

**Санкт-Петербургское государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение
«Академия управления городской средой, градостроительства и печати»**

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора
по учебно-методической работе
О.В.Фомичева
«26» декабря 2025 г.

**Методические указания по выполнению
практических работ**

по дисциплине

СГ.05 «ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ»

**специальности 09.02.13 Интеграция решений с применением технологий
искусственного интеллекта**

Форма обучения - очная

**Санкт-Петербург
2025г.**

Разработчики: Ипатова С.В./ Оболенская Е.Г. методисты СПб ГБПОУ «АУГСГиП »

Одобрены на заседании цикловой комиссии

Историко-философских дисциплин, экономики и права

Протокол № 6

От 12.12.2025 г.

Председатель цикловой комиссии:

Саманова А.А.

1.Пояснительная записка

Целью реализации программы «Основы финансовой грамотности» является

формирование базовых навыков финансовой грамотности и принятия финансовых решений в области управления личными финансами у обучающихся профессиональных образовательных организаций.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания.

формируемые ПК, ОК, ЛР	Умения	Знания
ОК 01- ОК 07 ЛР2, ЛР4, ЛР6,ЛР16,ЛР17	<p>применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;</p> <p>взаимодействовать в коллективе и работать в команде;</p> <p>рационально планировать свои доходы и расходы; грамотно применяет полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина;</p> <p>использовать приобретенные знания для выполнения практических заданий, основанных на ситуациях, связанных с банковскими операциями, рынком ценных бумаг, страховым рынком, фондовой и валютной биржами;</p> <p>анализирует состояние финансовых рынков, используя различные источники информации;</p> <p>определять назначение видов налогов и применять полученные знания для расчёта НДФЛ, налоговых вычетов, заполнения налоговой декларации;</p> <p>применять правовые нормы по защите прав потребителей финансовых услуг и выявлять признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц;</p> <p>планировать и анализировать семейный бюджет и личный финансовый план;</p> <p>составлять обоснование бизнес-идеи;</p> <p>применять полученные знания для увеличения пенсионных накоплений</p>	<p>основные понятия финансовой грамотности и основные законодательные акты, регламентирующие ее вопросы;</p> <p>виды принятия решений в условиях ограниченности ресурсов;</p> <p>основные виды планирования;</p> <p>устройство банковской системы, основные виды банков и их операций;</p> <p>сущность понятий «депозит» и «кредит», их виды и принципы;</p> <p>схемы кредитования физических лиц;</p> <p>устройство налоговой системы, виды налогообложения физических лиц;</p> <p>признаки финансового мошенничества;</p> <p>основные виды ценных бумаг и их доходность;</p> <p>формирование инвестиционного портфеля;</p> <p>классификацию инвестиций, основные разделы бизнес-плана;</p> <p>виды страхования;</p> <p>виды пенсий, способы увеличения пенсий</p>

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 российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.

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

Практические работы

тема	название ПР	часы
Тема 1.1. Сущность финансовой грамотности населения, ее цели и задачи	Практическое занятие № 1. Проведение SWOT – анализа при принятии решения поступления в среднее профессиональное заведение	2
Тема 2.2. Основные виды банковских операций	Практическое занятие № 2. Решение кейса «Выявление целесообразности кредитования в банке на основе расчета аннуитетных платежей»	2
	Практическое занятие № 3. Деловая игра «Расчетно-кассовое обслуживание в банке» /Деловая игра «Как не стать жертвой финансового мошенника» (выбор деловой игры осуществляется по желанию обучающихся)	2
Тема 3.1. Система налогообложения физических лиц	Практическое занятие № 4. Заполнение налоговых деклараций	2
Тема 4.1. Формирование стратегии инвестирования	Практическое занятие № 5. Мозговой штурм «Инвестиции в образах мировой культуры»	2
Тема 4.2. Виды ценных бумаг и производных финансовых инструментов	Практическое занятие № 6. Решение кейса «Финансист. Покупка ценных бумаг и формирование инвестиционного портфеля»	2
Тема 4.3. Способы принятия финансовых решений	Практическое занятие № 7. Составление личного бюджета	2
	Практическое занятие № 8. Деловая игра «Разработка бизнес-идеи и ее финансово-экономическое обоснование»	2
Тема 5.1. Структура страхового рынка в Российской Федерации и виды страховых	Практическое занятие № 9. Деловая игра «Заключение договора страхования автомобиля»	2

услуг		
Тема 5.2. Пенсионное страхование как форма социальной защиты населения	Практическое занятие № 10 «Применение налоговых вычетов. Расчет личных налогов и социальных взносов. Расчет величины страховой пенсии»	2
	ИТОГО	20

Критерии оценивания

Практические умения:

Оценка «5»– студент обладает системными теоретическими знаниями, знает методику выполнения практических навыков, нормативы и проч., без ошибок самостоятельно демонстрирует выполнение практических умений;

Оценка «4»– студент обладает теоретическими знаниями, знает методику выполнения практических навыков, нормативы и проч., самостоятельно демонстрирует выполнение практических умений, допуская некоторые неточности (малосущественные ошибки), которые самостоятельно обнаруживает и быстро исправляет;

Оценка «3»– студент обладает удовлетворительными теоретическими знаниями, знает основные положения методики выполнения практических навыков, нормативы и проч., демонстрирует выполнение практических умений, допуская некоторые ошибки, которые может исправить при коррекции их преподавателем;

Оценка «2»– студент не обладает достаточным уровнем теоретических знаний, не знает методики выполнения практических навыков, нормативы и проч. и/или не может самостоятельно продемонстрировать практические умения или выполняет их, допуская грубые ошибки.

Практическое занятие № 1. Проведение SWOT – анализа при принятии решения поступления в среднее профессиональное заведение

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практического занятия

1. 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 микро окружения. 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. Анджус.

1. 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.

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 (CBOT 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 и 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 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, взаимосвязанность которых представлена в таблице 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 избежать этой 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.

Типовые задания:

Провести SWOT – анализ при принятии решения поступления на обучение по выбранной специальности, используя сведения о других СПО г. Глазова.

Основные факторы, влияющие на принятие решения:

- Достаточность получения профессионального образования, для дальнейшего трудоустройства;
- Получение практических навыков работы;
- Наличие распределения после окончания колледжа;
- Сложность трудоустройства студентов на время практики по профилю специальности и

квалификационной стажировки;

- Поддержка системы СПО на государственном уровне;
- Возможность продолжения обучения по выбранной специальности;
- Размер стипендий и как следствие необходимость работать в свободное время;
- Территориальное расположение колледжа.

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 колледжа при выборе специальности?
2. Какие слабые стороны колледжа могут в этом помешать?
3. За счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы?
4. Каких угроз, усугубленных слабыми сторонами колледжа, нужно больше всего опасаться?

Вопросы для закрепления теоретического материала:

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.

Отчетность: результаты базового контроля знаний по теме, тренировочное и контрольное выполнение заданий, самостоятельная работа студента при подготовке к практическому занятию.

Требования к оформлению отчета по практическому занятию:

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.

Практическое занятие № 2. Решение кейса «Выявление целесообразности кредитования в банке на основе расчета аннуитетных платежей»

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практического занятия

1. Принципы кредитования.

Безусловные принципы банковского кредитования:

- принцип срочности – кредит дается на однозначно определенный срок;
- принцип возвратности – в согласованный срок вся сумма кредита должна быть возвращена полностью;

- принцип платности – за право пользования кредитом заемщик должен заплатить оговоренную сумму процентов;
- принцип подчинения кредитной сделки нормам законодательства и банковским правилам;
- принцип неизменности условий кредитования – если они меняются, то это должно делаться в соответствии с правилами, сформулированными в самом кредитном договоре/соглашении либо в специальном приложении к нему;
- принцип взаимовыгодной кредитной сделки – ее условия должны адекватно учитывать коммерческие интересы и возможности обеих сторон.

Условные принципы:

- принцип целевого использования кредита;
- принцип обеспеченного кредитования – кредит может быть обеспечен полностью, частично или не обеспечен вовсе.

2. Виды схем погашения платежей по кредиту.

Аннуитет – график погашения кредита, предполагающий выплату основного долга и процентов по кредиту равными суммами через равные промежутки времени. Это один из самых простых способов для расчета графика платежей, позволяющий точно определить сумму ежемесячных выплат и спланировать бюджет.

Для заемщика он удобен:

- равномерной и понятной финансовой нагрузкой – проще запомнить одну цифру, чем каждый раз носить с собой график платежей;
- доступностью – кредит с аннуитетом можно взять в любом банке;
- высокой вероятностью одобрения – требования к заемщикам мягче чем при выборе дифференцированного платежа.

Расчет аннуитетного платежа

Есть несколько способов самостоятельно выполнить расчет аннуитетного платежа: вручную или в онлайн-сервисах с помощью кредитного калькулятора. Для расчета надо знать всего три параметра: сумму, процентную ставку и срок займа.

При ручном подсчете с помощью обычного калькулятора или программы MS Excel вам придется самостоятельно выводить формулы и подставлять в них значения.

Онлайн-калькуляторы на сайтах банков – простой и наглядный инструмент, который мгновенно пересчитывает сумму ежемесячного платежа при изменении суммы, ставки или срока кредита. Он позволяет быстро сравнить условия разных банков и продуктов и выбрать наиболее выгодное предложение.

Формула расчета аннуитета вручную

Формула выглядит так:

$$P_{en} = O_{ck} \times \frac{ПС}{1 - (1 + ПС)^{-пп-1}}$$

Где:

- P_{en} – размер ежемесячного платежа,
- O_{ck} – остаток суммы кредита,
- $ПС$ – месячная процентная ставка (рассчитывается как ставка по кредиту /100)

*12),

- **III (-1)** – процентные периоды до окончания срока кредита (в месяцах).

Для расчета возьмем кредит на сумму 20000 рублей под 12% годовых, оформленный на 36 месяцев.

Рассчитаем процентную ставку в месяц (ПС) = $12/(100*12) = 0,01$ Тогда

$$P_{en} = 20\ 000 \times \frac{0,01}{1 - (1 + 0,01)^{-36}}$$

После выполнения расчетов получим:

$$P_{en} = 20\ 000 \times \frac{0,01}{1 - 0,699} = 20\ 000 \times \frac{0,01}{0,301} = \\ = 20\ 000 \times 0,0332 = 664 \text{ \text{руб}}$$

Теперь можно определить переплату за весь период займа. Для этого размер ежемесячного взноса умножается на количество месяцев, а затем из полученного значения вычитают тело кредита – сумму основного долга, который вы получаете наличными.

Получается 3 904 руб.

$$(664 \times 36) - 20\ 000 = 3\ 904$$

Расчет дифференцированного платежа

Дифференцированный платеж – это система погашения кредита, при которой заемщик ежемесячно вносит разные суммы, размер которых с каждым разом уменьшается.

Пример расчета: сумма кредита – 300 000 рублей, срок кредита – 6 месяцев, ставка по кредиту – 20%. Погашение кредита осуществляется дифференцированными платежами:

1. Ежемесячный платеж по основному долгу = сумма кредита / количество платежных периодов в течение всего срока кредита.

300 000 рублей / 6 месяцев = 50 000 рублей.

2. Ежемесячная сумма начисленных процентов по кредиту = остаток основного долга в текущем периоде * годовая процентная ставка * число дней в платежном периоде (от 28 до

31) / число дней в году (365 или 366).

1-й месяц = $300\ 000 \text{ рублей} * 20\% * 31/365 = 5\ 095,89 \text{ руб.}$

2-й месяц = $250\ 000 \text{ рублей} * 20\% * 31/365 = 4\ 246,58 \text{ руб.}$

3-й месяц = $200\ 000 \text{ рублей} * 20\% * 30/365 = 3\ 287,67 \text{ руб.}$ 4-й месяц = $150\ 000 \text{ рублей} * 20\% * 31/365 = 2\ 547,95 \text{ руб.}$ 5-й месяц = $100\ 000 \text{ рублей} * 20\% * 30/365 = 1\ 643,84 \text{ руб.}$ 6-й месяц = $50\ 000 \text{ рублей} * 20\% * 31/365 = 849,32 \text{ руб.}$

3. Ежемесячный платеж по кредиту = ежемесячный платеж по основному долгу + ежемесячная сумма начисленных процентов по кредиту.

1-й месяц = $50\ 000 \text{ рублей} + 5\ 095,89 \text{ руб.} = 55\ 095,89 \text{ руб.}$

2-й месяц = $50\ 000 \text{ рублей} + 4\ 246,58 \text{ руб.} = 54\ 246,58 \text{ руб.}$

3й месяц = 50 000 рублей+3 287,67 рубля=53 287,67 руб.

4-й месяц = 50 000 рублей+2 547,95 рубля=52 547,95 руб.

5-й месяц = 50 000 рублей+1 643,84 рубля=51 643,84 руб.

6-й месяц = 50 000 рублей+849,32 рубля=50 849,32 руб.

Итого платежи по кредиту составили 317 671,25 руб. Переплата составила 17 671,25 руб.

3. Правила личной финансовой безопасности

Правило № 1. Никогда и никому не рассказывайте о том, сколько денег у вас и какой доход у вашей семьи.

Правило № 2. Планирование бюджета и грамотная экономия – вот два надёжных спутника личной финансовой безопасности.

Правило № 3. Увеличивайте доход.

Правило № 4. Крупные денежные суммы храните на банковских счетах
Правило № 5. Откладываете 10% из своих личных доходов или доходов семьи.

Правило № 6. Не рассказывайте никому пароли платёжных карточек. Не носите PIN-коды карт в кошельке или сумке, лучше их запомнить. Никогда не пересылайте данные карты по электронной почте, не диктуйте посторонним лицам по телефону, не показывайте номер в доказательство кому-то, что она у вас есть.

Правило № 7. Наличные носите во внутреннем кармане.

Правило № 8. Сделайте покупки через интернет минимально рисковыми.

Правило № 9. Избегайте банковских кредитов. Надо понимать, что любой кредит – это дополнительный риск для вашей финансовой безопасности.

Правило № 10. Следите за тем, чтобы вовремя возвращать долги. Если вам пришлось взять деньги в долг, то позаботьтесь о том, чтобы вернуть их вовремя.

Соблюдая эти правила личной финансовой безопасности, вы максимально сможете обезопасить свои финансы от самых разных рисков. Внедрите их в свою жизнь, чтобы чувствовать себя более защищёнными.

Типовые задания:

Практико-ориентированное задание. Задача 1.

Физическое лицо получил 10.01.2022 г. наличными в банке сумму 1 000 000 рублей, кредит сроком на 5 месяцев под 10% годовых.

Требуется:

1. Рассчитать ежемесячную сумму, которую выплачивал заемщик в течение срока действия кредита, если кредит погашался дифференцированным способом.

2. Рассчитать ежемесячную сумму, которую выплачивал заемщик в течение срока действия кредита, если кредит погашался аннуитетным способом.

3. Определить общую сумму, уплаченную заемщиком за весь период действия кредита при аннуитетном и дифференцированном способах.

4. Определить проценты, уплаченные заемщиком при аннуитетном и дифференцированном способах.

Задача 2.

Физическое лицо нерезидент клиент банка получил 20.02.2022 г. 500 000 рублей

кредит на срок 5 лет под 15% годовых.

Требуется:

1. Рассчитать ежегодную сумму, которую выплачивал заемщик в течение срока действия кредита, если кредит погашался дифференцированным способом.
2. Рассчитать ежегодную сумму, которую выплачивал заемщик в течение срока действия кредита, если кредит погашался аннуитетным способом.
3. Определить общую сумму, уплаченную заемщиком за весь период действия кредита при аннуитетном и дифференцированном способах.
4. Определить проценты, уплаченные заемщиком при аннуитетном и дифференцированном способах.

Вопросы для закрепления теоретического материала:

1. Объяснить письменно чем отличается аннуитетный способ от дифференцированного способа погашения кредита.
2. Какой тип начисления процентов по кредиту более выгоден заемщику?
3. В чем основная особенность POS-кредитования?
4. Заёмщик решил погасить часть долга досрочно, но не может определиться, что ему выбрать: уменьшить платеж или сократить срок. В каком варианте при прочих равных общая переплата по кредиту будет меньше?

Отчетность: результаты базового контроля знаний по теме, тренировочное и контрольное выполнение заданий, самостоятельная работа студента при подготовке к практическому занятию.

Требования к оформлению отчета по практическому занятию:

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.

Практическое занятие № 3. Деловая игра «Расчетно-кассовое обслуживание в банке» /Деловая игра «Как не стать жертвой финансового мошенника» (выбор деловой игры осуществляется по желанию обучающихся)

Методические указания 1

1. дать понятия расчетно-кассового обслуживания, определить его место в деятельности банка.
2. рассмотреть правовые основы кассовых и расчетных операций
3. дать экономическую характеристику банка, рассмотреть структуру его активов, доходов и расходов
4. провести анализ операций по приему и выдаче наличных (объем и направления, сроки). Изучить прогнозирование кассовых оборотов, выполнение лимита кассы.
5. проанализировать привлечение средств на счета клиентов (виды счетов, их количество, суммы, операции по счету, вид валюты). Рассмотреть использование форм

безналичных расчетов. Определить место средств, привлеченных на счета клиентов, в структуре пассивов, доходы и расходы банка от проведения расчетно-кассового обслуживания клиентов.

Теоретический материал

Осторожность – ваш лучший союзник: как не стать жертвой финансового мошенника

Финансовые мошенники являются постоянной проблемой для людей по всему миру. Они используют разные уловки и приемы, чтобы обмануть доверчивых людей и выманить у них деньги или конфиденциальную информацию. Однако, соблюдение осторожности и знание основных признаков мошенничества помогут вам избежать стать жертвой финансового мошенника.

Понимание финансового мошенничества

Финансовое мошенничество – это форма преступления, при котором мошенник ищет способы для получения незаконной выгоды от людей или организаций. Они могут использовать разные методы, такие как фальшивые инвестиционные схемы, мошеннические телефонные звонки, фишинговые сайты или поддельные электронные письма, чтобы выманить у жертв деньги или конфиденциальную информацию.

Финансовые мошенники постоянно разрабатывают новые способы обмана, чтобы быть более изощренными и убедительными. Поэтому важно быть готовым к возможным угрозам и знать, как защитить себя.

Признаки финансового мошенничества

Существуют несколько общих признаков, которые могут указывать на финансовое мошенничество. Они включают в себя:

1. **Спешка и давление** - мошенники специально создают ситуации, которые заставляют вас принимать быстрые решения без достаточного времени для обдумывания. Они используют этот прием, чтобы ограничить вашу способность просмотреть и проверить информацию и убедить вас сделать необдуманный шаг.

2. **Обещания завышенной доходности** - мошенники часто обещают вам огромные доходы, которые звучат слишком хорошо, чтобы быть правдой. Они могут использовать инвестиционные схемы с высоким риском или подделывать финансовые документы, чтобы создать видимость прибыльности. Будьте осторожны и умоляйте не вкладывать деньги во что-то, что вы не полностью понимаете.

3. **Просьба о конфиденциальной информации** - мошенники могут попросить вас предоставить личную информацию, такую как номера банковских счетов, пин-коды или пароли. Никогда не делитесь такой информацией с непроверенными источниками.

4. **Неизвестный отправитель сообщений или звонков** - мошенники могут обращаться к вам из-под вымышленного имени или представляться сотрудниками банков, полиции или другими уважаемыми организациями. Будьте осторожны с такими сообщениями или звонками и всегда проверяйте их истинную идентичность.

Как предотвратить финансовое мошенничество

Следующие меры могут помочь вам предотвратить финансовое мошенничество:

1. **Будьте осторожны и наблюдательны** - всегда будьте бдительны и не доверяйте слишком легко кому-либо, особенно если они предлагают вам слишком хорошие сделки или пытаются создать у вас спешку.

2. **Изучите и проверьте** - всегда изучайте и проверяйте информацию, прежде чем сделать какие-либо финансовые решения. Узнайте о компании или организации, предлагающей вам инвестицию, и проверьте, имеются ли у них лицензии и положительные отзывы.

3. **Не предоставляйте личную информацию** - никогда не предоставляйте личную информацию или финансовые данные непроверенным источникам. Будьте особенно осторожны при работе с электронными письмами, ссылками и веб-сайтами.

4. **Свяжитесь с финансовым консультантом** - если у вас возникли сомнения относительно инвестиции или финансовой сделки, проконсультируйтесь с квалифицированным финансовым консультантом или обратитесь в компетентные финансовые организации.

Вывод

Осторожность является вашим лучшим союзником в борьбе с финансовым мошенничеством. Никогда не забывайте быть бдительными и проверять информацию, избегайте тяги к неразумным инвестициям и никогда не предоставляйте конфиденциальную информацию непроверенным источникам. Помните, что лучшая защита от финансовых мошенников - это ваша осведомленность и знание их методов действий.

СМОДЕЛИРОВАТЬ СИТУАЦИЮ!!!

Практическое занятие № 4. Заполнение налоговых деклараций (Работа выполняется в программе)

Практическое занятие № 5. Мозговой штурм «Инвестиции в образах мировой культуры»

. Игра состоит из нескольких этапов, на каждом из которых даются задания на ассоциации мировой культуры.. Каждый участник сможет проявить креативность и системность мышления, приобрести навык работы в команде, продемонстрировать свои интеллектуальные способности в области инвестиционной и инновационной деятельности.

В игре участвуют любое число команд, но минимум две. Состав команды 6 человек. Каждая команда должна выбрать себе капитана и придумать себе название. Игра проводится в актовом зале или другом большом помещении. На сцене находится стол для ведущего. За ведущим расположено табло для счета игры.

Во время игры все команды сидят в зале. В начале игры ведущий еще раз объясняет правила игры. Правила игры: ведущий зачитывает вопрос и дает одну минуту для обсуждения всем командам. По истечении минуты звучит звуковой сигнал, после которого в течение 20 секунд команды должны сдать в письменном виде свои ответы ведущему. Поднять листок с ответом вверх

По истечении 20 секунд звучит второй звуковой сигнал, после которого ответы от команд больше не принимаются. Помощник ведущего быстро просматривает листочки с ответами команд и перед тем, как он сообщает правильный ответ, он может зачитать, не называя при этом команды, которая сдала этот листок, “оригинальные ответы”.

Далее ведущий произносит правильный ответ, и результаты первого вопроса вносятся на табло. Если команда правильно ответила на вопрос, она получает один балл. При этом в скобках записывается рейтинг вопроса — число команд, которые не ответили на вопрос.

Далее игра продолжается и задается следующий вопрос.

Команда, победившая в игре (набравшая большее количество очков) награждается сувенирами.

Если две команды набрали одинаковое число баллов, то для выявления победителя смотрится сумма рейтинга всех вопросов. У какой команды он больше, та и победила в игре. Проигравшие команды получают поощрительные призы. При большом числе участвующих команд возможно выделение мест (с первого по третье). Также возможен особый приз команде за самую оригинальную версию ответа.

Практическое занятие № 6. Решение кейса «Финансист. Покупка ценных бумаг и формирование инвестиционного портфеля»

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практического занятия

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.

2. 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 в себя:

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 ценными бумагами, 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 рентной доходности, по степени рисков, по 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 рисковые 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 рисковые 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.

По способу 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 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.

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.

Типовые задания:

Составить инвестиционные портфели, соответствующие следующим риск-профилям: защитный, агрессивный и сбалансированный.

Вопросы для закрепления теоретического материала:

1. Почему формировать портфель вложений 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?

Отчетность: результаты базового контроля знаний по теме, тренировочное и контрольное выполнение заданий.

Требования к оформлению отчета по практическому занятию:

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.

Практическое занятие № 7. Составление личного бюджета

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практического занятия

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, по совместительству 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 одноразовые. 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	
Статьи дохода	Сумма в рублях	Статьи 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 постатейно и по всем статьям, где были существенные отклонения разобрать причину отклонений. При суммировании 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.

Типовые задания:

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?

Пример: Неправильно сформулированная цель: Поехать летом на море.

Правильно сформулированная цель: Поехать на море летом 20__ года в Сочи.
Ориентировочные расходы составят 100 000 руб.

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.

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 семьей 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.

$$\text{Сбережения} = \text{Доходы} - \text{Расходы}$$

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
<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	

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

Вопросы для закрепления теоретического материала:

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?

Отчетность: результаты базового контроля знаний по теме, тренировочное и контрольное выполнение заданий, самостоятельная работа студента при подготовке к практическому занятию.

Требования к оформлению отчета по практическому занятию:

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.

Практическое занятие № 8. Деловая игра «Разработка бизнес-идеи и ее финансово-экономическое обоснование»

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практического занятия

1. Основные этапы бизнес-планирования.

Отправная точка, с которой начинается новое предприятие, новый товар, любой инновационный процесс - это идея.

Получить хорошую бизнес-идею не всегда просто. К числу наиболее полезных источников бизнес-идей можно отнести следующие:

- отзывы потребителей;
- рекомендации и пожелания друзей, родственников;
- продукция, выпускаемая конкурентами;
- мнения работников торговли, сбытовых агентов;
- различные публикации из газет и журналов;

- публикации федерального правительства, местной администрации города, района;
- идеи, зародившиеся в социальных службах или некоммерческих организациях;
- архивы патентного бюро;
- исследовательские лаборатории и университеты;
- собственные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки

предприятия.

Бизнес-идея должна отвечать на три вопроса:

1. Какую проблему решает бизнес-идея, какова выгода потребителя? (Что?) 2. Каков рынок предлагаемого продукта? (Кому?)

3. Каков механизм получения дохода? (Как?)

Какую проблему решает бизнес-идея? (Что?)

Известно, что успех в условиях рынка зависит от удовлетворенных потребителей, а не только от уникальных свойств продукта или услуги. Потребители покупают продукт потому, что они хотят удовлетворить свои потребности, решить свои проблемы. Таким образом, первая характеристика успешной бизнес-идеи - это то, что она ясно заявляет, какую потребность она удовлетворяет и в какой форме (продукт или услуга). Основными читателями формулировок бизнес-идеи являются инвесторы (внутренние или внешние). Поэтому, чтобы добиться успеха в получении инвестиций для реализации бизнес-идеи, необходимо рассматривать бизнес-идею с позиций инвестора. Инвесторы рассматривают бизнес-идею в контексте рынка и потребителей. Следовательно, ключевым фактором для них является выгода клиента, а все остальное имеет вторичное значение. Другими словами, продукт или услуга - это средство для обеспечения выгоды потребителя. Поэтому при формулировании бизнес-идеи необходимо четко и ясно отразить выгоду потребителя. Таким образом, довольно проблематично выходить на рынок с товаром, слишком сложным в применении. Также необходимо, чтобы видимая ценность новой продукции существенно превышала ценность старого продукта. Только в этом случае появляется шанс преодолеть барьер, стоящий на пути новой продукции. В связи с этим при формулировании выгод бизнес-идеи также важно подчеркнуть, что останется в поведении потребителей неизменным. А если потребителю придется что-то менять в своем поведении при использовании новинки, то нужно попытаться подать это так, чтобы люди не боялись этих перемен.

Каков рынок предлагаемого продукта? (Кому?)

Бизнес-идея имеет реальное экономическое значение только тогда, когда люди хотят купить этот продукт или услугу. Поэтому вторая характеристика успешной бизнес-идеи - это то, что она демонстрирует существование привлекательного рынка для продукта (услуги) и идентифицирует целевую группу потребителей.

Каков механизм получения дохода? (Как?)

Классическая схема определения прибыли в бизнесе упрощенно выглядит следующим образом: предприятие покупает сырье, материалы или услуги у поставщиков, оплачивает их. Размер оплаты отражает его затраты. Когда предприятие продает произведенные им продукты или услуги, оно получает доход (выручку от реализации). Позже при разработке бизнес-плана необходимо будет более подробно представить разработку модели ведения бизнеса и описать механизм получения дохода. На этапе проработки бизнес-идеи можно ограничиться приближенной оценкой затрат и доходов. Поэтому третья характеристика успешной бизнес-идеи должна показать механизм получения дохода: каким образом будет обеспечиваться получение дохода и в каком размере. В случае, если бизнес-идея основана на использовании инновационного механизма получения дохода, необходимо объяснить это уже на стадии описания бизнес-идеи.

При описании бизнес-идеи, направленной на получение нового продукта или услуги, рекомендуется отталкиваться от следующей модели: цель - конечный результат - экономический эффект.

Поэтому в описании должны обязательно четко прослеживаться три информационных блока.

1. Цель – проблема, которую нужно решить, или возможность, которую нужно реализовать. Здесь можно выделить следующие аспекты проблем, возможностей или иных потребностей бизнеса, которые вынуждают предпринять данный бизнес-проект: потребность рынка, производственная необходимость, потребность заказчика, технический прогресс, юридические ограничения или нормы, общественная потребность.

2. Конечный результат – это предполагаемый способ решения проблемы или реализации возможности.

3. Экономический эффект – это предполагаемая отдача (эффективность) конечного результата, выраженная в рублях, долларах, евро и т. д.

Типовые задания:

Предложите и оформите бизнес-идею актуальную для города, где расположена ваша образовательная организация.

Представление бизнес-идеи должно содержать:

- 1) титульный лист, на котором указана следующая информация:
 - название продукта или услуги;
 - фамилия и имя инициатора/предпринимателя;
 - примечание о конфиденциальности;
 - соответствующие иллюстрации (если это необходимо);
- 2) основной текст, включающий:
 - описание продукта или услуги;
 - инновационные характеристики продукта или услуги;
 - описание потребителя;
 - описание выгоды потребителя;
 - механизм получения дохода (выручки).

Описание бизнес-идеи не должно превышать двух страниц (без титульного листа).

При необходимости оно может включать иллюстрации или диаграммы (не более четырех).

Представьте разработанную бизнес-идею к защите.

Вопросы для закрепления теоретического материала:

1. Что такое бизнес-идея?
2. Какие источники бизнес-идей существуют?
3. С помощью каких методов можно сгенерировать бизнес-идеи?
4. На какие основные вопросы должен ответить документ, описывающий бизнес-идею?
5. Какую структуру должен иметь документ, описывающий бизнес-идею?

Отчетность: результаты базового контроля знаний по теме, тренировочное и контрольное выполнение заданий, самостоятельная работа студента при подготовке к практическому занятию.

Требования к оформлению отчета по практическому занятию:

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.

Практическое занятие № 9. Деловая игра «Заключение договора страхования автомобиля»

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практического занятия

1. Договор страхования.

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. Страховая компания – юридическое лицо, у которого есть лицензия Банка России на страхование.

К страховым случаям относятся разные события, которые указаны в договоре. Например, можно застраховать квартиру от кражи, аварии в ванной у соседей сверху, пожара и других рисков. Все это потенциальные риски, которые в случае соблюдения условий договора становятся страховыми случаями.

В случае долгосрочного страхования жизни страховой случай – если вы дожили до определенного возраста. На языке страховых компаний это называется риск дожития. Например, в 40 лет вы подписываете договор инвестиционного страхования жизни на 10 лет и в течение этого срока оплачиваете страховые взносы. Когда вам будет 50 лет, страховой придется выплатить вам страховое возмещение. При этом в договор можно включить и другие риски, связанные с травмами.

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.

Имущественное страхование охраняет риски, связанные с имуществом: автомобилем, недвижимостью или платьем от Луи Вюиттона. Жизнь любимой собаки тоже попадает под этот вид страхования. Но в любой страховой компании могут быть исключения. Например, страховка может не распространяться на драгоценные металлы в слитках, рукописи и чертежи или животных. Перечень того, что компания не страхует, обычно указан в правилах страхования.

Личное страхование защищает от непредвиденных расходов, связанных с жизнью и здоровьем застрахованного лица. Например, можно застраховаться от травмы, заболевания, инвалидности и даже смерти.

Иногда вас страхуют автоматически – например, когда оплачиваете проезд в автобусе, вас страхуют от несчастного случая. Узнать информацию о страховой компании можно на сайте перевозчика.

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 отремонтировать за свой счет.

Объекты, субъекты, предмет договора страхования и страховые риски

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. Например, компания застраховала перевозку груза из Китая, а по прибытии контейнеров оказалось, что половины товара нет – это недостача, которую можно застраховать.

Предмет договора страхования – то, что страхуют. Например, в полисе каско – это автомобиль, а в личном страховании – жизнь и здоровье. Предметов страхования в договоре может быть несколько.

Страховые риски – это перечень событий, от которых застраховано имущество или человек. Например, в полисе каско рисками могут быть угон, ущерб и утрата автомобиля.

Страхуется конкретный объект и только по указанным в договоре рискам. Если застраховали автомобиль по каско только от ущерба, а его угнали – это не страховой случай. А если в квартире вы застраховали от пожара только технику, то за сгоревшие обои не получите ни копейки.

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

Страхователем, застрахованным лицом и выгодоприобретателем может быть одно лицо или разные лица. Например, когда будете оформлять ипотеку, банк предложит заключить договор страхования залога. В этом случае страхователь и застрахованное лицо – это вы, а выгодоприобретатель – чаще всего банк.

Например, жена оформила ипотеку, застраховала свое здоровье и погасила часть долга. Внезапно она попадает в аварию и теряет трудоспособность. Тогда страховая выплатит банку оставшуюся часть суммы за квартиру, а муж банку ничего не будет должен.

Условия договора страхования

Это условия, на которых страховщик готов взять на себя ответственность за принимаемые на себя риски. Условия страхования являются обязательным приложением к договору страхования. У каждой страховой компании эти условия свои. Страхователь может согласиться с условиями страхования или не заключать договор.

Иногда в договоре указаны не все условия, но написано, что в дополнительном соглашении они есть. Это соглашение страховая тоже обязана предоставить. Обычно страховая дает клиентам вместе с полисом брошюру, в которой кратко описаны самые важные условия страхования. Но эта брошюра юридической силы не имеет, в ней могут быть указаны не все условия.

Как заключают договор страхования

Страхователь подает страховщику заявление и подписывает с ним договор. Потом страхователь оплачивает договор и получает документ о факте оплаты и страховую защиту человека или имущества. Обычно это полис. С этого момента договор считается заключенным.

2. Страховой случай, страховой взнос.

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

Вот что должно быть в страховом полисе:

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. Например, Роман застраховал жизнь на миллион рублей. В случае его смерти в результате страхового случая наследникам выплатят миллион. Если сломает руку, меньше – например, тысяч 50. А если получит инвалидность – могут заплатить несколько сотен тысяч. Сумма будет зависеть от группы инвалидности.

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 не 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.

Вот наиболее важные права страховой компании:

1. Получать страховую премию.
2. Увеличить страховую премию, если риски возрастают. Например, Ольга застраховала дом, а потом установила в нем камин с открытым огнем. Тогда Ольга должна уведомить об этом страховую компанию, а та может увеличить страховую премию по страховке от пожара.
3. Предъявлять регрессные требования. Например, Полина застраховала автомобиль по каско, а потом в ее автомобиль врезался пьяный водитель. Ее страховая возместит ремонт за свой счет, а потом может предъявить иск к виновному водителю или его страховой компании.
4. Требовать подтверждающие документы по страховым случаям. Если Сергей попал в ДТП и хочет получить возмещение по каско, ему нужно оформить происшествие в полиции и предоставить документы в страховую компанию.
5. Отказать в выплате при нарушении правил страхования. Если застрахованный не соблюдает правила страхования, убытки ему не возместят. Например, Иван застраховал автомобиль по каско. Однажды он сел за руль пьяным, что прямо запрещено в правилах страхования. После он попал в аварию. Раз Иван нарушил правила страхования, страховщик не компенсирует ему ремонт автомобиля.

В зависимости от страхового продукта требования могут варьироваться. Например, если вы решите застраховать автомобиль по каско, могут попросить предоставить его страховщику на осмотр перед заключением договора, а если страхуете жизнь и здоровье – заполнить медицинскую анкету.

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.

Деловая игра.

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

2. В качестве задания рассматривается следующая ситуация:

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

- Полное страхование ущерба – вне зависимости от размера ущерба страховая компания выплачивает фирме возмещение;
- Страхование с лимитом страховой ответственности – страховая компания выплачивает фирме возмещение, если оно не превосходит предельную сумму;
- Страхование с возмещением пропорционально ущербу – вне зависимости от размера ущерба страховая компания выплачивает фирме фиксированную долю от возникшего ущерба;

- Страхование с условной франшизой– страховая компания выплачивает фирме возмещение в полном объеме, если ущерб превосходит минимальную сумму возмещения (франшизу);
- 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.)

	Стоимость годовой страховки	Лимит	Франшиза	Коэффициент пропорциональности
Безлимитная страховка	25625			
С лимитом страховой ответственности	13125	100000		
Безлимитная страховка с возмещением пропорционально ущербу	11562,5			50%
Условная франшиза	18400		25000	
Безусловная франшиза	18150		20000	

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

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

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

4. 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.

6. 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.

8. 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.)

	Отсутствие страховых случаев	Мелкая авария	Средняя авария	Крупная авария	Угон автомобиля	Среднее математ. ожидание
Вероятность страхового случая	0,8	0,01	0,05	0,03	0,02	
Безлимитная страховка	-25625	-5625	-375	-4375	-4743	-5125
С лимитом страховой ответственности	-13125	-6875	-36875	-86875	-86875	-3625
Безлимитная страховка с возмещением пропорционально ущербу	-11562,5	-1562,5	-437,5	-437,5	-2384	-1312,5
Условная франшиза	-18400	-18400	-600	-1600	-4816	-10
Безусловная франшиза	-18150	-18150	-850	-1850	-4618	-1650

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

В случае 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 $0,8^{100}$, 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

$$A_i = \sum_{j=1}^5 p_j F_{ij}$$

где F_{ij} – выигрыш компании при выборе i -го варианта страхования и наступлении j -го страхового случая; p_j – вероятность возникновения j -го страхового случая.

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.

9. Обобщить все полученные результаты и оформить их в виде отчета

Вопросы для закрепления теоретического материала:

1. Кто является страхователем?
2. Что относится к имущественному страхованию?
3. Какой вид страхования относится к обязательному частному страхованию в Российской Федерации?
4. По ГК РФ освобождается ли страховщик от выплаты страхового возмещения и страховой суммы, если страховой случай наступил вследствие террористического акта?

Отчетность: результаты базового контроля знаний по теме, тренировочное и контрольное выполнение заданий.

Требования к оформлению отчета по практическому занятию:

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.

Практическое занятие № 10 «Применение налоговых вычетов. Расчет личных налогов и социальных взносов. Расчет величины страховой пенсии»

Задание 1

Определить сумму налога на доходы физических лиц, подлежащую уплате в бюджет, и налоговые вычеты.

№	Показатель	Расчёт	Сумма (руб.)
Гражданин, являющийся налоговым резидентом РФ, за работу на основании трудового договора получил доход от работодателя			
1	Полученный доход за январь	–	36 000
2	Полученный доход за февраль	–	36 200
3	Полученный доход за март	–	35 800
4	Полученный доход за апрель	–	34 850
5	Полученный доход за май	–	37 240
6	Полученный доход за июнь	–	36 970
7	Полученный доход за июль	–	36 200
8	Полученный доход за август	–	37 430
9	Полученный доход за сентябрь	–	36 890
10	Полученный доход за октябрь	–	35 970
11	Полученный доход за ноябрь	–	37 600
12	Полученный доход за декабрь	–	36 900
Гражданин является единственным родителем 2х детей:			
13	Вычет на ребенка в возрасте 13 лет, который является школьником		
14	Вычет на ребенка в возрасте 20 лет, который является студентом дневной формы обучения		
15	Месяц, после которого доход с начала года нарастающим итогом превысит 350 000 руб.		
16	НДФЛ с налоговым вычетом		

17	НДФЛ без налогового вычета		
18	Общая сумма НДФЛ с годового дохода		

Решение

№	Показатель	Расчёт	Сумма (руб.)
Гражданин является единственным родителем 2х детей:			
13	Вычет на ребенка в возрасте 13 лет, который является школьником	1400x2	2800
14	Вычет на ребенка в возрасте 20 лет, который является студентом дневной формы обучения	1400x2	2800
15	Месяц, после которого доход с начала года нарастающим итогом превысит 350 000 руб.	1+2+3+4+5+6+7+8+9=327 580 327 580 < 350 000	9
16	НДФЛ с налоговым вычетом	(36 000 + 36 200 + 35 800 + 34 850 + 37 240 + 36 970 + 36 200 + 37 430 + 36 890) – (1 400 x 2 x 2 x 9) x 0,13	36033.4=36033
17	НДФЛ без налогового вычета	(35970 + 37 600 + 36 900) x 0,13	14361.1=14361
18	Общая сумма НДФЛ с годового дохода	36033+14361	50 394

Вывод

Общая сумма НДФЛ с годового дохода 50 394 руб.

Задание 2

Рассчитайте социальный налоговый вычет в связи с благотворительными расходами

№	Показатель	Расчёт	Сумма (руб.)	Обоснование
1	Ежемесячный доход		21 000	
2	Благотворительный взнос детской больнице		70 000	
Отразите показатели в строчках налоговой декларации				
3	Сумма заработка за текущий год			
4	Сумма расходов, принимаемая к вычету			пп.1, п.1 ст. 219 НК
5	Налогооблагаемая сумма дохода за год			
6	Сумма уплаченного налога			
7	Сумма налога, подлежащая уплате в результате перерасчета			
8	Сумма налога к возврату			

Решение

№	Показатель	Расчёт	Сумма (руб.)	Обоснование
1	Ежемесячный доход		21 000	
2	Благотворительный взнос детской больнице		70 000	
Отразите показатели в строчках налоговой декларации				
3	Сумма заработка за текущий год	21 000 x 12	252 000	
4	Сумма расходов, принимаемая к вычету	252 000 x 25%=63000 70 000 > 63000	63 000	пп.1, п.1 ст. 219 НК
5	Налогооблагаемая сумма дохода за год	252 000 - 63 000	189 000	
6	Сумма уплаченного налога	252 000 x 13%	32 760	

7	Сумма налога, подлежащая уплате в результате перерасчета	189 000 х 13%	24 570	
8	Сумма налога к возврату	32 760 – 24 570	8190	

Вывод

Сумма социального налогового вычета составляет 63 000 руб., а налог к возврату 8 190 руб.

Задание 3

Рассчитайте социальный налоговый вычет в связи с обучением

№	Показатель	Расчёт	Сумма (руб.)	Обоснование
1	Начисление ежемесячной зарплаты		35 000	
2	Начисление премии (декабрь)		10 000	
3	Оплата собственного обучения в университете по заочной форме обучения		50 000	
4	Оплата обучения дочери в колледже по очной форме обучения		90 000	
5	Оплата обучения сына в университете по заочной форме обучения		40 000	
6	Совокупная сумма дохода за год			
7	Сумма уплаченного налога			
8	Сумма расходов на собственное обучение, принимаемых для вычета			пп.2, п.1 ст. 219 НК
9	Сумма расходов на обучение дочери, принимаемых для вычета			пп.2, п.1 ст. 219 НК
10	Сумма расходов на обучение сына, принимаемых для вычета			пп.2, п.1 ст. 219 НК
11	Ограничение по сумме налога к возврату (кроме обучения детей)			п.2 ст. 219 НК
12	Ограничение по сумме налога к возврату по обучению 1 ребенка			пп.2, п.1 ст. 219 НК
13	Ограничение по сумме налога к возврату			ст. 219 НК
14	Сумма налога, подлежащая уплате в результате перерасчета			
15	Сумма налога к возврату			

Решение

№	Показатель	Расчёт	Сумма (руб.)	Обоснование
6	Совокупная сумма дохода за год	35 000 * 12 + 10 000	430 000	
7	Сумма уплаченного налога	430 000 * 13%	55 900	
8	Сумма расходов на собственное обучение, принимаемых для вычета	50 000	50 000	пп.2, п.1 ст. 219 НК
9	Сумма расходов на обучение дочери, принимаемых для вычета	90 000 > 50 000	50 000	пп.2, п.1 ст. 219 НК
10	Сумма расходов на обучение сына, принимаемых для вычета		0	пп.2, п.1 ст. 219 НК
11	Ограничение по сумме налога к возврату (кроме обучения детей)	120 000 х 13%	15 600	п.2 ст. 219 НК
12	Ограничение по сумме налога к возврату по обучению 1 ребенка	50000 * 13%	6 500	пп.2, п.1 ст. 219 НК
13	Ограничение по сумме налога к возврату	(35 000 * 12 + 10 000)*13%	55 900	ст. 219 НК
14	Сумма налога, подлежащая уплате в	(430 000 –	42900	

	результате перерасчета	100000) *13%		
15	Сумма налога к возврату	55 900 – 42900= 13000 55 900 > 13 000	13 000	

Вывод Налог к возврату 13 000 руб.

Задание 4

Сделайте перерасчет по налогу на доходы физических лиц при получении вычета по расходам на лечение

№	Показатель	Расчёт	Сумма (руб.)
1	Общая сумма доходов	–	500 000
2	Сумма расходов по дорогостоящему лечению	–	200 000
3	Сумма расходов по лечению и медикаментам (в совокупности не более 120 000)	–	80 000
4	Общая сумма налога, удержанная у источника выплаты (до предоставления в ФНС заявления на вычет)		
5	Сумма налоговых вычетов		
6	Налоговая база для исчисления налога (с учетом вычета на лечение)		
7	Общая сумма налога исчисленная к уплате (с учетом вычета на лечение)		
8	Сумма налога, возврат из бюджета		

Решение

№	Показатель	Расчёт	Сумма (руб.)
4	Общая сумма налога, удержанная у источника выплаты (до предоставления в ФНС заявления на вычет)	500 000 x 13%	65 000
5	Сумма налоговых вычетов	200 000+80 000	280 000
6	Налоговая база для исчисления налога (с учетом вычета на лечение)	500 000 – 280 000	220 000
7	Общая сумма налога исчисленная к уплате (с учетом вычета на лечение)	220 000 x 13%	28 600
8	Сумма налога, возврат из бюджета	65 000–28 600	36 400

Вывод Сумма налога, возврат из бюджета 36 400 руб.

Задание 5

Рассчитайте сумму налогового вычета по расходам на обучение налогоплательщика

№	Показатель	Расчёт	Сумма (руб.)
1	Общая сумма доходов	–	500 000
2	Сумма расходов на обучение детей (не более 50 000 на 1 ребенка)	–	50 000
3	Сумма расходов на свое обучение (в совокупности не более 120 000)	–	120 000
4	Общая сумма налога, удержанная у источника выплаты (до предоставления в ФНС заявления на вычет)		
5	Сумма налоговых вычетов		
6	Налоговая база для исчисления налога (с учетом вычета на обучение)		
7	Общая сумма налога исчисленная к уплате (с учетом вычета на обучение)		
8	Сумма налога, возврат из бюджета		

Решение

№	Показатель	Расчёт	Сумма (руб.)
4	Общая сумма налога, удержанная у источника выплаты (до	500 000 x	65 000

	предоставления в ФНС заявления на вычет)	13%	
5	Сумма налоговых вычетов	120 000+50 000	170 000
6	Налоговая база для исчисления налога (с учетом вычета на обучение)	500 000 – 170 000	330 000
7	Общая сумма налога исчисленная к уплате (с учетом вычета на обучение)	330 000 x 13%	42 900
8	Сумма налога, возврат из бюджета	65 000 – 42 900	22 100

Вывод

Сумма налоговых вычетов 170 000 руб., а сумма налога, возврат из бюджета 22 100 руб.