателя.

Текст.

Супруги Злата и Илья познакомились с Анной и Дмитрием около 15 лет назад, когда они начинали работать в одной компании. В обеих семьях есть дети, у Златы Ильи сын Максим 12 лет, а у Анны и Дмитрия - дочь Мария 11 лет. Связывает их не только общая профессия, но и свободное время, они любят проводить его вместе. Предстоящим летом друзья решили поехать с детьми в отпуск к морю. Дети очень хотели поучаствовать в джип-сафари, их друзья в школе так интересно рассказывали об этом. Экскурсию запланировали через неделю после приезда к морю.

Наконец долгожданный день настал, и друзья отправились к месту встречи. Все находились в радостном ожидании предстоящих впечатлений. Старт был впечатляющий - рев моторов, бешеная скорость, горная дорога с опасными участками, от которых захватывает дух, крутые повороты, обрывы и трюки инструкторов (для большего эффекта). Но вдруг машину занесло, Илья, который сидел на краю открытого кузова, не смог удержаться, его выбросило из автомобиля. Всё произошло в одно мгновение. Помощь была организована экстренно, врачи сделали все возможное, жизни Ильи ничто не угрожало, но надежда, что он сможет ходить, была призрачной.

Думать о случившемся было тяжело, но все понимали одно - как это правильно, что страхование для иностранных туристов в большинстве стран является обязательным требованием. Полис обошёлся Илье в 90 евро (чуть более 7000 руб.) на две недели отдыха для всей семьи.

Испорченный отпуск, а главное совершенно неясное будущее, тяготили Илью. Сложная ситуация, в которой он оказался, могла стать для него роковой. Но жизнь была спасена, ему оказана своевременная высококвалифицированная и дорогостоящая медицинская помощь, и при этом все расходы (не меньше 10000 долларов США) легли на страховую компанию. Через несколько дней Илью решили перевезти, и семья вернулась домой. Ему предстояло длительное лечение и реабилитация. Полис ОМС позволяет получить необходимые медицинские услуги, но он понимал, что могут быть немалые дополнительные расходы. Полис ДМС не включен по их трудовому договору в социальный пакет, а сами они не считали ДМС необходимым, ведь они молоды и здоровы.

Илья переживал, что все семейные расходы лягут на плечи жены двойным грузом, ведь ему предстоит инвалидность, а пенсия по инвалидности намного меньше его нынешней заработной платы. Его не оставлял вопрос, можно ли было предусмотреть это и смягчить тяжесть навалившейся на их семью ситуации. Он знал о существовании страхования жизни, поскольку, незадолго до их поездки, менеджер в страховой компании представлял свою программу сотрудникам его фирмы. Тогда идея страхования не вызвало у него интереса.

Анна и Дмитрий всячески старались поддержать друга и его семью, а между собой обсуждали, важно ли в жизни “подстелить соломку”, ведь все предусмотреть невозможно, да и платить за страховку придётся. Они также вспомнили презентацию менеджера страховой компании, который познакомил их со всеми плюсами страхования жизни. Все вместе они тогда внимательно слушали, интересовались подробностями предлагаемых программ, но просто из любопытства, а не применительно к себе. Молодые люди были уверены, что все описываемые менеджером мрачные события их минуют.

Но теперь Аня осознавала то, как важно защитить себя и своих близких на случай возникновения тяжелых жизненных ситуаций. Она убеждала мужа, что надо обязательно обратиться в страховую компанию и выбрать подходящую для их семьи программу страхования жизни. Дима не был уверен в необходимости такой страховки: по его мнению, то,



что случилось с Ильёй, совсем не обязательно должно случиться и с ним - людей, которые никогда не попадают в такие ситуации, гораздо больше, чем тех, которым не повезло. Он хотел наслаждаться сегодняшним днём, а не думать, что плохого с ним может вдруг произойти в будущем. К тому же, это долгосрочное страхование, а у страховщика тоже могут возникнуть финансовые проблемы, и неясно, что тогда будет с их накопленными средствами.

Уверенности в правоте ему добавило то, что пессимистические прогнозы врачей относительно здоровья, к счастью, не подтвердились. Его друг восстановился быстрее, чем первоначально предполагали медики, он приступил к работе, и жизнь их снова потекла в своем обычном русле.

Вопросы к кейсу.

- 1) Какие аргументы, приведенные участниками события, на ваш взгляд, являются наиболее весомыми?
- 2) Какие аргументы в поддержку позиции Анны вы можете привести?
- 3) Как можно прокомментировать размышления Ильи о страховании жизни?

### **Критерии оценивания выполненных заданий**

Предметом оценки служат умения и знания, предусмотренные ФГОС по учебной дисциплине ОГСЭ.В.07 Основы финансовой грамотности.

*Критерии оценки:*

**Оценка 5** ставится, если обучающийся самостоятельно выполняет работу в полном объеме, обеспечивающих получение правильных результатов и выводов.

**Оценка 4** ставится, если выполнены требования к оценке 5, но выводы сделаны неправильные.

**Оценка 3** ставится, если в ответе имеются пробелы, не препятствующие дальнейшему усвоению материала. Работа выполнена не полностью.

**Оценка 2** ставится, если обучающийся не овладел основными знаниями в соответствии с требованиями программы и допустил много ошибок. Работа выполнена не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

**Оценка 1** ставится, если обучающийся совсем не выполнил работу.

### **Информационное обеспечение выполнения практических занятий**

#### **1. Основные источники:**

- 1) Архипов А. П. Азбука страхования: Для 10—11 классов общеобразоват. учреждений. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2017.
- 2) Каджаева М.Р. Финансовая грамотность: учеб. пособие для студ. учреждений СПО/ 2-е изд. стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2020.- 288с.
- 3) Сергеев А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для СПО / 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 475 с.
- 4) Чумаченко В.В., Горяев А.П. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для общеобразовательных организаций – М.: Просвещение, 2017.

#### **2. Дополнительные источники:**

**Интернет-ресурсы:** <http://fingramota.org/>- сайт «Финансовая грамота»

### **Практическое занятие № 4**

**Наименование работы:** Кейс — «Куда вложить деньги»

**Продолжительность проведения—1 час**

**Цели и задачи практического занятия.**

При выполнении практического задания обучающийся должен знать:

- экономические явления и процессы общественной жизни;
- структуру семейного бюджета и экономику семьи;
- расчетно-кассовые операции, способы обмена, хранения и перевода денег, различные виды платежных средств, формы дистанционного банковского обслуживания;
- виды ценных бумаг;
- сферы применения различных форм денег;
- виды платежных средств;
- правовые нормы для защиты прав потребителей финансовых услуг;
- признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц.

При выполнении практического задания обучающийся должен уметь:

- анализировать состояние финансовых рынков, используя различные источники информации;
- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;
- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;
- грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина;
- анализировать и извлекать информацию, касающуюся личных финансов, из источников различного типа и источниках, созданных в различных знаковых системах (текст, таблица, график, диаграмма, аудиовизуальный ряд и др.);
- оценивать влияние ситуации на доходность финансовых активов;
- применять полученные теоретические и практические знания для определения экономически рационального поведения;
- оценивать и принимать ответственность за рациональные решения и их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом.

**Цель:** закрепление теоретических знаний по теме и приобретение практических навыков по выбору инвестиционной стратегии

**Задачи:**

- сформировать навыки постановки финансовой цели и поиска эффективных способов инвестирования.

**Материалы, оборудование, ТСО, программное обеспечение:**

- раздаточный материал;
- персональные компьютеры;
- мультимедиа проектор;
- проекционный экран.

**Порядок выполнения практической работы**

1. Прочитайте текст кейса.
2. Ответьте на вопросы к кейсу.
3. Обсудите ситуацию в группах по три-четыре человека.
4. Представьте свой вариант финансового решения по кейсу.
5. Подведение итогов в группе под руководством преподавателя.

Текст.

Когда супруги Демины, Светлана Павловна и Александр Иванович, после 40 лет работы на родном предприятии вышли на пенсию, то получили солидное вознаграждение за многолетний труд — по 500 тыс. р. каждый. Плюс к этому последние годы они хорошо зарабатывали и скопили неплохую сумму в 1 млн р. Все сбережения супругов составили 2 млн р., и они приняли решение вложить их как можно надежнее и выгоднее. Демины решили собрать семейный совет: дочь, зять, внучка, внук. Каждый должен был высказать свое мнение по данному вопросу.

Александр Иванович в своем предложении был консервативен и считал, что ради надежности капитал нужно поделить между срочным депозитом и обезличенным металлическим счетом.

Светлана Павловна выдвинула очень неожиданную идею — предложила купить домик в деревне, переехать туда жить, завести хозяйство, а городскую квартиру сдавать, что позволит получать дополнительные средства от аренды.

Дочь Елена, совладелица салона красоты, сообщила, что ее партнер собирается продавать свою часть бизнеса и она хотела бы выкупить салон полностью, расширить ассортимент услуг и купить новое оборудование. Она провела предварительные расчеты будущего дохода и предложила родителям инвестировать сбережения в ее бизнес. По расчетам Лены уже через год она сможет вернуть родителям всю сумму с хорошими процентами, и тогда они сами решат, куда вложить возросший капитал: в дальнейшее расширение ее бизнеса или в какие-либо другие доходные активы.

Зять Павел заявил, что у него есть очень доходный вариант вложений — заняться ростовщичеством. Он знает массу надежных людей, которым нужны средства для различных целей, им сложно получить кредит в банке, и они могли бы взять в долг у частного лица на определенный срок, например под 5% в месяц, и предоставили бы нотариально заверенную расписку или оставили бы что-то в залог. Согласитесь, 60% годовых — это волшебный доход.

Внучка Юлия, студентка последнего курса экономического вуза, заявила, что опытные инвесторы никогда не вкладывают средства в какой-то один актив, чтобы в случае неудачного стечения обстоятельств не потерять весь капитал. Диверсификация (разнообразие) — главное правило хорошего инвестора. Накопления необходимо разделить между надежными и менее доходными активами и рискованными, но и более доходными. Она предложила поделить капитал между долгосрочным депозитом в крупном банке, двумя паевыми инвестиционными фондами в известной управляющей компании (надежным фондом облигаций и доходным фондом акций) и ОФЗ-н (государственными облигациями). Часть средств она предложила вложить в ее обучение: Юле нужно пройти эффективные и дорогостоящие курсы немецкого языка. С сертификатом о прохождении этих курсов ее гарантированно примут на высокооплачиваемую работу в немецкую инвестиционную компанию, и тогда она вернет вложенные средства с процентами.

Внук Игнат, студент колледжа информационных технологий, возразил, что все, что предлагают его родные, не принесет большого дохода. Сейчас век компьютерных технологий, есть масса возможностей заработать деньги в Интернете. Многие его знакомые заработали большие деньги, инвестируя в стартапы, организовывая интернет-магазины и играя на Форекс. Поскольку это сложно для пенсионеров, он готов посодействовать и вместе с ними выбрать варианты доходного инвестирования.

Семья спорила до глубокой ночи, но так и не пришла к единому мнению. Демины приняли решение подумать, посоветоваться с грамотными объективными специалистами и собраться на семейном совете через неделю, чтобы огласить принятое решение.

Вопросы к кейсу:

1. Мнение кого из членов семьи самое правильное?
2. Какое решение приняли бы вы на месте Деминых?
3. Что, по вашему мнению, важнее: надежность или доходность инвестиций?
4. Как вы думаете, кто из членов семьи предложил самый неудачный вариант?
5. Инвестиции в какой актив вы считаете самыми перспективными?

6. Какой из предложенных вариантов, по вашему мнению, самый рискованный?

### **Критерии оценивания выполненных заданий**

Предметом оценки служат умения и знания, предусмотренные ФГОС по учебной дисциплине ОГСЭ.В.07 Основы финансовой грамотности.

*Критерии оценки:*

**Оценка 5** ставится, если обучающийся самостоятельно выполняет работу в полном объеме, обеспечивающих получение правильных результатов и выводов.

**Оценка 4** ставится, если выполнены требования к оценке 5, но выводы сделаны неправильные.

**Оценка 3** ставится, если от ответа имеются пробелы, не препятствующие дальнейшему усвоению материала. Работа выполнена не полностью.

**Оценка 2** ставится, если обучающийся не овладел основными знаниями в соответствии с требованиями программы и допустил много ошибок. Работа выполнена не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

**Оценка 1** ставится, если обучающийся совсем не выполнил работу.

### **Информационное обеспечение выполнения практических занятий**

#### **1. Основные источники:**

- 1) Архипов А. П. Азбука страхования: Для 10—11 классов общеобразоват. учреждений. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2017.
- 2) Каджаева М.Р. Финансовая грамотность: учеб. пособие для студ. учреждений СПО/ 2-е изд. стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2020.- 288с.
- 3) Сергеев А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для СПО / 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 475 с.
- 4) Чумаченко В.В., Горяев А.П. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для общеобразовательных организаций – М.: Просвещение, 2017.

#### **2. Дополнительные источники:**

**Интернет-ресурсы:** <http://fingramota.org/>- сайт «Финансовая грамота»

### **Практическое занятие № 5**

**Наименование работы:** Кейс — «Заманчивое предложение»

**Продолжительность проведения—1 час**

**Цели задачи практического занятия.**

При выполнении практического задания обучающийся должен знать:

- экономические явления и процессы общественной жизни;
- структуру семейного бюджета и экономику семьи;
- правовые нормы для защиты прав потребителей финансовых услуг;
- признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц

При выполнении практического задания обучающийся должен уметь:

- анализировать состояние финансовых рынков, используя различные источники информации;
- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;
- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;
- грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в

качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина;

- анализировать и извлекать информацию, касающуюся личных финансов, из источников различного типа и источников, созданных в различных знаковых системах (текст, таблица, график, диаграмма, аудиовизуальный ряд и др.);
- оценивать влияние ситуации на доходность финансовых активов;
- применять полученные теоретические и практические знания для определения экономически рационального поведения;
- оценивать и принимать ответственность за рациональные решения и их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом

**Цель:** закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков по определению мошеннических действий на финансовом рынке и защите от них.

**Задачи:**

- сформировать навыки постановки финансовой цели и поиска эффективных способов защиты от финансовых мошенников.

**Материалы, оборудование, ТСО, программное обеспечение:**

- раздаточный материал;
- персональные компьютеры;
- мультимедиа проектор;
- проекционный экран.

**Порядок выполнения практической работы**

1. Прочитайте текст кейса.
2. Ответьте на вопросы к кейсу.
3. Обсудите ситуацию в группах по три-четыре человека.
4. Представьте свой вариант финансового решения по кейсу.
5. Подведение итогов в группе под руководством преподавателя.

Текст.

Антон, мужчина 32 лет, проживал вместе с родителями. Уже несколько лет он мечтал приобрести собственное жилье и накопил на первоначальный взнос по ипотечному кредиту. Рядом с домом его родителей строился новый жилой комплекс, и Антон хотел приобрести квартиру именно там.

Работа у Антона была стабильная и хорошо оплачиваемая, но основную часть заработной платы он получал наличными деньгами «в конверте», а официальная его зарплата (с которой он платил НДФЛ) была чуть выше минимальной оплаты труда в регионе. Несколько лет назад Антон уже брал небольшой кредит в банке и отнесся к своевременной его выплате безответственно: уехал в командировку и два месяца не вносил платежи в погашение кредита. Вернувшись, он все оплатил, но и впоследствии неоднократно задерживал платежи на несколько дней.

Когда Антон пришел в банк оформить ипотечный кредит, он узнал, что сумму кредита банк рассчитывает на основании данных справки формы 2-НДФЛ, т. е. на основе той части заработной платы, с которой взимаются налоги. Сотрудник банка рассчитал максимальный размер ипотечного кредита на самый большой срок и сообщил сумму Антону: ее едва хватило бы на покупку нескольких квадратных метров в коммунальной квартире. К тому же, банк мог, вероятно, отказать Антону в выдаче кредита даже на такую сумму по причине того, что о нем имеется негативная информация из Бюро кредитных историй. Расстроенный Антон, выходя из банка, увидел своего давнего приятеля — бывшего однокурсника. У его соседа была подобная ситуация, но после обращения к кредитному брокеру он получил кредит на необходимую сумму и заплатил за услуги посредника совсем немного. Приятель обещал Антону, что

попросит у соседа данные этого кредитного посредника.

На следующий день Антон получил номер телефона кредитного брокера Юрия. Тот назначил Антону встречу в кафе, сказав, что в офисе идет ремонт и он сейчас не может там принимать клиентов. При встрече Юрий заверил своего клиента, что его случай совсем не безнадежный и он сможет помочь Антону получить необходимую сумму кредита в надежном банке под очень низкую процентную ставку. Он уверил Антона, что сегодня же начнет заниматься его проблемой, но это требует определенных накладных расходов (хождение по инстанциям, общение с сотрудниками службы безопасности банков, сбор документов и т. д.). Сумма аванса составляла 20 000 р., а после удачного завершения сделки Юрий требовал 5—10 % от суммы полученного Антоном кредита. Он уверял Анатолия в том, что гарантирует получение кредита, но в то же время намекал, что, если ничего не получится, аванс возврату не подлежит. Юрий предложил заключить договор немедленно, но Антон сначала решил посоветоваться с родными.

Дома Антон рассказал все историю с ипотекой своим родителям. Он намеревался все-таки воспользоваться услугами посредника в получении кредита. Родителям эта история с кредитным брокером не понравилась, они засомневались в целесообразности принятия такого решения и предложили Анатолию поискать другие варианты. На выходные они решили пригласить в гости свою племянницу Ирину, которая работала в бухгалтерии крупного банка и была компетентна в финансовых вопросах. Во время вечернего чаепития зашел разговор о проблемах Антона с получением ипотеки. Выслушав все аргументы Антона в пользу заманчивого предложения кредитного брокера, Ира высказала свое мнение по этому вопросу.

Первое, что сразу ее насторожило, — это отсутствие офиса, т.е. скорее всего, брокер действует нелегально, а ремонт в офисе является легендой для потенциальных клиентов. По ее словам, официальные и добропорядочные кредитные посредники никогда не берут предоплату за свои услуги. Клиент платит процент от сделки брокеру только в случае заключения кредитного договора с банком на оговоренных условиях, и сумма вознаграждения редко превышает 5 % от суммы полученного клиентом кредита.

Следующим аргументом против сделки с таким брокером был тот факт, что посредник сам собирается предоставлять в банк документы, подтверждающие платежеспособность Антона, и вполне возможно, что брокер предоставит фальшивые справки, а подделка документов — уголовно наказуемое деяние как для тех, кто эти документы подделывает, так и для тех, чьи документы подделывают.

Ирина также уверила, что кредитный брокер действующий в правовом поле» никогда не будет давать гарантии стопроцентного получения кредита его клиентом.

Антон немного расстроился и попросил Ирину посоветовать ему другие возможные варианты получения ипотечного кредита на законных основаниях.

Первое, что посоветовала Ира, — это посмотреть отзывы в Интернете о данном кредитном брокере и его фирме, а если Антон все же решит воспользоваться услугами посредника, то выбирать нужно только серьезные фирмы с продолжительной историей и отличными отзывами.

Следующее, что может сделать Антон, — это обратиться к своему руководителю и попытаться договориться, чтобы компания всю заработную плату ему платила официально, а если откажут, то искать новую работу, где ему будут перечислять все заработанные деньги на банковскую карту. Тогда через пол года он сможет обратиться за кредитом в банк, который выдаст Антону зарплатную карту, и, возможно, в этом банке ему не откажут в выдаче кредита, так как он станет участником «зарплатного проекта», а таким клиентам выдают кредиты на льготных условиях.

Ирина также сказала, что есть еще вариант получения ипотечного кредита в ближайшее время: пусть кредит на покупку квартиры возьмет не сам Антон, а его родители. Они люди еще не старые, оба работают, у них хорошая кредитная история, им, скорее всего, банки не откажут.

Родители были не против, но Антону этот вариант не очень нравился, он не хотел никого подключать к покупке собственного жилья. Поиск компании, которая будет платить ему

официальную зарплату, показался Антону делом хлопотным и долгим, тем более что нынешняя работа его полностью устраивала.

Антону, конечно, доводы Иры насторожили (родители были однозначно против привлечения к получению кредита такого посредника), но он задался целью получить кредит на покупку жилья сам и в ближайшее время. Он никак не мог поверить, что Юрий его обманывает. Кредитный брокер производил впечатление порядочного человека, совсем не похожего на мошенника (приехал на встречу в дорогом костюме на хорошем автомобиле). Неужели он заберет деньги и потом скажет, что ничего не получилось? Нет, такого не может быть, ведь удачная сделка принесет Юрию гораздо больше! Так рассуждал Антон, взвешивая все «за» и «против». В любом случае сегодня он посмотрит отзывы, а завтра примет решение.

Вопросы к кейсу:

- 1) Все ли аргументы Ирины говорят о том, что Юрий является мошенником?
- 2) Могут ли отзывы в сети Интернет однозначно сказать, является ли кредитный брокер мошенником или нет?
- 3) Что Вы можете дополнить к доводам Ирины?
- 4) Какие вопросы Вы бы задали Юрию, чтобы убедиться в том, что он добросовестный посредник?
- 5) Что, по Вашему мнению, должны предпринять родители Антона в данной ситуации?
- 6) Как бы Вы поступили на месте Антона?

### **Критерии оценивания выполненных заданий**

Предметом оценки служат умения и знания, предусмотренные ФГОС по учебной дисциплине ОГСЭ.В.07 Основы финансовой грамотности.

*Критерии оценки:*

**Оценка 5** ставится, если обучающийся самостоятельно выполняет работу в полном объеме, обеспечивающих получение правильных результатов и выводов.

**Оценка 4** ставится, если выполнены требования к оценке 5, но выводы сделаны неправильные.

**Оценка 3** ставится, если в ответе имеются пробелы, не препятствующие дальнейшему усвоению материала. Работа выполнена не полностью.

**Оценка 2** ставится, если обучающийся не овладел основными знаниями в соответствии с требованиями программы и допустил много ошибок. Работа выполнена не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

**Оценка 1** ставится, если обучающийся совсем не выполнил работу.

### **Информационное обеспечение выполнения практических занятий**

#### **1. Основные источники:**

- 1) Архипов А. П. Азбука страхования: Для 10—11 классов общеобразоват. учреждений. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2017.
- 2) Каджаева М.Р. Финансовая грамотность: учеб. пособие для студ. учреждений СПО/ 2-е изд. стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2020.- 288с.
- 3) Сергеев А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для СПО / 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 475 с.
- 4) Чумаченко В.В., Горяев А.П. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для общеобразовательных организаций – М.: Просвещение, 2017.

#### **2. Дополнительные источники:**

**Интернет-ресурсы:** <http://fingramota.org/> - сайт «Финансовая грамота»

## Практическое занятие № 6.

**Наименование работы:** Разработка бизнес-плана.

**Продолжительность проведения**—2 часа

**Цели и задачи практического занятия.**

При выполнении практического задания обучающийся должен знать:

- формы планирования;
- виды и типы бизнес-планов;
- структуру и функции бизнес-планов;
- требования к разработке бизнес-планов;
- информационное обеспечение бизнес-планирования.

При выполнении практического задания обучающийся должен уметь:

- осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для составления бизнес-плана;
- выделять основные блоки бизнес-плана.

**Цель:** закреплениетеоретическихзнанийпотемеиприобретениепрактических навыков составления бизнес-плана.

**Задачи:**

- выработка умения самостоятельного составления бизнес-плана;
- выработка навыков в обработке экономических показателей функционирования фирмы, определении характеристик и тенденций рынка, использовании программных средств поддержки составления бизнес-плана.

**Материалы, оборудование, ТСО, программное обеспечение:**

- раздаточныйматериал;
- персональные компьютеры;
- мультимедиапроектор;
- проекционный экран.

### **Общие теоретические сведения:**

*Бизнес-план* является основным документом в организации цивилизованной предпринимательской деятельности и реализации инвестиционных проектов. Он является развернутым технико-экономическим, организационным, коммерческим, управленческим обоснованием целесообразности того или иного вида бизнеса.

Хотя для малых предприятий может разрабатываться только один бизнес-план, для большинства предприятий бизнес-план - только один из планов их производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности. Бизнес-план - план производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности предприятия, занимающий промежуточное положение между стратегическим планом предприятия и его годовым планом маркетинга.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы:

- как начать дело;
- как эффективно организовать производство;
- когда будут получены первые доходы;
- как скоро можно будет расплатиться с кредиторами;
- как уменьшить возможный риск

В теории и практике нет жестко регламентированной структуры бизнес-плана: она может быть различной в зависимости от выполняемой функции - одна для начинающего



предпринимателя и другая для действующего предприятия.

Обычно бизнес-план состоит из следующих разделов:

1. резюме (введение)
2. общее описание фирмы ;
3. продукция и услуги;
4. маркетинг-план;
5. производственный план;
6. управление и организация;
7. капитал и юридическая форма фирмы;
8. финансовый план.

Фактически *резюме* является сокращенной версией плана, это своего рода уведомление о намерениях. После прочтения резюме рецензент должен иметь относительно ясное понимание того, что будет представлено в более детальной форме в остальной части плана. **Резюме следует писать после завершения работы над планом.** Резюме должно возбуждать немедленный интерес у рецензента. Интерес должны вызывать концепция, норма прибыли или просто стиль изложения.

Объем *описания компании* не должен превышать несколько страниц. Раздел лучше начинать с анализа текущего состояния отрасли, в которой функционирует предприятие; показать тенденции развития отрасли. Необходимо показать, какое место в отрасли занимает предприятие, и приступить к его описанию.

Здесь можно кратко рассказать об истории развития предприятия (дать основания компании, ее основные успехи или достижения). Краткие сведения о предприятии должны, как правило, включать следующее:

1. Общие сведения: расположение предприятия, занимаемая площадь; количество зданий и цехов (собственный или арендованный), выгодность расположения, количество работников;
2. Характеристика основных фондов предприятия: состояние, износ оборудования, оценка стоимости оборудования, стоимость арендованного оборудования, стоимость неустановленного оборудования;
3. Является ли компания производственной, торговой или действует в сфере услуг; что и как она намерена предоставлять своим клиентам;
4. В каких географических пределах она планирует развивать свой бизнес;
5. Имеет ли компания разработанный ассортимент товаров; как ведет маркетинг своих продуктов и стремится расширить масштабы деятельности.

Очень важно внятно сформулировать цели бизнеса. Возможно, компания стремится выйти на определенный объем продаж или в определенные географические регионы.

Задачей раздела «*Продукция и услуги*» является описание в наиболее сжатой форме характеристик товаров и услуг, предлагаемые данным бизнесом. Поскольку предприниматель, вероятно, намного лучше разбирается в избранной области, нежели инвестор, важно, чтобы характеристики и привлекательные черты продуктов и услуг были описаны в простой и ясной форме.

В этот раздел обычно включается следующая информация.

1. Физическое описание. Описание физических характеристик продукции. Фотография, рисунок продукта или рекламный проспект. При описании услуг лучше применять диаграммы.
2. Использование и привлекательность товара. Представив точное описание продукции или услуг, предприниматель должен особо остановиться на возможности их использования и на привлекательных сторонах. Подчеркнуть уникальность товара.
3. Разработка и развитие. Важно уделить особое внимание разработке продукции или услуги, в том числе вопросу о том, как шло развитие этого процесса вплоть до настоящего момента и как оно видится в будущем. Полезно прокомментировать готовность продукции или услуг к выходу на рынок, поскольку это поможет оценить жизнеспособность предприятия.

В *плане маркетинга* говорится о характере намеченного бизнеса и способах, благодаря которым можно рассчитывать на успех. Цель раздела – разъяснить, как предполагаемый

бизнес намеревается воздействовать на рынок и реагировать на складывающуюся, на нем обстановку, чтобы обеспечить сбыт товара.

Как документ для внутреннего планирования, бизнес-плана должен быть подробным планом производственной деятельности. Цель *производственного плана* – доказать потенциальным инвесторам, что экономический потенциал предприятия способен обеспечить производственную программу, предусмотренную бизнес-планом.

Основные вопросы, на которые нужно ответить в этом разделе бизнес-плана:

1. Изготовление продукции. Когда речь идет о производстве, важно рассмотреть процесс производства продукции. Обычно предусматривается описание зданий, оборудования, потребностей в сырье и трудовых ресурсах, технологических процессов, сборочных линий и робототехники, а также возможностей бизнеса, в частности производственные мощности и программы контроля качества. Целесообразно привести технологические схемы производства основных видов продукции, характеристики оборудования.
2. Обслуживание и сервис. В плане может быть рассмотрен уровень сервиса, который компания обеспечивает после того, как потребитель приобретет товар или услугу.
3. Внешние воздействия. Следует рассмотреть такие факторы:
  - производственные ресурсы. Способ работы компании зависит от цен и наличия производственных ресурсов, таких как труд и сырье. Такие ресурсы подвержены внешним воздействиям;
  - изменения в технологии;
  - клиенты. Предпринимателю следует считаться с влиянием, исходящим от клиентуры;
4. Меры по правовой защите. К ним относятся патенты, товарные знаки.

В разделе *управление* должны быть рассмотрены следующие вопросы:

- менеджеры и организаторы. В разделе представлены краткие сведения, отражающие уровень квалификации и профессиональные достижения каждого из членов команды.
- организационная структура. В этом подразделе нужно показать, прежде всего, управленческую структуру. Краткое количество отделов, цехов их основные функции.
- кадровая политика и стратегия. В разделе представлены вопросы: пакет льгот; премии; планы стимулирования; процедура найма рабочих.

*Рассматривая капитал и юридическую форму компании*, предприниматель сообщает, какая юридическая форма будет выбрана и как будет капитализировано предприятие:

- структура компании, юридическая форма и способы финансового участия;
- требования в отношении капитала. Источники средств, имеющихся в настоящее время, а также тех, к которым предполагается прибегнуть в будущем.

Цель *финансового раздела* бизнес-план – обобщение материалов предыдущих разделов и представление их в стоимостном выражении. Следует подчеркнуть важность и достоверность представляемых данных. Во многих отношениях финансовый план – наиболее гибкая по форме часть бизнес-плана.

Финансовый план содержит следующие основные моменты:

- сводный прогноз доходов и расходов. Задача этого подраздела – показать, как будет формироваться, и изменяться прибыль;
- отчет о денежных потоках – отражает сведения о денежных поступлениях и выплатах: поступление выручки от продаж, фактическая оплата затрат предприятия и проч.;
- баланс активов и пассивов предприятия, финансовые коэффициенты и статистические показатели.

В бизнес-плане необходимо рассчитать:

- себестоимость продукции;
- расход материала на 1 месяц работы;
- количество изделий выпускаемые за 1 месяц работы;
- прибыль предприятия и рентабельность его.

## **Порядок выполнения практического задания:**

1. Разделиться на группы по 4 человека.
2. Выбрать тему бизнес-плана.
3. Составить бизнес-план, используя практические рекомендации и пример.
4. Сделать вывод по проделанной работе.
5. Защитить бизнес-план.

### **Практические рекомендации:**

1. Определитесь, какой именно продукт вы готовы предложить покупателю. Опишите его особенность, отличие от подобных предложений, уже существующих на рынке. Это могут быть его качественные характеристики, или ценовая политика, или особый метод продвижения к покупателю, дополнительные услуги. В этом же разделе укажите количество товара, которые вы сможете предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).
2. После того, как продукт приобрел четкие очертания, нужно выделить круг ваших потенциальных клиентов. Подумайте, кто будет покупать ваш продукт. Составьте портрет вашего покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать ваш продукт, какое количество он сможет приобрести.
3. Приглядитесь к своим конкурентам: какие у них преимущества перед вами. Учтите тот факт, что ваши потенциальные покупатели в данный момент уже пользуются аналогичными товарами ваших конкурентов. Какие методы вы сможете применить, чтобы привлечь их внимание к своей продукции?
4. Продумайте месторасположение своего предприятия: оно должно быть доступным для ваших клиентов, и в то же время удобным для вас в смысле наличия необходимой инфраструктуры.
5. Создайте организационную структуру своего бизнеса. Выделите основные блоки деятельности (например, закупка сырья, продажа готовой продукции, ведение бухгалтерского учета и т.д.). В зависимости от этого определите, сколько работников и какой квалификации вам потребуется. Разграничьте сферы ответственности и структуру подчиненности.
6. Следующей стадией подготовки функционирования собственного бизнеса будет выбор материальной базы для создания условий возникновения вашей продукции. Какие ресурсы будут необходимы, какое оборудование нужно закупить, какое помещение потребуется – все это должно быть отражено в бизнес-плане до мелочей.
7. Постарайтесь определить количественный объем вашей деятельности, в зависимости от производительности, графика работы, предполагаемого спроса на ваш товар. Результаты внесите в производственный план.
8. Составьте календарный помесечный план расходов, включающий:
  - этап первоначальных вложений до момента запуска собственного бизнеса – внесите все расходы на приобретение материальной базы, рекламу, привлечение работников, оформление необходимой документации;
  - этап начального развития бизнеса – просчитайте все текущие расходы: на заработную плату и отчисления по ней, коммунальные услуги, аренду, налоги, закупку сырья, транспортные расходы. У вас должна получиться таблица расходов, где сверху указаны месяцы, слева – статьи расхода, внизу каждой колонки подбит итог расходов.
9. Составьте календарный помесечный план предполагаемых доходов. Реально оценивайте ваши перспективы, лучше применить «пессимистический» прогноз – то есть взять минимальные значения. Учтите, что ваш бизнес должен пройти стадию становления, когда доходы будут меньше предполагаемого уровня.
10. Совместите план доходов и план расходов для подсчета вашей ежемесячной прибыли. Возможно, первые месяцы она будет принимать отрицательные значения, на этот факт нужно обратить особое внимание при расчете суммы первоначальных вложений. Пока доход не станет стабильным, текущие расходы все равно придется оплачивать, и, если у вас не будет запаса средств, придется изымать их из оборота, тем самым уменьшая объемы своей деятельности.
11. Определитесь с источниками получения средств. Если вы предполагаете использовать кредитные ресурсы, не забудьте включить эти выплаты в план расходов.

12. Подумайте, какие факторы, события, изменения могут помешать вашей деятельности. Этот раздел бизнес-плана называется анализ рисков. Постарайтесь предусмотреть как можно больше таких моментов, например: недостаток работников соответствующей квалификации, изменение спроса, появление конкурентной продукции, изменение законодательной базы и т.д. Составьте план своих действий в случае наступления каждого из этих событий.

#### **Контрольные вопросы:**

1. Что понимается под бизнес-планом и каково его значение для деятельности предприятия?
2. Из каких разделов может состоять бизнес-план?

#### **Рекомендации по разработке бизнес-плана автомойки самообслуживания. Пример бизнес-плана автомойки самообслуживания.**

Сколько нужно денег для открытия автомойки самообслуживания?

Строительство автомойки самообслуживания — дорогостоящий проект. Примерные затраты на строительство и запуск одного поста, по расчетам бизнес-плана, составляют от 1,2 до 1,7 млн. рублей. Открытие трех-постовой автомойки самообслуживания обойдется инвестору почти в четыре миллиона рублей:

- Аренда земельного участка на время строительства (3 мес.) — 150 000 руб.
- Строительство бетонного основания (3 поста) — 1 000 000 руб.
- Строительство тех. помещения, монтаж металлоконструкций и подвод коммуникаций — 950 000 руб.
- Доставка и монтаж оборудования — 1 300 000 руб.
- Рекламный бюджет — 100 000 руб.
- Регистрация бизнеса и прочие расходы — 200 000 руб.
- Итого — 3 700 000 рублей.

#### **Пошаговый план открытия автомойки самообслуживания**

Открытие бизнеса начинается с поиска подходящего земельного участка под размещение автомойки. Главные условия здесь: наличие большого трафика автомобилей, удобные подъездные пути, отсутствие конкурентов. В идеале, это должен быть участок в черте крупного города, в непосредственной близости к автотрассе, автосервису или автозаправке. В таком случае, можно гарантировано получить большой поток клиентов.

Также нужно смотреть на наличие в непосредственной близости других автомоек. Близкое расположение с раскрученным конкурентом не всегда будет иметь плохие последствия. Очень часто на мойках образуются очереди и автовладельцы не желая терять время поедут на соседнюю автомойку.

Участок можно взять в аренду на длительный срок с последующим правом выкупа. Земля под мойку должна быть переведена под соответствующую категорию использования. В данном случае — под промышленную застройку. Размещение автомойки обязательно согласовывается с контролирующими органами: архитектурой города, Роспотребнадзором, Ростехнадзором, управлением окружающей среды и пожарной охраной.

#### **Какие документы нужны для открытия автомойки самообслуживания**

Документы, которые обязательно должны быть на руках у организатора дела включают:

- Организационные документы (свидетельство о регистрации ООО, устав);
- Договор аренды или свидетельство о праве собственности;
- Договор на вывоз мусора и ТБО;
- Договор на вывоз ила и утилизацию нефтесодержащих отходов;
- Акт выполненных работ по строительству объекта.

Автомойкам самообслуживания не нужны мойщики автомобилей, но нужны администраторы, которые следят за исправностью работы оборудования и консультируют автовладельцев по пользованию сервисом (особенно тех, кто впервые прибыл на такую автомойку). Штат администраторов должен состоять как минимум из трех работников, работающих посменно.

#### **Маркетинговый план**

Несмотря на большую конкуренцию в данной сфере, автомойка самообслуживания — перспективный проект. Главное преимущество такого сервиса — цена, которая в 1,5 — 2 раза ниже, чем в классических мойках. В нашей стране, на данный момент открыто всего 10% автомоек самообслуживания, от общего числа моечных комплексов. Ниша фактически свободна.

Наибольшим спросом услуги мойки авто пользуются весной и осенью. Летом и зимой спрос значительно падает. Поэтому время открытия бизнеса нужно планировать заранее, чтобы не попасть в низкий сезон.

### **Реклама автомойки**

В качестве рекламы услуг лучше всего использовать наружную рекламу. Особенно, если автомойка находится рядом с трассой. В таком случае, одного — двух ярких баннеров будет достаточно, чтобы привлечь львиную долю клиентов.

### **Финансовый план**

#### **Постоянные ежемесячные расходы**

- Аренда земельного участка — 50 тыс. руб.
  - Химия для мойки — 45 тыс. руб.
  - Заработная плата + страховые отчисления (3 чел.) — 100 тыс. руб.
  - Услуги аутсорсинга (бухгалтер) — 10 тыс. руб.
  - Откачка загрязнений из очистных ям — 8 тыс. руб.
  - Водоснабжение (250 м<sup>3</sup>) — 15 тыс. руб.
  - Электроэнергия (4500 кВт) — 14 тыс. руб.
  - Амортизация оборудования — 15 тыс. руб.
  - Вывоз мусора — 5 тыс. руб.
  - Прочие расходы — 30 тыс. руб.
- Итого — 292 тыс. рублей.

#### **Доходы**

- Средний чек — 150 рублей с машины
- Количество машин в день на 1 пост — 40
- Выручка в день с 1 поста — 6000 рублей, с 3-х постов — 18000 рублей.
- Общая выручка в месяц (минус дождливые и морозные дни) — 450 000 рублей.

Сколько можно заработать на автомойке самообслуживания

Отсюда прибыль равна:  $450\,000 - 292\,000 = 158\,000$  рублей. Рентабельность бизнеса составляет 35%. Окупаемость вложений, с учетом периода на раскрутку бизнеса, наступит через 30 — 35 месяцев работы (три года).

### *Критерии оценки:*

**Оценка 5** ставится, если обучающийся самостоятельно выполняет работу в полном объеме, обеспечивая получение правильных результатов и выводов.

**Оценка 4** ставится, если выполнены требования к оценке 5, но выводы сделаны неправильные.

**Оценка 3** ставится, если в ответе имеются пробелы, не препятствующие дальнейшему усвоению материала. Работа выполнена не полностью.

**Оценка 2** ставится, если обучающийся не овладел основными знаниями в соответствии с требованиями программы и допустил много ошибок. Работа выполнена не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

**Оценка 1** ставится, если обучающийся совсем не выполнил работу.

## **Информационное обеспечение выполнения практических занятий**

### **Основные источники:**

- 1) Каджаева М.Р. Финансовая грамотность: учеб.пособие для студ. учреждений СПО/ 2-е изд.стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2020.- 288с.
- 2) Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. – М.: Издательский центр «Академия», 2018, эл. версия. -1 экз.
- 3) Сергеев А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для СПО / 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 475 с.
- 4) Чумаченко В.В., Горяев А.П. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для общеобразовательных организаций – М.: Просвещение, 2017.

### **Дополнительные источники:**

#### **Интернет-ресурсы:**

<http://fingramota.org/>- сайт «Финансовая грамота»