Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова

Банк России

Финансовая грамотность

Методические рекомендации для преподавателей вузов

Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова



УДК 33:378
ББК 65:74.48
Ф59

СОСТАВИТЕЛИ

О. В. Буклемишев, Е. В. Груздева, Е. А. Зубова, Н. П. Иващенко, Р. А. Кокорев, Е. Н. Кудряшова, О. Н. Лаврентьева, Д. В. Лепетиков, М. А. Маракуева, М. Ш. Сафиулин, А. В. Солодухина, С. С. Студников, И. Б. Суркова, И. Г. Телешова, М. С. Толстель, С. А. Трухачев, В. С. Трушина, М. С. Шахова, В. Х. Эченикэ

НАУЧНЫЙ РЕДАКТОР

Р. А. Кокорев

Ф59 **Финансовая грамотность : методические рекомендации** для преподавателей вузов / науч. ред. Р. А. Кокорев. — Москва : Банк России, 2026. — 332 с.

ISBN 978-5-6056638-8-1

Методические рекомендации для преподавателей являются дополнением к цифровому интерактивному учебнику «Финансовая грамотность», который разработан коллективом специалистов экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова по заказу Банка России для преподавания курса «Финансовая грамотность» студентам, обучающимся по образовательным программам высшего образования. Издание содержит практические советы по организации образовательного процесса, в том числе в онлайн-формате, формы и способы подачи материала студентам, информацию о возможных оценочных средствах. Методические рекомендации дополнены приложением, посвященным формированию универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности.

УДК 33:378
ББК 65:74.48

Методические рекомендации для преподавателей вузов

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

ISBN 978-5-6056638-8-1

9 785605 663881

© Банк России, текст, иллюстрации, 2026

Оглавление

Введение 6

Поведенческие методические рекомендации 12

Проведение занятий по финансовой грамотности в дистанционном формате 15

Глава 1. Экономические явления и процессы общественной жизни. Деньги. Инфляция 23

Общие рекомендации 23

Дополнительные задания 26

Тесты 26

Расчетные задачи 31

Открытые вопросы 33

Кейсы 37

Глава 2. Доходы и расходы. Личный бюджет и финансовое планирование 41

Общие рекомендации 41

2.1. Доходы 45

2.2. Расходы 55

2.3. Личный бюджет 61

2.4. Финансовое планирование 71

Заключительные рекомендации 80

Глава 3. Расчеты и платежи 83

Общие рекомендации 83

Дополнительные задания 87

Тесты 87

Расчетные задачи 91

Задания для активизации аудитории 92
Открытые вопросы 96
Творческие задания 98
Кейсы 100
Вопросы для самопроверки 106

Глава 4. Сбережения в жизни человека 107
Общие рекомендации 107

Дополнительные задания 114
Тест 114
Расчетная задача 116
Открытые вопросы 117
Задания, предполагающие самостоятельный поиск информации в Интернете 121
Творческие задания 121

Глава 5. Кредиты и займы 124
Общие рекомендации 124
Рекомендации по отдельным разделам главы 131

Дополнительные задания 136
Тест 136
Расчетные задачи 141
Открытые вопросы 150
Кейс 152

Глава 6. Инвестиции для начинающих инвесторов 155
Общие рекомендации 155

Дополнительные задания 160
Тесты 160
Расчетные задачи 165
Открытые вопросы 168
Кейсы 170
Практические дискуссионные задания 174

Дополнительные нестандартные задания повышенной сложности 175

Глава 7. Управление личными рисками. Страхование в личных финансах 178

Общие рекомендации 178

Дополнительные задания 190

Тест 190

Кейсы 192

Расчетные задачи 196

Открытые вопросы 199

Глава 8. Налоги в жизни гражданина 205

Общие рекомендации 205

Дополнительные задания 207

Тесты 207

Открытые вопросы 209

Расчетные задачи 214

Задания на поиск информации для решения отдельного вопроса 219

Кейсы 221

Практические задания 226

Глава 9. Долгосрочные накопления: от пенсионного планирования к финансовой независимости 231

Общие рекомендации 231

Дополнительные задания 240

Групповой проект «План финансовой независимости для Кати» 240

Творческие задания 240

Хакатон «Открой для себя НПФ» 241

Тест 243

Задача 246

Глава 10. Создание и развитие своего бизнеса 248
Общие рекомендации 248
Дополнительные задания 250
Тест 250
Расчетные задачи 253
Кейсы 260
Открытые вопросы 273
Глава 11. Защита прав потребителей финансовых услуг. Борьба с мошенничеством 276
Общие рекомендации 276
Дополнительные задания 294
Тесты 294
Мини-кейсы для контрольных работ и промежуточной аттестации 297
Приложение 1. Универсальная компетенция в области экономической культуры (в том числе финансовой грамотности) 302
Методологические аспекты компетентностного подхода в образовании 304
Универсальная компетенция в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности 308
Универсальная компетенция и формирование финансовой культуры 315
Возможные подходы к разработке моделей формирования универсальной компетенции 320

Введение

Методические рекомендации являются дополнением к цифровому интерактивному учебнику «Финансовая грамотность». Целью освоения студентами материалов учебника является формирование универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности, обязательной для каждого выпускника каждого российского вуза (подробнее об этом см. приложение к данным рекомендациям).

Финансовая грамотность в рамках учебника рассматривается не только как совокупность знаний о финансовых инструментах и правилах их использования. Важной задачей обучения является формирование финансовой культуры, то есть ценностей, установок и поведенческих практик, помогающих людям принимать правильные решения в сфере управления личными финансами (см. Стратегию повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года, утвержденную распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 октября 2023 г. № 2958-р). Финансовая культура необходима любому современному человеку для обеспечения своего финансового благополучия, уверенного и продуктивного использования разнообразных финансовых продуктов и инструментов.

Следовательно, преподавателю важно не только объяснять базовое содержание финансовых продуктов и механизмов, но и моделировать ситуации, в которых студент учится принимать и обосновывать собственные решения. Нужно стремиться к тому, чтобы в результате освоения курса финансовой грамотности студенты привыкали соотносить финансовые решения со своими целями и возможностями, оценивать их последствия и риски, ответственно относиться

к принятым обязательствам и осознанно выбирать модели финансового поведения.

Для повышения вовлеченности и заинтересованности студентов учебник написан в инновационной для высшего образования стилистике: теоретический материал подается через истории сквозных персонажей, диалоги, интерактивные задания и другие приемы, которые помогают связать изучаемые темы с реальными жизненными ситуациями. Методические рекомендации носят более традиционный характер, однако они являются всего лишь отправной точкой, от которой каждый преподаватель может двигаться в том направлении, которое будет в большей мере соответствовать стоящим перед ним образовательным задачам.

Методические рекомендации структурированы в соответствии с главами интерактивного учебника. В начале каждой главы даются советы по организации преподавания темы. Авторы опираются в том числе на собственный опыт и предлагают различные методические приемы для привлечения внимания студентов к тем или иным аспектам управления личными финансами, что способствует более активному обсуждению.

При этом авторы не ставили перед собой цели превратить ни сам учебник, ни методические рекомендации к нему в энциклопедию по финансовой грамотности или инструкцию, изучение которой избавляет преподавателя от необходимости искать какую-либо иную информацию. Напротив, преподавателям следует самостоятельно разбираться в проблематике каждой главы, находить новые интересные материалы, вырабатывать собственные педагогические приемы. Отличными источниками таких материалов являются порталы «Финансовая культура» Банка России (https://fincult.info) и «Мои финансы» Минфина России (https://моифинансы.рф).

При проведении занятий преподавателю следует прежде всего стараться заинтересовать студентов в том, чтобы применить полученные знания к собственной жизни, и финансовая грамотность как область познаний дает для этого большие

возможности. Важно не ограничиваться передачей академических знаний, а создавать условия для формирования практических навыков принятия финансовых решений. Преподаватель может считать свою работу успешной, если студент после занятия закрывает ноутбук, открывает приложение банка и начинает анализировать условия вклада или расходы за прошлый месяц.

Конечно, обучение в высшей школе имеет свои стандарты, в том числе обязательную проверку полученных знаний. Но важнее донести до студентов смыслы и принципы финансовой грамотности и финансовой культуры, чем добиваться от них формально точных ответов на законодательные определения финансовых инструментов или верного с точностью до копеек решения расчетных задач (тем более что в современном мире люди все реже проводят сколько-нибудь сложные расчеты самостоятельно, вместо них это делают различные финансовые калькуляторы).

Полезно в ходе занятий обращаться к текущим реалиям, использовать примеры из жизни студентов или самого преподавателя, обсуждать новости. Важно учить студентов использовать актуальную статистику по тем или иным финансовым инструментам или сегментам финансового рынка (и брать ее только из официальных источников, например с сайта Банка России, Минфина России, Росстата и др.). Для повышения вовлеченности студентов эффективны дискуссии, ролевые игры, творческие конкурсы, проектные задания и другие активности, включающие самостоятельную или групповую работу студентов.

В дополнение к проверочным заданиям, представленным в интерактивном учебнике, методические рекомендации к каждой главе содержат целый ряд различных дополнительных заданий: тесты, расчетные задачи, кейсы, открытые вопросы с комментариями. Они могут быть использованы и в рамках контактной работы студента с преподавателем, и для самостоятельной работы студентов, и для текущего

контроля или промежуточной аттестации по изучаемой дисциплине. Для кейсов и открытых вопросов предложены подходы к обсуждению данного вида заданий со студентами. Для задач приведены разъяснения по их решению. При этом, чтобы не перегружать методические рекомендации, мы ограничили количество таких упражнений. Рекомендуем преподавателям разрабатывать собственные задания, в том числе с помощью нейросетей (но при этом надо помнить, что такие предложения всегда требуют дополнительной проверки человеком).

Следует учитывать, что приведенная в учебнике и в методических рекомендациях нормативная и статистическая информация актуальна по состоянию на середину 2026 г. Вместе с тем сфера экономики и личных финансов постоянно трансформируется: меняется законодательство и регулирование в целом, обновляются действующие нормативные акты, возникают современные рыночные практики, колебаниям подвержены макроэкономические и рыночные показатели (процентные ставки, темпы инфляции, средние размеры зарплат и пенсий и т. д.). В связи с этим очень важно учитывать возникающие изменения при изложении тем и подготовке заданий. Задания можно и нужно модифицировать, адаптировать и варьировать, в том числе обновлять исходные данные и варианты ответов (при этом проверяя, чтобы сохранялась корректность условия, расчетов и правильного ответа).

В приложении к методическим рекомендациям раскрыто содержание универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности, рассмотрены методики и технологии формирования входящих в нее индикаторов и результатов обучения, а также их оценки. Уделено внимание вопросам специфики формирования универсальной компетенции с учетом направления подготовки, уровня финансовой грамотности обучающихся, традиций организации образовательного процесса в вузе.

Так, при формировании данной компетенции у студентов гуманитарных и технических направлений подготовки и специальностей рекомендуется учитывать специфику восприятия информации и способности к ее обработке, делать различные акценты при изложении тем, подбирать соответствующие задания. Студентам гуманитарных специальностей могут оказаться ближе исторические и юридические аспекты изучения тем, для них больше подойдут задания с простейшими расчетами. Для студентов технических специальностей могут быть релевантны включенные в учебник фрагменты с более сложными формулами, позволяющими наглядно проследить взаимосвязи между экономическими величинами, а также задачи для получения навыков работы с этими формулами. Также рекомендуется адаптировать задания с учетом региональной специфики. Например, в задачах на формирование личного бюджета целесообразно использовать данные об уровне доходов и стоимости товаров и услуг в регионе. В заданиях о выборе инструментов личного финансового планирования можно использовать предложения финансовых организаций, актуальных для вашего региона.

Для проведения большинства занятий не требуется специального оборудования. Однако если у обучающихся есть компьютеры или смартфоны с выходом в Интернет или в кабинете есть проектор с экраном и выходом в Интернет (смарт-доска), это позволит иллюстрировать рассматриваемые финансовые инструменты и процессы, а также выполнять практические задания, связанные с поиском и анализом информации.

Мы учитываем, что преподавание финансовой грамотности в высших учебных заведениях России в настоящее время происходит в очень разных форматах. Это может быть как самостоятельный предмет, так и часть более общего предмета (например, «Экономика и финансовая грамотность»), а в некоторых вузах отдельные вопросы финансовой грамотности преподаются в рамках нескольких разных предметов. Где-то лекции преобладают над семинарами,

где-то, наоборот, на семинары выделяется больше времени, чем на лекции. Различается и общий объем учебного времени, выделяемого на освоение финансовой грамотности. Вот почему мы не предлагаем единой обязательной структуры курса и единого сценария проведения занятий: преподаватель определяет такую структуру и сценарии самостоятельно с учетом требований, возможностей и ограничений, установленных в его вузе.

При недостаточном объеме располагаемого времени можно просить студентов изучать материалы интерактивного учебника до занятий. Это позволит преподавателю сэкономить время на пересказе материала учебника и сразу переходить к обсуждению проблем, диалогу со студентами, выполнению практических заданий, в том числе в групповом формате.

Поведенческие *методические рекомендации*

Этот учебник по финансовой грамотности отличается от других учебников специальными элементами — «поведенческими уведомлениями», которые вы найдете во всех главах.

Зачем они нужны? Дело в том, что, к сожалению, одних знаний недостаточно, чтобы уберечь себя от неправильных действий в области личных финансов. Ошибки возникают не только из-за нехватки знаний, но и из-за наших когнитивных особенностей и встроенных алгоритмов принятия решений (эвристики), которые экономят наши когнитивные ресурсы. Об этом мы подробнее рассказываем во введении к учебнику. Эти ошибки — систематические, то есть в одних и тех же ситуациях большинство людей делают одинаковые ошибки. К сожалению, наши когнитивные особенности и эвристическое мышление слабо поддаются коррекции. А значит, лучшее, что мы можем сделать, чтобы обезопасить студентов от ошибок, — рассказать о них и обсудить их на примерах из жизни: это поможет студентам научиться их замечать и задумываться в соответствующие моменты.

Как работать с поведенческими уведомлениями? Как правило, в уведомлении описывается та или иная распространенная ошибка (паттерн нерационального поведения), дается объяснение причин ее возникновения и предлагается правильная модель поведения, а в некоторых случаях также приемы, помогающие не попасть в когнитивную ловушку.

Вы встретите термины из поведенческой экономики и когнитивной психологии, которые обозначают различные эффекты и искажения. Мы рекомендуем делать акцент на обсуждении ситуаций и механизмов (почему мы склонны сделать ошибку в этой ситуации?), но не на терминах. Для формирования правильного поведения гораздо важнее научиться распознавать типичные ошибки выбора и задумываться о причинах собственного поведения, чем безошибочно воспроизводить названия когнитивных эффектов.

Поэтому было бы оптимально:

- предлагать студентам приводить примеры из собственного опыта или зачитывать им реальные истории, найденные в Интернете (личные истории — очень эффективный инструмент, так как они лучше всего запоминаются и влияют на последующее поведение);
- анализировать знакомые рекламные сообщения, финансовые предложения банков, страховых компаний и маркетплейсов (по правовым причинам мы не можем их приводить в учебнике, однако вы на занятиях свободны это делать, и это отличная тренировка для студентов);
- обсуждать возможные причины принятых решений и альтернативные варианты поведения.

Важно подчеркнуть, что когнитивные искажения не являются следствием недостатка интеллекта или финансовой грамотности. Они представляют собой естественное свойство человеческого мышления, позволяющее быстро принимать решения в условиях ограниченного времени, информации и когнитивных ресурсов. Эвристики нередко помогают сделать удачный выбор, однако в финансовой сфере они могут систематически приводить к ошибкам и дополнительным издержкам. Именно поэтому поведенческие уведомления не столько предлагают отказаться от интуитивных решений, сколько помогают определить ситуации, в которых особенно важно замедлить процесс принятия решения, критически

оценить имеющуюся информацию и осознанно перейти к более тщательному анализу альтернатив.

Следует также обратить внимание студентов на то, что знание о существовании когнитивных искажений не устраняет их полностью. Цель поведенческого компонента курса состоит не в формировании «невосприимчивости» к ошибкам, а в развитии навыка их своевременного распознавания и использовании простых приемов, снижающих вероятность необдуманных финансовых решений.

Если поведенческих уведомлений недостаточно. Для тех студентов, которые заинтересуются поведенческой экономикой и захотят лучше понять, как мы принимаем решения, можно порекомендовать увлекательную книгу Дэна Ариэли «Предсказуемая иррациональность». Книга написана живым языком, каждая глава посвящена тому или иному когнитивному эффекту, который разбирается через призму экспериментов (так студенты познакомятся с методом исследований поведенческой экономики), примеров, где этот эффект проявляется, и личных историй автора, рассказанных с юмором. Она рассчитана на широкую аудиторию и не требует специальных знаний ни в экономике, ни в психологии.

Преподавателям можно дополнительно порекомендовать две книги:

- Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать.

Здесь более системно, чем у Д. Ариэли, изложены концепции и эффекты поведенческой экономики.

- Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора.

Эта книга рассказывает также о том, как особенности среды принятия решений могут незаметно влиять на поведение людей и как правильный дизайн среды помогает принимать более удачные решения.

ОНЛАЙН-ФОРМАТ

Проведение занятий по финансовой грамотности *в дистанционном формате*

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Дистанционное занятие нельзя рассматривать как обычную аудиторную пару, перенесенную в сервис видеосвязи. Часть привычного методического инструментария преподавателя в онлайне слабеет: труднее наблюдать за реакцией группы, вовремя замечать затруднения, возвращать внимание отвлекшихся. Студентам сложнее сохранять концентрацию, воспринимать длинное устное объяснение и снова включаться в работу, потеряв нить рассказа. Поэтому менять приходится не только технические средства, но и структуру занятия, способы взаимодействия и формы контроля понимания.

Одновременно онлайн-формат занятий дает возможности, особенно ценные именно для финансовой грамотности. Каждый студент сидит перед устройством с интернетом и может прямо во время занятия обращаться к сайтам государственных органов и финансовых организаций, работать с финансовыми калькуляторами, статистикой и фрагментами договоров, а преподаватель – за минуту провести опрос, собрать ответы всей группы, организовать совместную работу с документом. Эти возможности стоит с самого начала закладывать в проект занятия.

Что меняется по сравнению с аудиторным занятием

Ключевые различия формата и преимущества онлайн-формата собраны в таблице ниже.

Аспект	В аудитории	Онлайн
Внимание и контакт	Удерживаются присутствием, взглядом, движением преподавателя по классу	Быстро рассеиваются; удерживать приходится сменой активностей и постоянными обращениями к студентам
Работа с финансовыми инструментами	Показ на одном экране, студенты в основном смотрят	Каждый может открыть ресурс у себя и выполнять действия одновременно с преподавателем
Сбор ответов на вопросы	Вслух отвечают 3–4 самых активных студента	Анонимный опрос за минуту показывает распределение ответов по всей группе
Групповая работа	Пересаживание, шум, теснота	Изолированные сессионные залы: группы не мешают друг другу, преподаватель может обходить их по очереди
Контроль усвоения	Устный опрос, письменная работа	Автопроверяемые тесты, задания «покажи на сайте (на калькуляторе)», которые трудно списать

Подготовка к занятию

До занятия полезно определить, каких результатов должны достичь студенты и как эти результаты проверить.
Для финансовой грамотности редко достаточно запомнить определение или формулу. Обычно нужно научиться находить информацию, выполнять расчеты, сравнивать продукты,

распознавать риски и обосновывать решение. Задания должны проверять именно эти умения.

Организационные моменты, которые полезно продумать заранее:

- наличие единого доступного пространства со всеми материалами (ссылки, условия заданий, таблицы, изображения, инструкции) – чтобы студент быстро вернулся к работе, если произошел сбой связи;
- проверка внешних ресурсов непосредственно перед занятием: открываются ли они без регистрации, корректно ли работают с разных устройств, нет ли на странице отвлекающего содержимого; для ключевых материалов полезно сделать резервные скриншоты;
- короткие и понятные правила работы в онлайне (как задавать вопросы, когда включать микрофон, куда сдавать задания, что делать при потере связи) и несколько способов участия студентов – устный ответ, чат, опрос, запись в общем документе.

Структура занятия

Как и в аудитории, занятие стоит делить на короткие смысловые блоки (ориентировочно 5–15 минут), различающиеся по типу деятельности. Переключение между активностями должно быть достаточно гибким и учитывать, насколько студенты успели осмыслить полученную информацию или выполнить задание. Рабочая последовательность одного цикла может быть, например, такой:

1. постановка цели и вводный вопрос или разминка (например: «Во что превратятся отложенные 300 рублей в день за год – и обгонит ли это инфляцию?»);
2. объяснение небольшого смыслового блока;
3. краткая проверка понимания;
4. практическое задание;
5. обсуждение результатов;

6. обобщение и итоговая проверка.

Число таких циклов зависит от длительности и содержания занятия, а сами они должны использовать сильные стороны онлайн-формата применительно к формированию финансовой грамотности (см. таблицу выше).

Например, при обсуждении вопроса о вкладах можно попросить всех студентов открыть калькулятор вклада на сайте какого-либо банка, посчитать доход при текущей ставке и сравнить его с инфляцией по данным с сайта Банка России. Таким же образом можно работать с брокерскими приложениями, личным кабинетом налогоплательщика, калькуляторами НПФ и страховых компаний. При этом важно уточнить, что рассматриваемый пример носит исключительно учебный характер и не является ни рекламой финансовой организации, ни рекомендацией со стороны преподавателя пользоваться услугами именно этой организации.

Использование онлайн-опросов с показом и обсуждением распределения ответов всей группы позволяет не только быстро получить «срез мнений», но и повысить вовлеченность студентов в обсуждаемый материал.

Очень удобно проводить совместно со студентами быстрый «поведенческий аудит» описания финансового продукта или инвестиционного совета из социальных сетей, превращая любой подходящий финансовый материал в учебный пример.

Объяснение и подача материала

Презентация на онлайн-занятии не должна быть конспектом выступления. Как и при обычном аудиторном занятии, оставляйте на слайдах основные понятия, цифры, схемы и краткие выводы, а подробности давайте отдельно.

Формулы используйте в той мере, в какой они помогают решить практическую задачу, и сопровождайте содержательной интерпретацией: что означают элементы, какие данные нужны для расчета, как полученный результат влияет на личное финансовое решение. При слабой математической подготовке

группы сначала разберите логику на конкретных числах, затем покажите общую запись.

Главным инструментом в онлайне становится голос: говорите чуть медленнее, чем в аудитории, делайте паузы после важных выводов, повторяйте ключевые мысли другими словами; смена темпа и интонации выделяет смысловые части и удерживает внимание. Короткие истории из жизни и примеры из практики полезны для постановки проблемы и обычно повышают вовлеченность студентов, но должны относиться к теме и не занимать значительную часть занятия.

Поддержание активности и проверка понимания

Судить о понимании по внешней реакции студентов в онлайне сложно, поэтому после каждого существенного блока предусматривайте наблюдаемое действие: ответ в чате, выбор варианта, небольшой расчет, формулировку вывода. Здесь же помогает эффект незавершенного действия: остановитесь на полуслове и попросите дописать в чат прогноз или расчет, прежде чем дадите ответ.

Вопросы преподавателя могут выполнять разные функции: выявить исходные представления, проверить понимание, предложить прогноз или выбор. Например, после разбора полной стоимости кредита можно спросить, каких данных не хватает, чтобы сравнить два предложения, – это одновременно проверяет понимание и готовит переход к заданию.

Не сводите взаимодействие к разговору с несколькими активными студентами. Сначала предложите всей группе простое действие, не требующее публичного выступления (опрос, запись в чат), затем попросите отдельных участников объяснить ответ. На любой вопрос от студентов реагируйте доброжелательно: ошибка отвечающего – это повод для обсуждения, а не для отрицательной оценки. Это особенно важно при разговоре о личных финансах, где студенты боятся показать незнание или неудачный опыт.

Организация групповой работы

Распределение по виртуальным комнатам (сессионным залам) само по себе не создает совместной работы. Перед переходом туда сообщите группе (это может быть и письменная инструкция): какое задание она выполняет, какой результат должна представить, где его зафиксировать, сколько времени отводится на подготовку и на доклад, кто будет докладывать, по каким критериям будет производиться обсуждение. Задание должно завершаться конкретным продуктом – расчетом, выбором варианта, перечнем рисков, рекомендацией с обоснованием и т.д. В длинной работе полезно распределить роли (ведущий, ответственный за расчеты, докладчик).

Обходя комнаты групповой работы, не стремитесь исправить каждую ошибку. Убедитесь, что группа поняла условие и движется к результату, а ближе к концу напомните об оставшемся времени. При возвращении в общий зал не выслушивайте одинаковые полные ответы всех групп: пусть одна представит решение, а остальные дополнят, проверят расчет или назовут возражения.

Работа с финансовой информацией: актуальность, безопасность, нейтральность

Финансовые данные быстро устаревают: ставки, тарифы, условия продуктов и нормативные требования меняются. Указывайте дату, на которую актуальна информация, и приучайте студентов проверять источник и время публикации – это самостоятельный навык финансовой грамотности.

Не просите студентов открывать личные банковские кабинеты, показывать остатки на счетах, сообщать реквизиты, коды подтверждения, сведения о доходах и долгах и т.д., поскольку эта информация должна оставаться конфиденциальной. Для демонстрации используйте учебные ситуации, обезличенные документы, скриншоты или демонстрационные режимы сервисов. Перед переходом по ссылке обращайте внимание на адрес сайта и признаки надежности источника.

Обращение к сайтам конкретных организаций должно служить учебной задаче, а не продвижению продукта: сравнивайте несколько вариантов или используйте условные предложения. Разграничивайте обучение принципам принятия решений и индивидуальную финансовую рекомендацию: задача курса не в том, чтобы найти и выбрать «единственно правильный продукт», важно научить слушателей учитывать свои цели, ограничения, риски и условия каждого конкретного предложения.

Технические и организационные моменты

Всем участникам нужны устойчивый интернет, камера и микрофон. Микрофоны во время объяснения обычно отключают, чтобы избежать шума, включают – при ответах. Заранее договоритесь, следует ли задавать вопросы вслух или писать в чат. С камерами разумнее гибкость, а не давление. Включенная камера помогает преподавателю видеть реакцию, но не может быть единственным показателем участия: ведь у студента может не быть необходимого устройства, надежной связи или возможности показывать обстановку, в которой он находится. Поэтому рекомендуйте включать камеру при интерактивной работе, но допускайте участие через чат и опросы, если студент объективно не может использовать видео. Вовлеченность можно измерять также по реакциям, чату и опросам.

Для каждого ключевого элемента занятия предусмотрите резервный вариант: если не работает опрос – соберите ответы в чате; если не открывается сайт – покажите заготовленные скриншоты; если недоступны сессионные залы (комнаты) – организуйте работу в общем документе. Важные инструкции дублируйте письменно, чтобы студенты не потеряли их из-за кратковременного сбоя.

Определитесь с режимом занятия: синхронное занятие и асинхронные материалы (записи, задания для самостоятельной работы) требуют разной подачи,

и сочетать их лучше осознанно, а не сводить все к «лекции по видеосвязи».

Завершение занятия и контроль усвоения

В конце занятия целесообразно не только повторить основные положения, но и проверить, достигнут ли результат. Например, можно предложить короткое индивидуальное задание, где студент применяет изученный способ к новой ситуации или называет данные, нужные для решения. Поскольку домашнюю работу и тест в онлайне легче списать, смещайте акцент с воспроизведения на применение: задания вида «посчитайте на калькуляторе и объясните», «найдите условие на сайте», «сравните два продукта» ближе к реальным навыкам и труднее выполняются механически. Короткие автопроверяемые тесты удобны для быстрой обратной связи по ходу занятия.

После занятия полезно оценить не только объем пройденного материала, но и качество работы группы: где возникали затруднения, все ли смогли участвовать, какие инструкции оказались непонятными, что стоит изменить в технической организации, – и учесть это в следующий раз.

Качественное онлайн-занятие по финансовой грамотности – это последовательность осмысленных действий студентов, а не непрерывное выступление преподавателя. Его результат – не только усвоение студентами отдельных понятий, но и способность использовать информацию, расчеты и критерии оценки для обоснованных финансовых решений.

ГЛАВА 1

Экономические явления и процессы общественной жизни. *Деньги. Инфляция*

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Глава 1 содержит базовые понятия, используемые в тексте учебника. Именно здесь определяются основные экономические термины, которые будут использоваться в последующих главах. В этой связи основной методический упор следует делать на разъяснение данных теоретических понятий и иллюстрацию их практического значения.

Ключевые экономические понятия и принципы, изложенные в данной главе:

- потребности и их удовлетворение; блага экономические (в том числе частные и общественные) и природные (подраздел 1.1.1);
- распределение средств на потребление и сбережения; влияние возраста или стадии жизненного цикла человека на его выбор (подраздел 1.1.2);
- экономическая ответственность людей за собственный выбор; неоптимальность принимаемых решений и причины этого (подраздел 1.1.3);
- функции денег; процентная ставка; простой и сложный процент; изменение стоимости денег во времени; дисконтирование (подраздел 1.2.1);

- виды денег; наличные и безналичные деньги; цифровые деньги центральных банков; электронные денежные средства (подраздел 1.2.2);
- ликвидность; предпочтение ликвидности (подраздел 1.2.3);
- инфляция; гиперинфляция; дефляция; измерение инфляции; индекс потребительских цен; индивидуальная инфляция (подраздел 1.3.1);
- факторы инфляции, регулируемые и свободные цены, инфляционные ожидания (подраздел 1.3.2);
- издержки инфляции; инфляционный налог; способы защиты домашних хозяйств от инфляции (подраздел 1.3.3);
- таргетирование инфляции (подраздел 1.3.4);
- валюта, конвертируемость, резервные валюты, обменный курс и его режимы (подраздел 1.4.1);
- валютное регулирование, валютные риски (подраздел 1.4.2).

Представляется важным дополнительно иллюстрировать понятия учебника на основе текущих изменений в экономике (в том числе динамики инфляции и инфляционных ожиданий; индексации тарифов ЖКХ и социальных пособий; мер денежно-кредитной политики Банка России и пр.). Могут оказаться полезными примеры не только из отечественной, но и из зарубежной практики.

Следует отметить, что в курсы по финансовой грамотности редко включаются общеэкономические вопросы. С другой стороны, во многих вузах в программах обучения для студентов неэкономических специальностей представлены те или иные экономические дисциплины теоретической или практической ориентации. Вместе с тем мы полагаем, что минимальный фундамент общеэкономических знаний с акцентом на вопросах о принятии решений людьми в условиях ограниченности ресурсов, о свойствах денег и причинах инфляции, о денежно-кредитной политике и ее влиянии на экономику очень полезен для дальнейшего изложения более

Конечно, в рамках одной темы невозможно детально изложить все ключевые понятия экономической теории, а тем более добиться их полного усвоения студентами. Постарайтесь показывать связь этих понятий с повседневной жизнью людей. Важно, например, чтобы студент, прочитавший новость про изменение ключевой ставки Банка России, мог понять, что это значит лично для него, для его долговых обязательств или сбережений. Проецируйте теоретические конструкции на кошелек студента: если инфляция — это повышение общего уровня цен, то для студента это удорожание обеда в столовой, повышение платы за проезд и стоимости подписок. Избегайте сложных формул и графиков, даже если вы привыкли активно использовать их при преподавании курсов по микро- или макроэкономике.

Дополнительные материалы к данной главе можно найти, например, на просветительском портале Банка России fincult.info:

- о деньгах и их видах в истории и на современном этапе: https://fincult.info/article/dengi-otkuda-oni-berutsya-i-kto-ikh-kontroliruet/
- о понятии «потребительская корзина»: https://fincult.info/article/potrebitelskaya-korzina-chto-eto-i-zachem-ona-nuzhna/
- о соотношении официальной и индивидуальной инфляции: https://fincult.info/article/inflyatsiya-ofitsialnaya-i-lichnaya/
- о роли Центрального банка Российской Федерации: https://fincult.info/article/chto-takoe-tsentralnyy-bank-i-chem-on-zanimaetsya/
- о денежно-кредитной политике Банка России и ключевой ставке: https://fincult.info/article/denezhno-kreditnaya-politika-i-klyuchevaya-stavka-kak-oni-svyazany-i-na-chto-vliyayut/

Дополнительные задания

ТЕСТЫ

Данный тип заданий предполагает выбор единственного верного ответа из предложенных.

ТЕСТ 1/11

Студент Николай может провести свободный вечер одним из четырех способов: сходить в кино с подругой, поиграть в футбол с приятелями, сидеть дома за ноутбуком для подготовки к завтрашнему семинару, поработать курьером. Какой показатель лучше всего отражает альтернативные издержки выбранного им варианта?

а) Все денежные расходы, которые студент понесет за вечер.
б) Ценность лучшего из вариантов, от которого пришлось отказаться.
в) Сумма всех выгод от трех невыбранных вариантов.
г) Только потерянный за вечер заработок.

Комментарий

Альтернативные издержки — ценность лучшей из отвергнутых возможностей. Они не обязательно имеют денежную форму: альтернативой работе могут быть отдых, учеба или общение.

Подробнее см. подраздел 1.1.1.

ТЕСТ 2/11

Городские власти организовали концерт на центральной площади, бесплатный для посетителей. Чтобы его провести, потребовалось оплатить монтаж и демонтаж сцены, электроэнергию, работу охраны и технического персонала. Какой вывод наиболее точен?

а) Концерт не является экономическим благом, потому что посетители не покупают билеты.
б) Концерт является свободным благом, поскольку доступ к нему бесплатный.
в) Бесплатность для посетителя не означает отсутствия ограниченных ресурсов и издержек его предоставления.
г) Концерт является общественным благом только потому, что его организовал город.

Комментарий

Цена для конкретного пользователя и экономические издержки предоставления блага — разные вещи. На организацию бесплатного мероприятия расходуются ограниченные ресурсы, которые могли быть использованы иначе.

Подробнее см. подраздел 1.1.1.

ТЕСТ 3/11

Располагаемый доход Валерия за месяц составляет 100 тыс. руб., а расходы на текущее потребление — 85 тыс. руб. Какова его норма сбережения за этот месяц?

а) 10%.
б) 15%.
в) 17,6%.
г) 85%.

Комментарий

Сбережение составляет 100 − 85 = 15 тыс. руб. Норма сбережения равна (15 / 100) × 100% = 15%.

Подробнее см. подраздел 1.1.2.

ТЕСТ 4/11

В каком случае сбережение домашнего хозяйства за месяц является отрицательным?

а) Доход равен расходам.
б) Часть дохода остается на банковском счете.

в) Текущие расходы превышают располагаемый доход.
г) Домохозяйство не покупает финансовые активы.

Комментарий

Если потребление превышает текущий располагаемый доход, сбережение за период отрицательно. Разницу можно покрывать ранее накопленными средствами или заемными ресурсами.

Подробнее см. подраздел 1.1.2.

ТЕСТ 5/11

Маргарита выбирает тариф мобильной связи из 25 вариантов. Чтобы не анализировать все предложения, она прекращает поиск, как только находит тариф, который удовлетворяет ее основным требованиям. Какое описание лучше всего соответствует такому поведению?

а) Маргарита действует иррационально.
б) Маргарита принимает достаточно хорошее решение в условиях ограниченности времени и информации.
в) Маргарита максимизирует полезность, поскольку рассмотрела все возможные альтернативы.
г) Маргарита не осуществляет экономический выбор.

Комментарий

Ограниченная рациональность не означает отсутствие логики. Человек может выбирать не теоретически оптимальный, а достаточно хороший вариант, экономя время и усилия на поиск и обработку информации.

Подробнее см. подраздел 1.1.3.

ТЕСТ 6/11

Покупатель получает товар сегодня, а оплачивает его через 30 дней по выставленному счету. Какая функция денег проявляется в момент погашения задолженности в наибольшей степени?

а) Мера стоимости.
б) Средство платежа.
в) Средство сбережения.
г) Мировые деньги.

Комментарий

В момент погашения ранее возникшего обязательства деньги выполняют функцию средства платежа. Это отличается от ситуации немедленного обмена товара на деньги.

Подробнее см. подраздел 1.2.1.

ТЕСТ 7/11

В каком случае возникает эффект сложного процента?

а) Проценты каждый период начисляются только на первоначальную сумму.
б) Начисленные проценты присоединяются к сумме, на которую в дальнейшем также начисляются проценты.
в) Ставка обязательно ежегодно повышается.
г) Вкладчик ежегодно вносит одинаковую дополнительную сумму.

Комментарий

При капитализации начисленные проценты становятся частью базы для следующего начисления. Именно это и создает эффект сложного процента.

Подробнее см. подраздел 1.2.1.

ТЕСТ 8/11

Какой из перечисленных активов при обычных условиях обладает наименьшей ликвидностью для домашнего хозяйства?

а) Наличные рубли.
б) Средства на текущем банковском счете.
в) Квартира.
г) Краткосрочный депозит с возможностью досрочного снятия.

Комментарий

Продажа недвижимости обычно требует времени, поиска покупателя и оформления сделки. Денежные средства и близкие к ним инструменты можно значительно быстрее использовать для платежей.

Подробнее см. подраздел 1.2.3.

ТЕСТ 9/11

Официальная инфляция за год составила 6%, но стоимость обычного набора покупок конкретного студента Романа выросла примерно на 10%. Какой вывод наиболее точен?

а) Официальная инфляция рассчитана неправильно.
б) Индивидуальная инфляция может отличаться от общего показателя из-за различий в структуре потребления.
в) Для одного человека инфляция всегда должна совпадать с официальной.
г) Индивидуальную инфляцию можно определить только по изменению зарплаты.

Комментарий

Официальный показатель инфляции (индекс потребительских цен) отражает динамику цен по широкой потребительской корзине, а структура расходов конкретного человека может существенно отличаться.

Подробнее см. подраздел 1.3.1.

ТЕСТ 10/11

Доход Руслана вырос за год на 5%, а общий уровень потребительских цен — на 8%. Что при прочих равных произошло с покупательной способностью его дохода?

а) Увеличилась.
б) Не изменилась.
в) Снизилась.
г) Определить невозможно даже приблизительно.

Комментарий

Номинальный доход растет медленнее цен, поэтому при прочих равных на него можно приобрести меньше товаров и услуг.

Подробнее см. подраздел 1.3.1.

ТЕСТ 11/11

Почему ожидание более высокой инфляции само может влиять на текущую экономическую ситуацию?

а) Оно автоматически изменяет официальный ИПЦ задним числом.
б) Домохозяйства и фирмы могут изменить текущие покупки, сбережения, цены и другие решения еще до фактического изменения инфляции.
в) Оно заставляет центральный банк устанавливать фиксированные цены на все товары.
г) Инфляционные ожидания воздействуют только на валютный курс.

Комментарий.

Ожидания воздействуют на текущее поведение: например, ожидающий повышения цен потребитель может перенести будущую покупку на более ранний срок.

Подробнее см. подраздел 1.3.2.

РАСЧЕТНЫЕ ЗАДАЧИ

ЗАДАЧА 1/3

В начале года расходы студентки Полины распределялись следующим образом: питание — 50% бюджета; транспорт — 30%; связь и цифровые сервисы — 20%. За год цены на питание выросли на 12%, на транспорт — на 5%, а стоимость неизменного набора услуг связи и цифровых сервисов снизилась на 2%. Предположим, что структура потребления

и количество приобретаемых товаров и услуг не изменились. Оцените индивидуальную инфляцию Полины.

Решение.

Используем исходные доли расходов как веса:

0,50 × 12% + 0,30 × 5% + 0,20 × (−2%) = 6% + 1,5% − 0,4% = 7,1%.

Индивидуальная инфляция Полины в рамках заданной модели составила 7,1%.

Комментарий

Индивидуальная инфляция зависит как от изменения цен, так и от структуры расходов конкретного человека.

Подробнее см. подраздел 1.3.1.

ЗАДАЧА 2/3

Заработная плата Ивана выросла с 80 000 до 96 000 руб. в месяц благодаря переходу на новую должность с более широким кругом обязанностей. За тот же период индекс потребительских цен вырос на 9%. Определите: (а) на сколько процентов вырос номинальный доход Ивана?
(б) Как изменился его реальный доход?

Решение.

(а) Номинальный рост: 96 000 / 80 000 − 1 = 0,2 = 20%.

(б) Для реального изменения сопоставим темп роста номинального дохода и темп роста цен: 1,2 / 1,09 − 1 ≈ 1,1009.

Реальный доход вырос примерно на 10,09%.

Комментарий

Номинальный рост дохода не равен росту покупательной способности. Если цены растут, то рост реального дохода всегда отстает от роста номинального дохода. Чтобы реальный доход рос, номинальный доход должен расти быстрее инфляции.

Подробнее см. подраздел 1.3.1.

ЗАДАЧА 3/3

Семья Черновых хранит 500 000 руб. наличными. Предположим, что в течение двух лет общий уровень цен ежегодно растет на 7%. Какой сумме в ценах начала первого года будет приблизительно соответствовать покупательная способность этих 500 000 руб. через два года?

Решение.

За два года индекс цен составит $1{,}07^2 = 1{,}1449$.

Реальная стоимость: 500 000 / 1,1449 ≈ 436 719,36 руб.

Снижение покупательной способности в ценах исходного периода: 500 000 − 436 719,36 ≈ 63 280,64 руб.

Комментарий

Номинально сумма не меняется, но при росте цен на нее можно приобрести меньше товаров и услуг.

Подробнее см. подраздел 1.3.3.

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Эта категория заданий не предполагает единственного однозначного ответа. Открытые вопросы приглашают к рассуждению, в ходе которого учащийся может предложить вариант или несколько вариантов ответа, которые кажутся ему наиболее подходящими. В комментарии указаны основные направления рассуждений, на которые преподаватель может стараться вывести студентов в ходе дискуссии.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 1/6

Экономические блага отличаются от природных благ, во-первых, ограниченностью, во-вторых, платностью. Всегда ли неэкономические или природные блага неограниченны и бесплатны?

Комментарий

Студентам предлагается порассуждать на темы воспроизводства природной среды (экологии), в первую очередь о том, кто должен нести соответствующие издержки. Например, строительство плотин для ГЭС дает дешевое электричество потребителям, но может приводить к нарушению биоразнообразия в реках, что ухудшает положение местного

населения. Кроме того, платными могут быть природные блага, находящиеся в частной собственности.

См. также подраздел 1.1.1.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 2/6

Представьте себе, что разработана компьютерная программа на основе искусственного интеллекта, которая будет принимать за людей все финансовые решения. Что изменится, а что не изменится в таком случае?

Комментарий

Можно предположить, что такие программы будут способны лучше считать и быстрее делать оценки будущих экономических показателей, чем люди. Они также могут быть лишены эмоций и недостатков, которые служат основой когнитивных ошибок человека (хотя на текущем этапе искусственный интеллект нередко допускает ошибки). Но сколь бы тонким ни был алгоритм, он не в состоянии учесть меняющиеся потребности, цели и ограничения самого человека. Кроме того, финансовая ответственность все равно остается на нем, так что процедура принятия решений может измениться не очень сильно.

Нейросеть не гарантированно объективнее человека и может допускать ошибки; способен учитывать формализованные цели и ограничения, но не гарантирует их полноту; распределение юридической ответственности зависит от конкретной системы и правоотношений.

Подробнее см. подраздел 1.1.3.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 3/6

Представьте себе мир без наличных денег, когда все люди рассчитываются между собой, а также с бизнесом и государством, посредством программы с биометрической идентификацией, установленной в мобильном телефоне и привязанной к банковскому счету каждого человека. Какие потенциальные плюсы и какие проблемы могут возникнуть при таком устройстве платежной системы?

Комментарий

Абсолютно правильных ответов нет, рассуждения могут идти по следующим направлениям:

- плюсами являются быстрота и простота расчетов и управления личными финансами, удобство идентификации каждого пользователя;
- опасность представляют технологические риски (от хакерства и утечек данных до элементарной потери мобильного телефона, лишающей человека всех финансовых возможностей) и неисправности в сетях;
- под угрозой может оказаться безопасность частной жизни – возможно отслеживание перемещений, контактов и финансовых операций человека;
- нельзя исключать также проблемы с контролем индивидуальных расходов – согласно некоторым исследованиям, безналичные деньги тратятся людьми легче, чем наличные.

Подробнее см. подразделы 1.2.2 и 1.2.3.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 4/6

Два друга, Максим и Степан, получают примерно одинаковый доход. Максим откладывает 20% каждого месяца, Степан почти ничего не сберегает. Означает

ли это автоматически, что Максим ведет себя финансово грамотнее, чем Степан? Какие дополнительные сведения потребовались бы вам для оценки решений обоих друзей?

Комментарий

Не следует сводить ответ к формуле «чем больше сберегаешь, тем лучше». Нужно обсудить обязательные расходы, наличие резервов и долгов, состав семьи, ближайшие цели, стабильность дохода, уже накопленные активы и стадию

жизненного цикла. Одинаковая норма сбережения может быть разумной для одного человека и неоптимальной для другого.

Подробнее см. подраздел 1.1.2.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 5/6

Сегодня в России человеку доступны наличные деньги, обычные безналичные средства и цифровой рубль. Есть ли одна форма денег, которая во всех ситуациях объективно лучше остальных? По каким критериям их имеет смысл сравнивать?

Комментарий

Обсуждение можно строить вокруг скорости и удобства платежа, требований к инфраструктуре и устройствам, устойчивости к техническим сбоям, конфиденциальности, стоимости операций и особенностей хранения. Цель вопроса — показать, что выбор формы денег зависит от задачи и условий, а не от абстрактного рейтинга «старое — новое».

Подробнее см. подраздел 1.2.2.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 6/6

Предположим, что в экономике быстро растут цены. Возникает предложение административно запретить большинству компаний повышать их в течение года. Какие краткосрочные преимущества и возможные долгосрочные проблемы такого решения можно ожидать?

Чем регулирование отдельных цен отличается от денежно-кредитной политики, направленной на стабилизацию общего уровня инфляции?

Комментарий

Студенты могут отметить привлекательность фиксации цен для потребителя в краткосрочном периоде. Затем следует обсудить реакцию предложения, возможный дефицит, ухудшение качества, неценовые способы распределения

товаров, отличие административного контроля конкретных цен от воздействия денежно-кредитной политики на общий темп роста цен через совокупный спрос и инфляционные ожидания.

Подробнее см. подразделы 1.3.2 и 1.3.4.

КЕЙСЫ

Кейсы предполагают обсуждение нескольких взаимосвязанных вопросов. В них обычно нет единственного ответа, который нужно найти, а основная методическая ценность заключается в поиске и обосновании возможного решения или нескольких вариантов решения с учетом целей, ограничений и рисков.

КЕЙС 1/3

«Бесплатный» фестиваль

Университет решил провести большой культурный фестиваль для студентов. Вход бесплатный. Фестиваль требует расходов на монтаж и демонтаж сцены, аренду оборудования, оплату охраны и технического персонала. За счет средств, которые будут использованы для организации фестиваля, можно было бы отремонтировать несколько аудиторий. Вместимость площадки — 1 000 человек, а зарегистрироваться хотят 3 000 посетителей.

Вопросы для обсуждения:

1. Является ли фестиваль «бесплатным» с экономической точки зрения?
2. В чем состоят его альтернативные издержки для университета?
3. Какими способами можно распределить 1 000 мест между 3 000 желающих?
4. Какие достоинства и недостатки будут у очереди, жеребьевки, платы за билет и системы приоритетов?
5. Меняется ли наличие экономических издержек в зависимости от того, кто оплачивает предоставление блага?

Комментарий

Кейс позволяет обсудить такие важные экономические концепции, как ограниченность ресурсов, альтернативные издержки и способы рационирования дефицитного блага. Важно, чтобы студенты не отождествляли отсутствие платы с отсутствием издержек. Цена — лишь один из возможных способов распределения дефицитного ресурса. В очереди люди непроизводительно расходуют свое время. Жеребьевка распределяет места случайно. Административный порядок требует установления критерия отбора и не исключает последующих претензий и конфликтов.

Подробнее см. подраздел 1.1.1.

КЕЙС 2/3

Первая большая премия

Анна получила неожиданную премию 150 тыс. руб. У нее нет долгов, но и финансового резерва практически нет. Через четыре месяца она планирует оплатить профессиональные курсы стоимостью около 80 тыс. руб. Оставшиеся деньги Анна хочет либо потратить на поездку, либо отложить «на будущее».

Вера, коллега Анны, советует ей немедленно вложить всю премию в актив, который потенциально может принести высокий доход, но его цена заметно колеблется.

Вопросы для обсуждения:

1. Какие потребности Анны относятся к текущему потреблению, а какие — к будущему?
2. Как срок до оплаты курсов должен влиять на требования к ликвидности соответствующей суммы?
3. Нужно ли считать решение потратить часть премии на поездку финансово неграмотным?
4. Какие данные необходимы, чтобы определить разумное соотношение потребления и сбережения?
5. Почему один и тот же финансовый инструмент может подходить для одной цели и не подходить для другой?

Комментарий

В кейсе нет единственной «правильной» доли сбережений. Необходимо связать решение с целями и сроками. Сумма, которая понадобится через четыре месяца, предъявляет высокие требования к сохранности и ликвидности; средства на цели без жесткого срока можно рассматривать иначе. Важно не формировать установку, что любое текущее потребление является ошибкой.

Подробнее см. подразделы 1.1.2 и 1.2.3.

КЕЙС 3/3

У каждого своя инфляция

Семья из трех человек замечает, что ее расходы за год выросли значительно сильнее официального показателя инфляции. Большая доля бюджета приходится на аренду жилья, продукты и транспорт. Расходы на некоторые другие категории, цены на которые почти не изменились, семья практически не несет.

Папа утверждает: «Значит, официальная инфляция неправильная». Мама предлагает хранить все свободные деньги наличными, потому что «цены все равно невозможно предсказать». Сын предлагает потратить большую часть накоплений прямо сейчас, пока все не стало дороже.

Вопросы для обсуждения:

1. Может ли индивидуальная инфляция семьи отличаться от официальной?
2. Означает ли такое отличие ошибочность официального показателя?
3. Какие данные потребуются семье для оценки собственной инфляции?
4. Какие риски есть у стратегии «хранить все наличными»?
5. Какие риски есть у стратегии «потратить все заранее»?
6. Как инфляционные ожидания могут изменить решения семьи еще до изменения цен?

Комментарий

Следует развести официальный макроэкономический показатель и индивидуальную структуру потребления. Если семья тратит большую долю бюджета на категории товаров, которые дорожают быстрее среднего, то ее опыт роста стоимости жизни может отличаться от общего ИПЦ.

При обсуждении стратегий важно избегать крайностей: инфляционный риск не отменяет потребность в ликвидном резерве, а ускорение всех предстоящих покупок может ухудшить финансовое положение в будущем.

Подробнее см. подразделы 1.3.1, 1.3.2 и 1.3.3.

ГЛАВА 2

Доходы и расходы. *Личный бюджет и финансовое планирование*

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

На первый взгляд, эта тема — одна из самых простых в учебнике. В ней не обсуждаются ни различия между разными видами финансовых инструментов, ни тонкости взаимодействия человека с финансовыми организациями, ни юридические вопросы, а математические вычисления сводятся в основном к сложению и вычитанию. А студенты зачастую уверены, что «и так все знают про свои деньги»: в самом деле, у любого из них есть какие-то доходы и какие-то расходы, правда, студенты обычно не очень задумываются над их сбалансированностью и над возможностями улучшить их соотношение.

Вместе с тем не следует рассматривать эту тему как маловажную и проходную. Во-первых, она позволяет вовлечь студентов в предметный разговор об основах грамотного финансового поведения на основе их собственного практического опыта, даже если он пока невелик и однообразен. Во-вторых, если удается показать студентам, что их текущее финансовое поведение неоптимально, это создает предпосылки для более внимательного и заинтересованного отношения слушателей к последующим, более сложным темам, связанным с использованием различных финансовых инструментов в своей жизни.

В рамках этой темы желательно обеспечить преобладание семинарской формы работы над лекционной, а если это невозможно — постараться даже лекционный формат по возможности превратить в диалог со студентами.

В результате изучения темы студенты должны уметь:

- классифицировать доходы и расходы, чтобы в дальнейшем использовать релевантные доходы и расходы для финансового планирования;
- формулировать основные идеи увеличения доходов и снижения расходов, а также объяснить эти идеи другим людям с приведением примеров;
- вести личный бюджет (включая использование программных продуктов), формулировать финансовые цели и составлять план (дорожную карту) их достижения, включая формирование финансовой подушки безопасности, сбережений и инвестиций;
- решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на разных этапах жизненного цикла (конечно, получить данный результат обучения в полном объеме только с помощью учебника и занятий невозможно, и преподавателю следует обратить особое внимание, что для достижения этого результата необходима дальнейшая самостоятельная постоянная работа студента).

По нашему мнению, наиболее важными в этой теме являются понятия личного бюджета и финансового планирования, поэтому именно этим вопросам следует посвятить максимальное количество времени. Остальные вопросы в условиях дефицита времени могут быть отданы на самостоятельную проработку обучающихся.

Сквозная нить всех занятий по данной теме — личный финансовый план студента, который собирается по частям:

- раздел 2.1 — доходы;

- раздел 2.2 — расходы;
- раздел 2.3 — бюджет;
- раздел 2.4 — цели и финансовая подушка безопасности.

При успешной реализации заданий к концу работы у каждого обучающегося будут уже накоплены реальные данные о его собственных финансах. Это превращает разрозненные упражнения в структурированное знание.

Методические рекомендации по этой главе сделаны в нестандартном формате. Мы не предлагаем здесь дополнительных тестовых вопросов. Вместо этого ниже представлены следующие типы заданий по подразделам (преподаватели могут использовать их в текущем виде или изменять по своему усмотрению):

- Открытые вопросы — дискуссионные, не имеющие единственно верного ответа. К каждому вопросу даны ориентир ответа и методическое описание: что важно отразить, где искать информацию в открытых источниках и на что смотреть при оценивании.
- Задания с поиском в Интернете: студенту нужно собрать актуальные данные из открытых источников, проанализировать их и принять обоснованное решение. Задания направлены на отработку у студентов навыка поиска и выбора проверенных источников информации.
- Расчетные задания: здесь нужно сравнить альтернативы или оценить эффективность действий в электронной таблице (Excel, Google Sheets и т. п.) либо с помощью ИИ-ассистента. Это тип заданий, который уместно использовать для сильной, мотивированной аудитории, а для слабой можно пропустить.

Очень полезный прием — перевод абстракций в личные числа, соотнесение каждого обсуждаемого понятия с собственным бюджетом. Студент неэкономического профиля может не запомнить определение понятия «дискреционный доход», но запомнит, что лично у него остается столько-то денег

на месяц после обязательных трат. Полезно обсуждать поведенческую сторону дела: почему мы не замечаем мелких трат, почему «не остается остатка», почему «подушку безопасности» тянет инвестировать. При этом важно избегать упрощенного морализаторства («не покупайте кофе каждый день»), универсальных рецептов («всем необходимо откладывать 20%»), а также пересказа учебника, если студенты его уже прочли.

Сильным мотиватором является личная выгода здесь и сейчас. При выполнении задания «Бюджет творит чудеса: как найти деньги, которых нет» (см. ниже) у многих студентов может обнаружиться забытая подписка или невыгодный тариф — это возможность экономии для личного бюджета, найденная на самом занятии, и она убеждает лучше любых теоретических аргументов. Работает и эффект «магии сложного процента»: график, на котором скромный ежемесячный взнос за 10 лет превращается в крупную сумму, производит сильное впечатление. Полезны легкая геймификация (кто нашел больше утечек, чья модель устойчивее к «черному месяцу»), анонимные сравнения с медианой по группе (без раскрытия личных сумм) и истории «что было — что стало». При этом важно создать безопасную атмосферу: личные финансы — это все же чувствительная тема, поэтому все личные расчеты студент делает для себя, реальные банковские выписки и иные персональные финансовые данные не демонстрируются, а вслух обсуждаются только обезличенные выводы или методически корректные образцы.

Следует отметить, что при выполнении некоторых из предложенных заданий студенты должны будут «забежать вперед» и столкнуться с некоторыми реалиями, которые будут подробно разбираться в последующих темах (например, система страхования вкладов, формула сложных процентов, изменение стоимости денег во времени, взаимосвязь доходности и риска при инвестировании и т. д.). Если, по вашему мнению, это слишком сложно для студентов на момент изучения данной темы с учетом имеющегося уровня

знаний, вы можете скорректировать соответствующие задания или пропустить их.

Полезную дополнительную информацию для преподавателя по данной теме можно найти на просветительском портале Банка России https://fincult.info.

2.1. ДОХОДЫ

2.1.1. Виды доходов

Открытый вопрос 1

Существуют ли доходы, которые нельзя однозначно отнести ни к активным, ни к пассивным? Приведите 2–3 примера из собственного опыта или опыта близких и обоснуйте, куда вы их относите и почему.

Ориентир ответа (решение).

Сильный ответ признает, что граница «активный/пассивный» не абсолютна, а определяется объемом затрачиваемого времени и труда. Пограничные случаи: доход от сдачи квартиры (пассивный, но требует поиска жильцов, ремонта, общения — то есть содержит активную компоненту); роялти за книгу или лицензионные выплаты на фотографии через фотобанк (труд вложен один раз, доход поступает годами); дивиденды по акциям, выбранным после долгого самостоятельного анализа, и т. д. Студент должен показать критерий, по которому он классифицирует, а не просто навесить ярлык.

Ключевые элементы ответа.

Четкий критерий разграничения (связь дохода с текущими трудозатратами); минимум один действительно пограничный пример, а не очевидное противопоставление зарплаты и вклада; понимание, что один и тот же источник дохода может со временем смещаться по шкале.

Источники информации.

Текст учебника; разъяснения на портале финансовой грамотности (например, материалы Банка России и Минфина России); определения «активный доход» и «пассивный доход» на образовательных ресурсах банков. Для примеров могут использоваться личный опыт и опыт семьи.

Критерии оценки.

Не «правильность» отнесения, а качество обоснования: следует обратить внимание, назван ли критерий, последователен ли он, разобран ли реальный пограничный случай. Слабый ответ повторяет учебник и включает только хрестоматийные примеры.

Открытый вопрос 2

Что важнее для финансового благополучия 20-летнего студента — высокий активный доход или наличие пассивного дохода? Изменится ли ваш ответ для человека 60 лет? Почему?

Ориентир ответа (решение).

Ожидается рассуждение в логике жизненного цикла.
В молодости главный актив — человеческий капитал и время: разумно вкладываться в навыки и активный доход, часть которого превращать в инвестиции. Пассивный доход в 20 лет обычно мал, но именно ранний старт дает максимальный эффект сложного процента. К 60 годам, когда способность к активному труду снижается, ценность устойчивого пассивного дохода (пенсия, аренда, дивиденды, проценты) резко возрастает. Хороший ответ связывает две даты: пассивный доход в старости — это во многих случаях «отложенный» активный доход молодости.

Ключевые элементы ответа.

Идея жизненного цикла; роль времени и сложного процента; не выбор «или-или», а смена пропорции с возрастом; связь раннего сбережения с поздним пассивным доходом.

Источники информации.

Разделы 2.1 и 2.4 учебника; популярные материалы о сложном проценте; данные о структуре доходов пенсионеров в национальной статистике.

Критерии оценки.

Логика возрастной динамики, а не категоричность; упоминание сложного процента или раннего старта; способность увидеть взаимосвязь двух периодов жизни. Категоричное, без оговорок «всегда важнее X» — признак слабого ответа.

Задание с поиском в Интернете

Найдите и сравните три реальных, легальных способа получать доход в дополнение к основному (стипендии, зарплате), доступных лично вам в вашем городе прямо сейчас.
Для каждого укажите: источник, ориентировочный доход в месяц, требования на старте, режим налогообложения.
Сделайте обоснованный вывод, какой способ подходит вам в ближайшие 3 месяца.

Ориентир ответа (решение).

Пример логики:

1. Подработка по специальности или репетиторство — доход и спрос смотреть на сайтах объявлений и биржах услуг.

2. Самозанятость с фрилансом — ставки на профильных площадках, порядок регистрации и налог на сайте налоговой службы.

3. Сдача в аренду имеющегося имущества (комнаты) — цены на агрегаторах объявлений.

Вывод опирается на сопоставление дохода с затратами времени и на совместимость с учебой.

Ключевые элементы ответа.

Три разных по природе способа (а не три вакансии одного типа); конкретные числа с датой и источником; учет налогового режима; критерий выбора, привязанный к личной ситуации (время, навыки, стартовые вложения).

Источники информации.

Сайты вакансий и объявлений, биржи фриланса и услуг, официальный сайт Федеральной налоговой службы (налоговые режимы и ставки), местные сервисы аренды. Курс валюты и инфляция — на сайте Банка России.

Критерии оценки.

Свежесть и проверяемость данных (есть ли ссылки и даты), реалистичность оценок дохода, корректность по налогам, обоснованность итогового выбора. Снижать оценку за «доход из воздуха», без источника, и за игнорирование налогов.

Расчетное задание

Составьте таблицу всех своих доходов за прошлый месяц с разделением на «грязный» (до удержаний) и «чистый». Рассчитайте долю каждого источника в чистом доходе и свою эффективную налоговую нагрузку. Постройте круговую диаграмму структуры доходов.

Ориентир ответа (решение).

Базовые формулы (для ячеек таблицы):

Ключевые элементы ответа.

Корректное разделение «грязного» и «чистого» дохода; верные доли (сумма равна 100%); осмысленная эффективная ставка; вывод о том, насколько доход диверсифицирован (один источник или несколько).

Источники информации.

Ставки удержаний — на сайте Федеральной налоговой службы; первичные данные — на расчетных листках или выписках банка.

Критерии оценки.

Правильность формул и того, что доли суммируются в 100%; адекватность эффективной ставки; интерпретация (а не только числа); аккуратность диаграммы.

2.1.2. Возможности увеличения активных доходов

Открытый вопрос 1

«Чтобы больше зарабатывать, нужно больше работать» — согласны ли вы? Какие способы увеличить активный доход НЕ связаны с ростом числа отработанных часов?

Ориентир ответа (решение).

Сильный ответ отражает мысль о том, что доход равен произведению затраченного времени на ставку заработной платы (или иного дохода), и у роста доходов через увеличение времени имеется жесткий потолок (количество часов в сутках), тогда как рост ставки может иметь больший потенциал, но ограничен рынком, навыками и условиями занятости. Способы без увеличения часов: повышение квалификации и переход в более высокооплачиваемую нишу, смена работодателя или региона, переход с почасовой оплаты на оплату за результат, делегирование рутины, создание систем («один раз сделал — много раз продал»). Хороший ответ различает «продавать время дороже» и «продавать больше времени».

Ключевые элементы ответа.

Различие «ставка против количества часов»; ограниченность времени как ресурса; не менее двух способов поднять ставку, а не часы; связь с инвестициями в человеческий капитал.

Источники информации.

Раздел 2.1; обзоры зарплат на сайтах вакансий; материалы о квалификации и переквалификации.

Критерии оценки.

Понимание формулы дохода, отказ от мифа «только больше часов»; конкретность способов; реалистичность. Поверхностный ответ сводит все к подработкам.

Открытый вопрос 2

Стоит ли студенту тратить деньги и время на платное обучение (курсы, сертификаты) ради будущего роста дохода? Как понять, что вложение в себя окупится, а не окажется «выброшенными деньгами»?

Ориентир ответа (решение).

Ожидается рассуждение об инвестициях в человеческий капитал через призму окупаемости: сравнить стоимость курса и затраты времени на него с ожидаемым приростом дохода и сроком, за который прирост покроет затраты. Признаки окупаемого вложения: подтвержденный рыночный спрос на навык, измеримый разрыв в зарплатах «до/после», репутация программы, практическая (а не только теоретическая) отдача. Признаки риска: обещания «дохода за месяц», отсутствие конкретики, оплата за «мотивацию», а не за навык.

Ключевые элементы ответа.

Идея окупаемости (затраты против будущего прироста и срока возврата); критерии оценки спроса на навык; здоровый скепсис к маркетинговым обещаниям; альтернатива бесплатных ресурсов.

Источники информации.

Сайты вакансий (см. разницу зарплат с навыком и без); программы курсов и отзывы на них; информация о бесплатных аналогах (открытые курсы вузов, документация).

Критерии оценки.

Наличие критерия окупаемости, а не эмоций типа «надо учиться» или «все развод»; учет альтернативных издержек (время); различение качественной программы и псевдообразовательного продукта.

Задание с поиском в Интернете

Выберите профессию или навык, к которому вы стремитесь. Найдите актуальные данные по зарплатам для двух уровней — «начинающий» и «опытный» — в вашем регионе. Оцените, какой конкретный шаг (навык, сертификат, опыт) переводит из первого уровня во второй, каких затрат времени и денег он потребует.

Ориентир ответа (решение).

Логика: на сайте вакансий собрать диапазоны зарплат junior/senior по выбранной роли в регионе (медиана важнее единичных объявлений), вычислить разрыв, найти в требованиях вакансий повторяющийся «водораздел» (например, конкретный стек, опыт N лет, сертификат) и оценить затраты на его получение. Вывод — окупается ли переход и за какой срок.

Ключевые элементы ответа.

Реальные диапазоны с источником и датой; разрыв между уровнями; конкретный «переключатель» уровня из требований вакансий; оценка затрат на него.

Источники информации.

Агрегаторы вакансий и зарплатные обзоры; тексты требований в вакансиях; страницы курсов или сертификаций для оценки стоимости.

Критерии оценки.

Использование медианы (диапазона), а не одного объявления; обоснованность выбора «переключателя»; реалистичность затрат; связность вывода.

Расчетное задание

Сравните два сценария роста дохода на горизонте 3 лет:

А. Брать больше подработок при той же ставке.

Б. Полгода учиться (с потерей части дохода), затем работать по более высокой ставке.

Подсчитайте суммарный чистый доход за 3 года по каждому сценарию и найдите точку, где сценарий Б обгоняет сценарий А.

Ориентир ответа (решение).

Модель помесячная. Доход в сценарии — ставка, умноженная на отработанные часы, минус затраты на обучение. Накопленный доход — нарастающий итог.

Точка обгона — первый месяц Т, где накопленный доход Б превышает накопленный доход А.

Ключевые элементы ответа.

Учет «провала» дохода во время обучения (альтернативные издержки); корректный нарастающий итог; явная точка обгона; вывод о горизонте, на котором обучение оправдано.

Источники информации.

Свои (рыночные) ставки — сайты вакансий; стоимость обучения — страницы курсов; для аккуратности можно учесть инфляцию (сайт Банка России).

Критерии оценки.

Правильность нарастающего итога и точки пересечения; учет периода потери дохода; интерпретация результата, а не только числа.

2.1.3. Возможности увеличения пассивных доходов

Открытый вопрос 1

Почему пассивный доход почти никогда не бывает по-настоящему «пассивным» на старте? Что нужно вложить сначала, чтобы потом получать доход «без усилий»?

Ориентир ответа (решение).

Сильный ответ: пассивный доход требует предварительного вложения одного из трех ресурсов — капитала (вклад, облигации, акции, недвижимость), труда (книга, курс, приложение, контент) или времени и знаний (отбор и сопровождение активов). «Пассивность» — это перенос усилия в прошлое, а не его отсутствие. Также стоит упомянуть затраты на поддержание вроде бы пассивного дохода: аренда требует управления, портфель — периодической ребалансировки, контент — обновления.

Ключевые элементы ответа.

Три типа предварительных вложений (капитал, разовый труд и экспертность); идея «усилие смещено во времени»; необходимость поддержки актива; честное отношение к рискам.

Источники информации.

Раздел 2.1; обучающие материалы Банка России, банков, брокеров о вкладах, облигациях, акциях, аренде.

Критерии оценки.

Понимание, что доход не возникает из ничего; разнообразие типов источников; упоминание поддержания и риска. Слабый ответ повторяет рекламные обещания «деньги работают сами».

Открытый вопрос 2

Что безопаснее и реалистичнее для студента как первый пассивный доход: банковский вклад, облигации или дивидендные акции? Есть «лучший» вариант или ответ зависит от условий?

Ориентир ответа (решение).

Корректный ответ предполагает отказ от единственного «лучшего» и сравнение вариантов по критериям риска, доходности, ликвидности и входного порога. Вклад — низкий риск и предсказуемость, но доходность около инфляции; облигации — выше доходность при умеренном риске, важна надежность эмитента; дивидендные акции — потенциально выше, но цена и дивиденды не гарантированы. Для первого опыта при малой сумме более разумен вклад или надежные облигации; вывод зависит от срока, суммы, готовности к риску и др.

Ключевые элементы ответа.

Сравнение по нескольким критериям (риск, доходность, ликвидность, порог входа); связь «выше доходность — выше риск»; зависимость ответа от целей и горизонта; роль страхования вкладов.

Источники информации.

Ставки вкладов — агрегаторы и сайты банков; доходности облигаций — биржевые сервисы и сайты брокеров; материалы регулятора и финансовых сайтов об инвестиционных рисках; лимит страхования вкладов — сайт Агентства по страхованию вкладов (АСВ).

Критерии оценки.

Многокритериальность и отказ от догмы «лучший инструмент»; верная связь риска и доходности; учет студенческого контекста (малая сумма, нужна ликвидность).

2.2. РАСХОДЫ

2.2.1. Виды расходов. Обязательные и необязательные расходы

Открытый вопрос 1

Граница между «обязательными» и «необязательными» расходами у разных людей проходит по-разному. Приведите пример расхода, который для одного человека обязателен, а для другого — нет, и объясните, что делает его обязательным.

Ориентир ответа (решение).

Сильный ответ показывает, что «обязательность» определяется не самим товаром, а его ролью в жизни конкретного человека. Примеры: автомобиль (обязателен для жителя пригорода с недостаточно развитым общественным транспортом и необязателен в центре города с метро); платный Интернет или личный ноутбук (обязателен для студента-удаленщика); абонемент в спортивный зал (необязателен для большинства людей, но фактически обязателен для профессионального спортсмена) и т. д. Полезно ввести промежуточную категорию «условно-обязательные» — то, что обязательно при определенном образе жизни, но может быть пересмотрено.

Ключевые элементы ответа.

Контекстность обязательности (она зависит от человека, а не от самого товара или услуги); пример с двумя разными ситуациями; понимание, что часть «обязательных» расходов на самом деле — следствие выбранного образа жизни.

Источники информации.

Раздел 2.2; материалы о структуре потребительских расходов в национальной статистике (доли на еду, жилье, транспорт).

Критерии оценки.

Понимание относительности категорий; качество примера; способность увидеть, что обязательность можно поставить

под вопрос. Слабый ответ предлагает жесткое деление типа «еда обязательна, развлечения — нет».

Открытый вопрос 2

Психологи говорят о «ловушке мелких трат»: кофе, доставка, подписки и т. п. Почему именно мелкие регулярные расходы опаснее для бюджета, чем редкие крупные покупки?

Ориентир ответа (решение).

Ожидается понимание, что опасность мелких трат — в их регулярности и незаметности: единичная сумма мала и не вызывает сопротивления, но за месяцы и годы они вырастают в крупную величину, а автоплатежи по подпискам делают их «невидимыми». Крупная покупка, наоборот, обдумывается и фиксируется в памяти (хотя она также может быть импульсивной). В хорошем ответе используются количественные параметры (ежедневные мелкие расходы × 365 дней) и упоминаются поведенческие механизмы: эффект «маленькой суммы», автоматизация списаний, отсутствие учета и др.

Ключевые элементы ответа.

Эффект накопления (частота × сумма); незаметность из-за малого размера и автоплатежей; контраст с осознанностью крупных покупок; конкретный годовой расчет.

Источники информации.

Раздел 2.2; популярные материалы по поведенческой экономике («эффект латте»); собственная банковская выписка как источник примеров.

Критерии оценки.

Наличие количественной иллюстрации (год, а не день); понимание поведенческой природы; отсутствие морализаторства «кофе — зло» вместо анализа.

Задание с поиском в Интернете

Выгрузите или просмотрите свою банковскую выписку за последний месяц. Разнесите траты на 3 группы: обязательные, условно-обязательные, необязательные. Найдите все регулярные подписки и автоплатежи, определите их годовую стоимость и решите, от чего стоит отказаться.

Ориентир ответа (решение).

Логика: банковское приложение обычно само категоризирует траты, но это только отправная точка, которую нужно перепроверить вручную (автоматическая категоризация банка может ошибаться по типу операции, обязательность определяет пользователь). Подписки выписываем отдельно, умножаем месячную цену на 12, ранжируем по критериям «цена и реальная польза», помечаем кандидатов на отмену. Решение обосновывается, а не берется наугад.

Ключевые элементы ответа.

Три осмысленные группы (а не две); полный список подписок с годовой стоимостью; критерий отказа (польза против цены); итоговая сумма потенциальной экономии за год.

Источники информации.

Банковское приложение или выписка; письма-чеки в электронной почте; настройки подписок в магазинах приложений и сервисах.

Критерии оценки.

Полнота выявления подписок; корректность годового пересчета; обоснованность решения об отказе; критическая проверка автоматической категоризации банка.

Расчетное задание

Постройте структуру своих расходов за месяц по категориям. Вычислите долю обязательных расходов в общем объеме и сравните ее с типичной структурой по статистике. Сделайте

диаграмму и вывод о «запасе прочности» бюджета.

Ориентир ответа (решение).

Ключевые показатели:

Чем ниже доля обязательных расходов в доходе, тем гибче бюджет и тем легче его сократить в трудный месяц или период. Остаток показывает, сколько у человека «свободы маневра».

Ключевые элементы ответа.

Корректная доля обязательных расходов; интерпретация «запаса прочности»; вывод, какие категории завышены.

Источники информации.

Собственные данные; структура потребительских расходов в национальной статистике для сравнения.

Критерии оценки.

Правильность расчета долей; корректность сравнения с внешним эталоном; содержательность вывода о гибкости бюджета.

2.2.2. Возможности оптимизации расходов

Открытый вопрос 1

Чем оптимизация расходов отличается от простого «экономить на всем»? Можно ли сократить расходы, не снизив качество жизни?

Ориентир ответа (решение).

Сильный ответ разграничивает «урезание» (жесткое сокращение значимых расходов может снижать устойчивость плана и провоцировать отказ от него) и «оптимизацию» (та же ценность за меньшие деньги: смена тарифа, опт вместо розницы, отказ от переплаты за бренд или удобство, устранение бесполезных подписок, кешбэк). Оптимизация сначала бьет по тратам, которые не приносят радости и пользы, и сохраняет

то, что действительно важно человеку. Тотальная экономия снижает качество жизни и потому неустойчива.

Ключевые элементы ответа.

Различие «меньше ценности» и «та же ценность дешевле»; идея сокращать сначала бесполезные траты; устойчивость оптимизации против срывов от жесткой экономии; примеры.

Источники информации.

Раздел 2.2; материалы о тарифах, кешбэке, сравнении цен; агрегаторы цен.

Критерии оценки.

Понимание разницы между оптимизацией и аскезой; примеры сохранения ценности при снижении цены; реализм. Слабый ответ — простое «надо меньше тратить».

Открытый вопрос 2

Правило «сначала заплати себе» предлагает откладывать деньги в начале месяца, а не из остатка в конце. Почему это работает лучше, чем «откладывать, что останется»? В чем подвох?

Ориентир ответа (решение).

Корректный ответ опирается на поведенческий механизм: расходы стремятся занять весь доступный доход, поэтому «свободного остатка» часто не остается. Откладывание в начале месяца превращает сбережение в разновидность обязательного платежа и снижает дискреционный (свободный) объем, которым можно распорядиться как угодно. Подвох: правило работает, только если оставшейся суммы реально хватает на обязательные расходы, иначе человек уйдет в долги или использует отложенные средства. Поэтому размер «платежа себе» должен быть, во-первых, посильным, во-вторых, по возможности автоматизированным.

Ключевые элементы ответа.

Поведенческая основа (расходы заполняют доход); превращение сбережения в приоритетный платеж; роль автоматизации; ограничение — посильность суммы.

Источники информации.

Раздел 2.3; популярные материалы о методе «pay yourself first» и автосбережениях; функции автоплатежей в банке.

Критерии оценки.

Понимание механизма и его границ; упоминание автоматизации; здравая оценка посильного процента, а не лозунг «откладывай 50%».

Задание с поиском в Интернете

Выберите 3 свои регулярные траты (например, мобильная связь, продукты в конкретном магазине, какая-либо подписка). Для каждой найдите минимум 2 реальные альтернативы дешевле при сопоставимом качестве. Рассчитайте годовую экономию и оцените, что из этого стоит затраченных усилий.

Ориентир ответа (решение).

Логика: по связи — сравнить тарифы операторов на их сайтах; по продуктам — цены в разных сетях или на агрегаторах; по подписке — годовой тариф против помесячного, семейные или студенческие планы. Для каждой замены: экономия в месяц × 12 минус разовые затраты времени и усилий на переход. Итог — ранжированный список «усилие против выгоды».

Ключевые элементы ответа.

Две реальные альтернативы с ценами и источником; годовая экономия; учет качества (не «дешевле любой ценой»); оценка трудозатрат на переход.

Источники информации.

Сайты операторов, банков; агрегаторы цен и тарифов; страницы тарифных планов сервисов.

Критерии оценки.

Сопоставимость альтернатив по качеству; правильность годового пересчета; учет усилий; обоснованность выбора, что менять, а что нет.

2.3. ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ

2.3.1. Сбалансированный бюджет

Открытый вопрос 1

Сбалансированный бюджет — это когда доходы равны расходам? Может ли бюджет, «сведенный в ноль», быть плохим, а бюджет с дефицитом — временно оправданным?

Ориентир ответа (решение).

Сильный ответ уточняет: здоровым является личный бюджет не «в ноль», а с положительным первичным профицитом (в этом случае часть дохода направляется на сбережения и инвестиции). Бюджет с полным равенством доходов и расходов не позволяет создать ни финансовую подушку, ни долгосрочные накопления, любой сбой ведет к долгам. При этом временный осознанный дефицит бывает оправдан: например, если осуществляется инвестиция в образование, переезд ради лучшей работы, покупка инструмента для заработка, но при этом должен быть план возврата к профициту. Ключ — различать осознанный временный дефицит и хронический.

Ключевые элементы ответа.

Цель — профицит, а не равенство доходов и расходов; риск жизни «в ноль»; различие временного оправданного и хронического дефицита; наличие плана возврата.

Источники информации.

Разделы 2.3 и 2.4; материалы о норме сбережения и правиле «50/30/20».

Критерии оценки.

Понимание, что баланс ≠ равенство; различение видов дефицита; отсутствие догматизма «долги — всегда плохо».

Открытый вопрос 2

Существует популярное правило «50/30/20» (50% доходов — на нужды, 30% — на желания, 20% — на сбережения). Можно ли считать его универсальным? Для кого оно не работает и как его адаптировать?

Ориентир ответа (решение).

Корректный ответ рассматривает это правило как возможный удобный ориентир, но видит его ограничения. Во-первых, процентные соотношения между этими тремя укрупненными категориями неизбежно будут разными для домохозяйств с разным абсолютным размером доходов: при низком доходе обязательные расходы «съедают» намного больше 50%, и на сбережения почти ничего не остается, а при высоком доходе может быть возможно и целесообразно сберегать существенно больше 20% — в зависимости от целей и обязательств. Во-вторых, надо учитывать стоимость жизни в конкретном городе или регионе. В-третьих, эти пропорции будут разными на разных этапах жизненного цикла человека. Адаптация: использовать пропорции как стартовую точку и подстраивать под реальную структуру, сохраняя принцип — заметная доля дохода, направляемая на сбережения, и контроль желаний.

Ключевые элементы ответа.

Ценность правила как ориентира; его ограничения при низком и высоком доходе и дорогой жизни; идея адаптации, а не слепого следования; сохранение сути («платить себе»).

Источники информации.

Раздел 2.3; материалы о бюджетных правилах; данные о стоимости жизни и структуре расходов.

Критерии оценки.

Критическое, но конструктивное отношение; конкретные ситуации неприменимости; разумная адаптация. Слабый ответ — пересказ правила без оговорок.

Задание с поиском в Интернете

Найдите 2–3 бесплатных приложения или шаблона для ведения бюджета, доступных в вашем регионе. Сравните их по функциям (категории, автоимпорт операций, отчеты, безопасность данных) и выберите одно, обосновав выбор под свои привычки.

Ориентир ответа (решение).

Логика: по каждому приложению или шаблону зафиксировать ключевые функции, наличие рекламы и платных ограничений (платного доступа), политику данных (где хранятся, есть ли доступ к банку), удобство ввода. Выбор обосновывается личной дисциплиной: для тех, кто забывает вносить данные вручную, важен автоимпорт, для приватности — офлайн-таблица и т. д.

Ключевые элементы ответа.

Сравнение по нескольким критериям, включая безопасность данных; учет собственных привычек; обоснованный выбор, а не «самое популярное».

Источники информации.

Магазины приложений (описания, отзывы, разрешения); сайты разработчиков; обзоры; готовые шаблоны таблиц.

Критерии оценки.

Внимание к приватности данных; релевантность критериев; связь выбора с личным поведением.

Расчетное задание

Постройте личный бюджет на месяц по правилу «50/30/20»: внесите доходы и расходы, рассчитайте фактические доли нужд, желаний и сбережений, сравните показатели с целевыми и определите сальдо. Подсветите превышения цветом.

Ориентир ответа (решение).

Основные соотношения:

Ключевые элементы ответа.

Корректные доли и сальдо; сравнение факта и цели; работающее условное форматирование; вывод, какую категорию надо сжать.

Источники информации.

Собственные данные, использование правила «50/30/20» в качестве эталона.

Критерии оценки.

Правильность расчетов сумм и долей; наличие сравнения с целью; интерпретация отклонений; аккуратность подсветки превышений.

2.3.2. Как взять денежные потоки под контроль

Открытый вопрос 1

Почему многие люди не знают, куда уходят их деньги, даже имея неплохой доход? Что мешает вести учет и как это преодолеть?

Ориентир ответа (решение).

Сильный ответ называет несколько разных причин, например: безналичные платежи делают траты малозаметными; нет привычки фиксировать расходы; учет кажется скучным и трудоемким; страшно увидеть реальную картину. Преодоление: автоматизация (банковская категоризация,

импорт операций), минимальные усилия (раз в неделю 10 минут), геймификация, фокус не на каждой копейке, а на крупных категориях. Главный сдвиг — от чувства «и так знаю» к измерению, потому что память систематически занижает мелкие траты.

Ключевые элементы ответа.

Психологические и технические причины «слепоты»; роль безналичных расчетов; конкретные приемы преодоления; идея, что измерение побеждает интуицию.

Источники информации.

Раздел 2.3; материалы по поведенческим финансам; функции учета в банковских приложениях.

Критерии оценки.

Реалистичность барьеров и решений; отказ от упрощенных советов типа «просто записывай все»; понимание роли автоматизации.

Открытый вопрос 2

Что полезнее для контроля над деньгами: вести подробный учет каждой траты или установить лимиты на категории и не считать мелочи? Аргументируйте.

Ориентир ответа (решение).

Корректный ответ предлагает компромисс: детальный учет дает точную картину, но требует дисциплины и часто забрасывается; лимиты по категориям (конвертный метод, лимиты в банке) проще поддерживаются и сразу управляют поведением, но скрывают детали. Хороший вывод — сочетать эти подходы: один-два месяца вести детальный учет, чтобы понять структуру расходов, затем перейти на лимиты с периодической сверкой. Ответ также зависит от характера человека и сложности структуры его личных финансов.

Ключевые элементы ответа.

Плюсы и минусы обоих подходов; устойчивость против точности; идея фазного сочетания; зависимость от личности.

Источники информации.

Раздел 2.3; материалы о «конвертном» методе и лимитах; информация о функции лимитов или уведомлений в банке.

Критерии оценки.

Взвешенность (не «учет всегда лучше»); понимание устойчивости привычки; практичность вывода.

Задание с поиском в Интернете

Узнайте, какие инструменты контроля денежных потоков предлагает ваш банк прямо сейчас: лимиты по категориям, уведомления о тратах, цели-«копилки», аналитика и др. Настройте минимум два из них и опишите, как именно они помогут вам контролировать конкретную проблемную категорию. (В целях обеспечения приватности предложить студентам показывать демонстрационные примеры без изменения реального счета и без сдачи личных скриншотов.)

Ориентир ответа (решение).

Логика: изучить раздел аналитики в приложении банка, найти проблемную категорию по факту (например, доставка еды), включить по ней лимит и уведомление, создать копилку под цель. Описать ожидаемый эффект: уведомление создает «момент осознанности» перед тратой, лимит — потолок, копилка — автоматическое «плати себе».

Ключевые элементы ответа.

Реальные функции приложения конкретного банка; привязка к выявленной проблемной категории; механизм, почему инструмент сработает; факт настройки, а не только описание.

Источники информации.

Приложение и сайт банка (разделы аналитики, лимитов, целей); справка банка.

Критерии оценки.

Конкретность (свой банк, своя категория); понимание механизма воздействия на поведение; реалистичность.

Расчетное задание

По выписке за 1–2 месяца постройте таблицу своих денежных потоков по неделям: приход, расход по категориям, остаток на конец недели. Найдите «недели риска» (где расход превышает приход) и категорию – лидера по тратам. Постройте график динамики остатка.

Ориентир ответа (решение).

Остаток нарастающим итогом и недельное сальдо:

Ключевые элементы ответа.

Корректный нарастающий остаток; выявленные недели риска и их причины; категория-лидер; вывод о моментах уязвимости (например, перед стипендией).

Источники информации.

Свои данные.

Критерии оценки.

Правильность расчета остатка и поиска экстремумов; осмысленность вывода о неделях риска; качество графика.

2.3.3. Бюджет творит чудеса: как найти деньги, которых нет

Открытый вопрос 1

Заголовок «Как найти деньги, которых нет» звучит как магия. Откуда на самом деле берутся эти деньги при ведении бюджета — это новый доход или что-то иное?

Ориентир ответа (решение).

Сильный ответ отказывается от «магии»: не появляются новые деньги, а высвобождаются уже имеющиеся за счет устранения утечек (забытые подписки, переплаты, импульсивные траты, невыгодные тарифы, проценты по плохим долгам) и перенаправления их на заданные цели. «Найденные деньги» — это разница между тем, что человек тратил неосознанно, и тем, что действительно ценит. Бюджет работает как прожектор: делает невидимые утечки видимыми, после чего их можно закрыть.

Ключевые элементы ответа.

Источник — устраненные утечки, а не новый доход (что не отрицает ценность увеличения дохода как такового); роль учета как «прожектора»; перечень типичных утечек; идея перенаправления, а не появления денег.

Источники информации.

Раздел 2.3; материалы об утечках бюджета и эффекте мелких трат; своя выписка.

Критерии оценки.

Отсутствие мистификации (не «ведение бюджета приносит доход»); конкретные виды утечек; понимание, что речь о перераспределении средств.

Открытый вопрос 2

Бывает ли так, что человек уже сократил все лишние расходы, а денег ему все равно не хватает? Где в этом случае граница возможностей бюджетирования и что делать дальше?

Ориентир ответа (решение).

Зрелый ответ признает предел: при низком доходе и высокой доле обязательных расходов оптимизация исчерпывается быстро, и «затягивать пояс» дальше некуда — проблема не в расходах, а в доходе. В этом случае фокус смещается

с экономии на рост дохода (раздел 2.1), пересмотр крупных постоянных статей расходов (жилье, транспорт), использование положенных льгот и пособий. Важно не винить себя: бюджет — мощный, но не всесильный инструмент, и честное признание предела — это тоже грамотное решение.

Ключевые элементы ответа.

Существование предела оптимизации; смещение фокуса на доход и крупные статьи; роль льгот; отказ от самообвинения; связь с разделом доходов.

Источники информации.

Разделы 2.1–2.3; информация о пособиях и льготах на официальных сайтах государственных органов; данные о прожиточном минимуме.

Критерии оценки.

Зрелость (признание границ метода); конструктивные шаги за пределом экономии; отсутствие упрощенного морализаторства типа «просто надо меньше тратить».

Задание с поиском в Интернете

Проведите «аудит утечек»: найдите три категории, где вы переплачиваете (банковские комиссии, тариф связи, проценты по долгу или рассрочке, страховка, доставка). Для каждой найдите более выгодную реальную альтернативу и рассчитайте суммарную годовую экономию.

Ориентир ответа (решение).

Логика: проверить тарифы и комиссии по своим продуктам на сайтах провайдеров, сравнить с актуальными предложениями (бесплатное обслуживание карты, более дешевый тариф связи, рефинансирование дорогого кредита). Каждая экономия пересчитывается на год; итог — суммарная «найденная» сумма и план действий по ее высвобождению.

Ключевые элементы ответа.

Три реальные утечки со ссылками и числами; конкретные альтернативы; годовой эффект; план перевода (что сменить, рефинансировать, отключить).

Источники информации.

Сайты банков, операторов или страховщиков; агрегаторы тарифов; калькуляторы рефинансирования; своя выписка с комиссиями.

Критерии оценки.

Реальность и проверяемость; корректность годового пересчета; выполнимость плана; учет скрытых условий новых тарифов.

Расчетное задание

Соберите «карту утечек» — список найденных переплат с месячной и годовой суммой; проранжируйте по величине и по легкости устранения.

Ключевые элементы ответа.

Ранжирование по сумме и усилию (матрица приоритетов); вывод о том, что устранение утечек высвобождает средства, которые далее можно использовать для накопления (сбережения, инвестирования).

Источники информации.

Свои данные об утечках.

Критерии оценки.

Логика приоритизации; правильность аннуитетного расчета; убедительность вывода о силе сложного процента на «мелочах».

2.4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

2.4.1. Эмоциональные цели и финансовые цели

Открытый вопрос 1

В чем разница между эмоциональной целью («хочу чувствовать себя свободно») и финансовой целью? Можно ли поставить финансовую цель, не разобравшись со стоящей за ней эмоцией?

Ориентир ответа (решение).

Сильный ответ показывает связь: эмоциональная цель — это «зачем» (свобода, безопасность, признание, забота о близких), а финансовая цель — это ее перевод в измеримую сумму и срок («зачем» → «сколько и когда»), а также установление приоритетности. Без эмоции финансовая цель выглядит скучной и зачастую легко бросается, но плохо и обратное: без перевода в числа эмоция остается просто мечтой. Пример: «хочу чувствовать защищенность» → «накопить за 12 месяцев финансовую подушку безопасности в N ежемесячных расходов». Хороший ответ подчеркивает, что мотивация держится на эмоции, а исполнимость — на конкретике.

Ключевые элементы ответа.

Связка «эмоция — зачем, финансовая цель — сколько и когда»; необходимость обеих; пример перевода эмоции в SMART-цель; роль эмоции как топлива мотивации.

Источники информации.

Раздел 2.4; материалы о постановке целей (SMART) и о связи ценностей и денег.

Критерии оценки.

Понимание, что цели дополняют друг друга; качество примера-перевода; отсутствие подмены (только числа или только мечты).

Открытый вопрос 2

Финансовые цели часто конкурируют: накопить на путешествие, на подушку безопасности, на технику. Как расставлять приоритеты, когда денег на все не хватает?

Ориентир ответа (решение).

Корректный ответ предлагает критерии приоритизации: сначала базовая безопасность (финансовая подушка, по возможности погашение дорогих долгов), затем цели с высокой отдачей или жестким сроком, потом «желания». Полезно учитывать срочность, последствия недостижения, эмоциональную важность и стоимость. Хороший вывод — не распылять располагаемые средства понемногу на все сразу (в таком случае часто не достигается ничего), а установить приоритет для 1–2 крупных долгосрочных целей, остальные же ставить в очередь. При этом можно также параллельно вести несколько краткосрочных целей, требующих меньших затрат.

Ключевые элементы ответа.

Критерии приоритизации (безопасность и дорогие долги вперед); опасность распыления средств; идея ограниченного количества долгосрочных целей одновременно; баланс дисциплины и мотивации.

Источники информации.

Раздел 2.4; материалы о финансовых приоритетах и порядке «подушка → долги → цели».

Критерии оценки.

Наличие явных критериев, а не «как чувствую»; понимание вреда распыления; разумный баланс дисциплины и эмоций.

Задание с поиском в Интернете

Сформулируйте одну реальную финансовую цель и узнайте ее актуальную стоимость прямо сейчас: найдите 2–3 предложения (цены) на нужное (поездку, технику, курс),

определите полную сумму с сопутствующими расходами и зафиксируйте срок. Переведите эмоцию в SMART-цель.

Ориентир ответа (решение).

Логика: за эмоцией («хочу больше свободы в передвижении») закрепить предмет (например, поездку), найти реальные цены (билеты, жилье, виза, страховка, запас на месте), суммировать в полную стоимость, задать срок и проверить цель по SMART (конкретна, измерима, достижима, релевантна, ограничена во времени).

Ключевые элементы ответа.

Связь эмоции и предмета; реальные цены с источником и датой; учет сопутствующих расходов (не только основная цена); корректная SMART-формулировка со сроком.

Источники информации.

Сайты – агрегаторы цен, билетов или жилья; магазины; страницы курсов; калькуляторы дополнительных сборов.

Критерии оценки.

Полнота стоимости (скрытые расходы учтены); реалистичность срока; качество SMART-формулировки; связь с исходной эмоцией.

2.4.2. Поиск траектории достижения финансовой цели

Открытый вопрос 1

К цели можно идти разными путями: дольше копить меньшими взносами, копить агрессивнее за счет урезания расходов или увеличить доход. Как выбрать траекторию и что делать, если ни одна не помещается в реальность? При обсуждении учесть ранее рассмотренный материал о разных видах доходов (постоянные, временные, случайные).

Ориентир ответа (решение).

Сильный ответ видит три рычага — срок, ежемесячный взнос (через расходы) и доход — и понимает, что они взаимозаменяемы: уменьшая один, надо компенсировать его другим. Выбор зависит от того, какой рычаг у человека свободнее (например, молодому проще растянуть срок и нарастить доход, чем резать и без того скромные расходы). Если ни один план не реалистичен, цель следует пересмотреть: снизить сумму, сдвинуть срок, разбить на этапы. Зрелость — в готовности скорректировать саму цель, а не загонять себя в невыполнимый план.

Ключевые элементы ответа.

Три рычага и их взаимозаменяемость; привязка выбора к личной ситуации; готовность пересмотреть цель при нереалистичности; этапность.

Источники информации.

Раздел 2.4; разделы 2.1–2.2 (доходы и расходы как рычаги); калькуляторы накоплений.

Критерии оценки.

Понимание взаимосвязи рычагов; реализм; гибкость цели вместо упрямства.

Открытый вопрос 2

При движении к цели стоит просто держать накопления на текущем счете или инвестировать ради ускорения? Как срок цели влияет на этот выбор?

Ориентир ответа (решение).

Корректный ответ связывает выбор со сроком и риском. Для близких целей (до 1–2 лет) важна сохранность и ликвидность, поэтому лучше подходят банковский вклад или накопительный счет, а также надежные краткосрочные облигации. Существенный риск недопустим, так как нет

времени отыграть просадку. Для дальних целей (5+ лет) уместнее инструменты с потенциально более высокой доходностью, потому что есть время пережить колебания, а инфляция за долгий срок обесценит лежащие без движения деньги (но выбор зависит от риск-профиля и обязательств). Ускорение за счет инвестиций реально, но цена — риск, который должен соответствовать сроку.

Ключевые элементы ответа.

Связь «срок цели → допустимый риск → инструмент»; опасность риска для близких целей; роль инфляции для дальних; отражение того, что доходность не бесплатна.

Источники информации.

Раздел 2.4 и подраздел 2.1.3; материалы регулятора о горизонте инвестирования; данные по инфляции.

Критерии оценки.

Корректная логика связи между сроком и рисками; отказ от крайностей («все на вклад» или «все в акции»); учет инфляции для долгосрочных целей.

Задание с поиском в Интернете

Возьмите свою цель из п. 2.4.1. Найдите минимум один онлайн-калькулятор накоплений или инвестиций и реальную ставку доходности подходящего инструмента. Рассчитайте 2 траектории (консервативную и с инвестициями) и сравните срок и итоговый взнос.

Ориентир ответа (решение).

Логика: подобрать инструмент под срок цели, взять его реальную или ожидаемую доходность, прогнать через финансовый калькулятор два сценария («деньги вложены под низкий процент» против «деньги работают по сценарию ожидаемой доходности рискованного инструмента»), сравнить, насколько сокращается взнос или срок. Вывод должен

учитывать риск выбранного инструмента, а не только величину ожидаемой доходности.

Ключевые элементы ответа.

Соответствие инструмента сроку цели; реальная ставка с источником; две сопоставимые траектории; вывод с учетом риска, а не только выгоды.

Источники информации.

Онлайн-калькуляторы Банка России (сайт fincult.info), банков; страницы инструментов с доходностью; данные по инфляции.

Критерии оценки.

Корректность исходной ставки; сопоставимость сценариев; учет риска и инфляции; обоснованность итогового выбора траектории.

Расчетное задание

Постройте помесячный план-график достижения цели: столбцы — взнос, накопленный процент, итог; стройте «плановую» и «фактическую» линии, чтобы отслеживать отставание. Рассчитайте, как изменится срок при увеличении взноса на 20%.

Ориентир ответа (решение).

Накопления нарастающим итогом с начислением процентов по ставке накопительного счета.

Ключевые элементы ответа.

Корректность расчета суммы накоплений с учетом процентов; сравнение плана и факта; пересчет срока при росте взноса; вывод о чувствительности срока к взносу.

Источники информации.

Свои данные, сайты банков в отношении ставок по накопительным счетам.

Критерии оценки.

Правильность расчетов; наглядность сравнения плановых и фактических показателей; содержательный вывод.

2.4.3. Финансовая подушка безопасности

Открытый вопрос 1

Сколько денег должно быть в финансовой подушке безопасности и почему разные источники называют разные числа (от 3 до 12 месяцев)? От чего зависит «правильный» размер именно для вас?

Ориентир ответа (решение).

Сильный ответ объясняет разброс через устойчивость дохода и риски. Чем стабильнее доход и легче найти новый (например, для наемного сотрудника востребованной профессии), тем меньше может быть подушка (3–6 месяцев, это базовый диапазон, отраженный в учебнике). Чем нестабильнее доход или выше риски при потере дохода (фрилансер, узкая и не очень востребованная специальность, единственный кормилец в семье и т. д.), тем больше должна быть подушка (6–12 месяцев). База расчета — обязательные расходы, а не доходы. Хороший ответ привязывает размер подушки к различным факторам: число зависимых иждивенцев, наличие страховок, здоровье, состояние рынка труда и др.

Ключевые элементы ответа.

Расчет от обязательных расходов, а не от дохода; факторы размера (стабильность дохода, иждивенцы, востребованность); диапазон как функция риска, а не произвол.

Источники информации.

Раздел 2.4; материалы регулятора или банков о подушке безопасности; свои обязательные расходы из раздела 2.2.

Критерии оценки.

База расчета (расходы); связь размера с личными рисками; отказ от одного «магического» числа.

Открытый вопрос 2

Где хранить подушку безопасности? Имеет смысл держать ее в инвестиционных инструментах ради доходности или это противоречит самой идее подушки?

Ориентир ответа (решение).

Корректный ответ исходит из назначения подушки — мгновенная доступность в кризис, поэтому главные требования к ней — ликвидность и сохранность, а не высокая доходность. Держать подушку в волатильных инвестиционных инструментах опасно: деньги могут понадобиться именно тогда, когда рынок просел. Разумный вариант — накопительный счет или короткий вклад с возможностью частичного досрочного снятия (или несколько вкладов с разными сроками), определенная доля может храниться и в наличных. Доходность здесь вторична; «подушка должна не зарабатывать, а быть на месте».

Ключевые элементы ответа.

Приоритет ликвидности и сохранности над доходностью; риск инвестирования подушки; подходящие места хранения; вторичность доходности.

Источники информации.

Раздел 2.4; условия накопительных счетов или вкладов; лимит страхования вкладов.

Критерии оценки.

Понимание функции подушки; отказ от соблазна «пусть работает»; учет ликвидности и страхования.

Задание с поиском в Интернете

Рассчитайте целевой размер своей подушки (по обязательным расходам) и подберите реальное место хранения: найдите 2–3 накопительных счета или вклада с возможностью пополнения и снятия, сравните ставку, условия снятия и другие параметры. Выберите вариант с обоснованием.

Ориентир ответа (решение).

Логика: взять обязательные расходы (раздел 2.2), умножить на выбранное число месяцев исходя из своих рисков; затем сравнить продукты по ставке, скорости и условиям снятия, минимальному остатку; выбрать тот, где доступность не ухудшает ставку радикально. Внимательные студенты могут также отметить следующее: если подушка безопасности должна обеспечить сохранение качества жизни при потере доходов, то в расчет ее размера надо включать не только обязательные, но и некоторые привычные необязательные расходы, отказ от которых может болезненно сказаться на психологическом состоянии человека.

Ключевые элементы ответа.

Корректная база (обязательные расходы) и обоснованное число месяцев; сравнение реальных продуктов по ликвидности; обоснованный выбор.

Источники информации.

Сайты банков и агрегаторы по накопительным счетам или вкладам; сайт системы страхования вкладов; свои расходы.

Критерии оценки.

Правильность базы расчета; приоритет ликвидности при сравнении; учет страхования; обоснованность выбора.

Расчетное задание

Определите целевой размер подушки безопасности и постройте график ее наполнения: за сколько месяцев вы накопите ее при разных ежемесячных взносах (например, 5/10/15% дохода). Покажите, как срок наполнения зависит от взноса.

Ориентир ответа (решение).

Целевой размер и срок наполнения:

Ключевые элементы ответа.

Верная база и целевой размер; три сценария взноса и их сроки; вывод о компромиссе «скорость наполнения vs нагрузка на бюджет».

Источники информации.

Свои обязательные расходы и доход; процентная ставка по счету — сайты банков.

Критерии оценки.

Правильность целевого размера и сроков; осмысленность сценариев; вывод о выборе посильного, но не слишком долгого темпа.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Итоговое задание повышенной сложности

Предназначено для сильных, мотивированных студентов с хорошей математической подготовкой и умением работать с электронными таблицами.

А. Составьте собственный полный личный финансовый план на 12 месяцев, который включает компоненты:

1. Структура доходов и план их роста.

2. Бюджет с целевыми долями расходов и сбережений.

3. Аудит и устранение хотя бы трех утечек.

4. Одна эмоциональная цель, переведенная в финансовую, с траекторией.

5. План наполнения подушки безопасности.

Соберите актуальные данные из сети, оформите расчеты в электронной таблице и сформулируйте 5 персональных рекомендаций себе.

Б. Добавьте проверку устойчивости плана к одному внешнему шоку: например, снижению постоянного дохода на 20%, неожиданному обязательному расходу или росту регулярных расходов; опишите корректировки бюджета и целей.

Ориентир ответа (решение).

Сильная работа связывает разделы в единое целое: доходы → расходы → сбережения → цель → подушка, без внутренних противоречий (например, сумма взносов на цель и подушку не превышает реальную норму сбережения). Итог — не набор таблиц, а согласованный план с приоритетами, сроками и проверяемыми числами, плюс честная оценка слабых мест.

Ключевые элементы ответа.

Связность всех пяти блоков; непротиворечивость чисел (взносы укладываются в сальдо); реальные данные из сети с источниками; приоритеты и сроки; персональные, а не общие рекомендации; реалистичная проверка устойчивости плана при внешнем шоке.

Источники информации.

Все источники из предыдущих заданий главы.

Критерии оценки.

Целостность плана и отсутствие арифметических противоречий; реалистичность; глубина персонализации; качество самоанализа (5 рекомендаций).

Расчетное задание

Сведите итоговое задание в одну электронную книгу из связанных листов: «Доходы», «Расходы», «Бюджет 50/30/20», «Утечки», «Цель», «Подушка», «Дашборд». На дашборде выведите ключевые показатели (норма сбережения, сальдо, срок до цели, процент наполнения подушки) и проверку согласованности: суммарные взносы ≤ сальдо.

Ориентир ответа (решение).

Ключевая проверка согласованности плана:

Дашборд связывает листы ссылками между ячейками; показатели обновляются автоматически при изменении исходных данных.

Ключевые элементы ответа.

Связанность листов (ссылки, а не копирование чисел); работающая проверка согласованности; информативный дашборд; автоматический пересчет при изменении данных.

Источники информации.

Данные из всех листов.

Критерии оценки.

Целостность модели; соблюдение неравенства согласованности; качество дашборда; самостоятельность при использовании ИИ.

ГЛАВА 3

Расчеты *и платежи*

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Специфика данной главы в том, что описанные в ней финансовые продукты – различные формы расчетов и инструменты их осуществления – в основном уже знакомы большинству студентов по их собственному жизненному опыту (в отличие от более сложных финансовых продуктов, о которых идет речь в других главах – кредитов и займов, ценных бумаг, страховок и т.п.). Соответственно при изучении этой темы преподавателю не приходится с нуля знакомить студентов с чем-то совершенно новым и неизвестным или убеждать их пользоваться инструментами расчетов и платежей, поскольку студенты ими в любом случае уже пользуются. Задача состоит в том, чтобы классифицировать эти инструменты и помочь студентам разобраться, какие из них лучше использовать в тех или иных ситуациях, а также обратить их внимание на риски в сфере расчетов и платежей и разъяснить им важнейшие правила безопасности. Вместе с тем такие реалии, как цифровой рубль, меры банков по защите средств клиентов от мошенников или определенные вопросы валютного регулирования могут быть для обучающихся новыми.

С другой стороны, студентам-неэкономистам может быть сложно понять некоторые тонкости банковского дела и формальные отличия между разными платежными инструментами, не влияющие на их использование потребителем финансовых услуг. Поэтому лучше не перегружать студентов терминологией и формальными определениями, а показать практическую пользу обсуждаемых вопросов. Можно начинать каждый блок темы с кейса или простого практического вопроса из жизни, например: «Как вы оплатите покупку, если забыли карту, а ваш телефон разряжен?»

В результате изучения главы студенты должны знать:

- какие основные виды расчетов и платежей существуют и в чем состоят их ключевые различия;
- в чем специфика, сравнительные достоинства и недостатки расчетов и платежей с помощью наличных, безналичных и электронных денежных средств;
- механизм осуществления и ключевые параметры различных форм и способов расчетов и платежей;
- в чем состоят главные риски при осуществлении каждого вида расчетов и как их минимизировать;
- как обезопасить себя от мошенничества и иных неприятных ситуаций при осуществлении различных видов расчетов и платежей;
- каковы основные принципы и особенности осуществления расчетов и платежей в иностранной валюте.

При изучении главы необходимо обратить внимание не только на удобства совершения расчетных и платежных операций, которые предоставляют современные технологии, но и на риски, возникающие при совершении таких операций, а также на принципы безопасности, позволяющие снизить эти риски. Важно сосредоточиться на ознакомлении студентов с правилами безопасности платежей и расчетов и, в итоге, закреплении практических навыков безопасного поведения и соблюдения правил, защищающих от действия мошенников. Можно подробно остановиться на удобствах и преимуществах современных методов расчетов — через Систему быстрых платежей Банка России, с применением QR-кодов и бесконтактной оплаты.

Следует раскрыть подтемы, связанные со следующими аспектами безопасности при совершении платежей и расчетов:

- меры предосторожности при использовании наличных денег (порядок обращения с фальшивыми купюрами, должная осмотрительность при хранении и расчетах крупными

- суммами денег, возможности и правила замены поврежденных банкнот);
- распространенные мошеннические схемы кражи средств при безналичных платежах (незащищенные каналы связи, потеря личных и платежных данных);
- основные правила поведения в проблемных ситуациях при осуществлении платежей и расчетов, распознавание мошеннических схем;
- особенности электронных денежных средств с точки зрения безопасности их использования;
- различные аспекты платежей и расчетов в иностранной валюте и принципы валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации.

Крайне важно обсудить со студентами необходимость критического взгляда на ситуации предложения финансовых услуг незнакомыми людьми и даже друзьями и родственниками. Необходимо уделить время обучению студентов распознавать психологическое и эмоциональное давление и не поддаваться ему, не действовать под влиянием эмоций. Правила безопасного поведения при осуществлении платежей и расчетов стоит не только проговаривать, но и обыгрывать для лучшего запоминания, обсуждая конкретные жизненные ситуации. Необходимо дать понять обучающимся, что мошенники постоянно совершенствуют и модифицируют свои схемы, поэтому материал уроков не является исчерпывающим. С помощью ссылок на дополнительные обучающие ресурсы, приведенных ниже, можно показать необходимость самостоятельного изучения новых материалов по теме безопасности, важность актуализации своих знаний и умений. Имеет смысл приучить студентов знакомиться с обучающими материалами Банка России, банков и других финансовых организаций, а также пользоваться в поиске информации только проверенными ресурсами.

Говоря о цифровом рубле, стоит отметить, что «цифровой рубль» — это не отдельная валюта, как биткоин, а третья форма российской валюты (наравне с наличными и безналичными рублями), которая выпускается Банком России. Можно напомнить свойства цифрового рубля, подтвердить безопасность платежей цифровыми рублями и т.д.

В зависимости от располагаемого времени можно рассмотреть с разной степенью подробности вопросы валютного контроля за оборотом валюты на территории Российской Федерации.

Рекомендации по организации аудиторных занятий

В методических рекомендациях мы приводим довольно обширный список возможных активностей на занятиях, который, конечно, невозможно полностью реализовать в рамках отведенного на занятие времени. Однако он дает выбор преподавателю тех активностей, которые больше подходят конкретной аудитории. Более интерактивные уроки с большим объемом жизненных примеров полезно проводить для студентов младших курсов. Наоборот, больше теории и различных правил поведения, а также углубленной информации из вкладок «для любознательных» можно предложить студентам старших курсов.

В зависимости от готовности аудитории можно предложить следующие схемы проведения занятий:

- задания, выполняемые конкурирующими группами студентов с итоговым расчетом накопленных баллов в конце занятия (занятий). Это:
  - тесты из данных методических рекомендаций, выполняемые командами одновременно итеративно (последовательно) на скорость (например, по 2 балла);
  - творческие задания на тему удобства и безопасности платежей (например, по 10 баллов);
  - самостоятельная групповая работа над финальным кейсом главы с презентацией результатов и общим

  - их обсуждением всем классом (например, 30 баллов).
- Совместное обсуждение тестов, заданий и кейсов в течение всего занятия.
- Формат вопрос-ответ как закрепление части теоретического материала, озвученного преподавателем.

Завершая занятие, можно уделить внимание тренду развития механизмов платежей и расчетов, рассказав о том, какова будет реальность после повсеместного внедрения цифрового рубля, универсального QR-кода, методов идентификации и аутентификации. Далее можно подвести итоги в части того, что есть множество мер защиты своих персональных и платежных данных и их необходимо не только применять, но и совершенствовать. Развитие технологий в платежных сервисах идет очень высоким темпом, поэтому информацию о них важно регулярно актуализировать.

Дополнительные задания

ТЕСТЫ

В предложенных тестах возможно несколько правильных ответов.

ТЕСТ 1/10

Может ли гражданин Российской Федерации открыть валютный счет в Российской Федерации?

а) Да, но только в иностранном банке.
б) Да, в любом банке, но только при условии наличия рублевого расчетного счета.
в) Да, в уполномоченном российском банке.
г) Нет.

Подробнее см. подраздел 3.4.2.

ТЕСТ 2/10

Гражданин Васютин собирается провести отпуск в Турции. Какую сумму наличной иностранной валюты он может единовременно вывезти из Российской Федерации?

а) Суммарно не более 10 000 долларов США в эквиваленте.
б) Суммарно не более 10 000 евро в эквиваленте.
в) Суммарно не более 100 000 рублей в эквиваленте.
г) В Российской Федерации нет ограничений на вывоз наличной иностранной валюты.

Подробнее см. подраздел 3.4.1.

ТЕСТ 3/10

Какие реквизиты банковской карты в случае предоставления посторонним лицам создают риск кражи средств со счета мошенниками путем проведения онлайн-платежа:

а) номер карты и имя владельца;
б) номер карты, имя владельца, срок действия и CVC/ CVV-код;
в) номер карты, имя владельца и название банка, выпустившего карту;
г) мошенники не могут получить доступ к средствам по написанным на карте реквизитам.

Подробнее см. подразделы 3.2.1 и 3.3.2.

ТЕСТ 4/10

Что следует проверить при оплате покупки с помощью QR-кода:

а) корректность источника данного QR-кода перед наведением на него;
б) наименование получателя платежа и сумму к оплате;
в) размер взимаемой комиссии;
г) все перечисленное.

Подробнее см. подраздел 3.3.5.

ТЕСТ 5/10

Что может вызвать у банка подозрение в том, что мошенники воспользовались вашим счетом или вы совершаете операции под влиянием мошенников?

а) перевод средств на счет, включенный в базу данных о мошеннических операциях;
б) нестандартный перевод в ночное время;
в) покупка еды на сумму, в два раза превышающую ваш обычный чек;
г) перевод большой суммы физическому лицу, которому вы раньше не переводили средства.

Подробнее см. подраздел 3.3.3.

ТЕСТ 6/10

Валерий Ильич отправил со счета в банке «М» перевод своему двоюродному племяннику Роберту на сумму 35 000 руб. на счет в банке «Р» через Систему быстрых платежей (СБП) в 22 часа. Когда деньги поступят получателю?

а) В течение 3 рабочих дней, так как это межбанковский перевод.
б) Мгновенно, в течение нескольких секунд.
в) Только на следующий рабочий день, так как вечерние и ночные переводы обрабатываются утром.
г) Мгновенно, но только если оба банка являются государственными.

Подробнее см. подраздел 3.2.2.

Платежи через СБП, если банки являются ее участниками, проходят круглосуточно и мгновенно.

ТЕСТ 7/10

Вам звонит «сотрудник службы безопасности банка» и говорит, что с вашего счета пытаются списать деньги. Чтобы спасти сбережения, он просит продиктовать код из СМС,

который пришел на телефон. Какая ваша реакция является наилучшей:

а) Скорее продиктовать код, так как промедление может привести к потере денег.
б) Сказать, что у вас нет доступа к СМС, и попросить перезвонить через 5 минут.
в) Положить трубку и перезвонить в банк по номеру, указанному на официальном сайте или на обратной стороне карты.
г) Продиктовать код, но не весь, а только последние 4 цифры, чтобы не дать полный доступ к своему счету.

Подробнее см. подраздел 3.3.4.

ТЕСТ 8/10

Что такое «социальная инженерия» в финансовой сфере?

а) Взлом компьютерной программы банка хакерами.
б) Психологическое манипулирование человеком с целью побудить его добровольно сообщить конфиденциальные данные или перевести деньги.
в) Строительство новых отделений банков.
г) Обучение сотрудников банка вежливому общению.

Подробнее см. подраздел 3.3.4.

ТЕСТ 9/10

В чем заключается разница между кредитной картой и дебетовой картой без овердрафта?

а) Дебетовая карта всегда виртуальная, кредитная – пластиковая.
б) Кредитной картой можно платить только в магазинах, а дебетовой – где угодно.
в) По дебетовой карте вы тратите свои собственные деньги, а по кредитной — заемные средства банка с условием возврата.
г) Дебетовая карта имеет ПИН-код, а кредитная – нет.

Подробнее см. подраздел 3.2.1.

ТЕСТ 10/10

Цифровой рубль принципиально отличается от безналичных рублей на счете тем, что:

а) Цифровой рубль предназначается только для расчетов между юридическими лицами.

б) Цифровой рубль выпускается Банком России и хранится на платформе Банка России, а не в коммерческом банке.

в) На цифровые рубли нельзя купить товары в офлайн-магазинах.

г) Проценты по цифровому рублю начисляются по более высокой ставке.

Подробнее см. подраздел 3.1.5.

РАСЧЕТНЫЕ ЗАДАЧИ

ЗАДАЧА 1/2

На дату осуществления операций покупки и продажи наличных долларов США в банках установлены следующие курсы доллара США к валюте Российской Федерации:

- Банк А – покупка 74,1 руб. за доллар США / продажа 75,2 руб. за доллар США;
- Банк Б – покупка 73,8 руб. за доллар США / продажа 74,6 руб. за доллар США.

В каком банке выгоднее купить доллары США? Сколько долларов США можно приобрести по выгодному курсу на 30 000 руб.?

Решение.

В банке Б курс продажи ниже, поэтому выгоднее приобрести там.

Вы сможете получить 30 000/74,6 = 402,14 доллара США.

Ответ: Банк Б, 402,14 доллара США.

Подробнее см. подраздел 3.4.3.

ЗАДАЧА 2/2

Банк России установил официальный курс доллара США 64 руб. В банке «Выгодный» в этот день установлены следующие курсы: покупка – 64,5 руб., продажа – 65,5 руб., комиссия банка за осуществление операции составляет 200 руб. независимо от суммы сделки. Вам необходимо приобрести 100 долларов США. Сколько рублей у Вас должно быть для приобретения 100 долларов США в данном банке?

Решение.

Цена 100 долларов – 65,5 руб. · 100 = 6 550 руб. + комиссия 200 руб. = 6 750 руб.

Ответ: 6 750 руб.

Подробнее см. подраздел 3.4.3.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ АУДИТОРИИ

1. «Наличные или безналичные?»

Цель – понять психологические установки платежного поведения студентов

Тема: Наличные и безналичные расчеты и платежи

Ход занятия:

Преподаватель моделирует ситуацию: «Представьте, что вам нужно отдать другу 5 000 руб. Как вам психологически спокойнее это сделать?».

Студенты голосуют за один из вариантов (с помощью виртуальной руки или пометки в чате):

Вариант А: Перевести по СБП по номеру телефона (мгновенно, без комиссии).

Вариант Б: Сходить в банкомат, снять наличные, встретиться с другом и передать их лично в руки.

После активного голосования возможно обсуждение выбора вариантов:

- Почему часть группы выбрала наличные, несмотря на то, что СБП работает 24/7? (Страх ошибки, блокировки транзакции, привычки, превышение лимита на переводы без комиссий 100 000 руб. в месяц и др.)

Общий итог: Как изменились способы платежей в цифровую эпоху и как привыкнуть к этим изменениям? (При активном выполнении задания возможна дискуссия с участием студентов.)

Подробнее см. раздел 3.2.

2. «Чек-лист»

Цель – привлечение внимания студентов к ключевым особенностям и правилам использования платежных инструментов

Тема: Безналичные платежи и расчеты

Ход занятия: преподаватель интересуется, у кого из студентов есть банковский счет (скорее всего, у всех). Затем преподаватель обращается к студентам с вопросом по каждой из строк в таблице.

Советы владельцу счета

Хорошая практика	Условия
Безопасность	
Не давать возможности доступа к счету третьим лицам	• Хранить в тайне параметры идентификации счета и параметры аутентификации клиента и операций (коды, пароли и пр.), не передавать другим людям • Не хранить карту или реквизиты карты, коды и пароли в месте, доступном другим лицам, в паспорте или чехле телефона • Использовать двухфакторную (многофакторную) аутентификацию для обращения к счету
Контроль и анализ списаний и поступлений на счет	
Контролировать списания со счета	• Подключить смс оповещение • Периодически проверять списанные суммы и общие траты за период (каждый месяц, например) • Периодически проверять остаток средств на счете
Проверять возврат средств в случае отмены операций, возврата товаров и пр.	• Проверять зачисление средств на счет, историю операций по счету • При отсутствии возврата средств в течение 3 дней обратиться с жалобой в магазин и банк
Контроль затрат на обслуживание счета	
Контролировать траты на обслуживание счета и совершение операций	• Периодически изучать тарифы банка, где открыт счет, читать сообщения банка об изменении тарифов. • Для снижения трат переходить на другие тарифы внутри своего банка или даже поменять банк обслуживания.

Студенты, выполняющие названное преподавателем условие, поднимают руку и поясняют, почему выполнение такого условия важно.

После выполнения задания преподаватель подводит итоги.

Подробнее см. раздел 3.3.

3. «Верю – не верю»

Цель – разъяснение студентам отдельных понятий раздела

Тема – любой связанный с платежами и расчетами вопрос, вокруг которого возникают опасения или вызывающие недоверие слухи:

- «Мифы о цифровом рубле» (материалы для занятия: см., например, раздел «Мифы о цифровом рубле: отказ от цифрового рубля, отмена наличных и другие» страницы «Цифровой рубль: что это такое и как им пользоваться» рубрики Вопросы и ответы на официальном сайте Банка России: https://cbr.ru/PSystem/dr;
- «Мифы и правда о безопасности мобильных приложений» (материалы для занятия: см., например, материал «Мифы и правда о безопасности мобильных приложений» / Финансовая культура. Проект Центрального банка РФ: https://fincult.info/article/mify-i-pravda-o-bezopasnosti-mobilnykh-prilozheniy/).

Ход игры:

Преподаватель предлагает утверждения, в том числе, неверные, «мифические», для голосования.

Студенты голосуют, поднимая руку (если занятие проходит в режиме онлайн – то с помощью поднятия «виртуальной руки» или делая пометку в чате «верю» («да») или «не верю» («нет»).

После голосования по каждому из утверждений студенты, не поверившие неверному суждению, поясняют свой ответ, а преподаватель подводит итоги.

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Эта категория заданий не предполагает единственного однозначного ответа. Открытые вопросы приглашают к рассуждению, в ходе которого учащийся может предложить один или несколько наиболее подходящих вариантов ответа.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 1/4

В чем плюсы и минусы кешбэков и иных бонусных программ для клиентов банка при карточных расчетах? Пользуетесь ли вы подобными программами? Каким образом происходит начисление бонусов?

Комментарий

Очевидный плюс заключается в материальной выгоде, потому что кешбэки и бонусы можно потратить на дальнейшие покупки и оплату услуг. Однако, с другой стороны, очень часто именно наличие программ лояльности стимулирует потребителей тратить больше, чем они бы потратили в их отсутствие, так что кажущаяся материальная выгода по факту может обернуться чрезмерными тратами.

Подробнее см. подраздел 3.2.6.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 2/4

Обсудите достоинства и недостатки безналичных расчетов с использованием банковских платежных карт и расчетов с помощью электронных денежных средств (ЭДС) в «электронных кошельках». В каких ситуациях вы бы обратились к одному из этих вариантов?

Комментарий

В качестве примеров достоинств безналичных расчетов по сравнению с расчетами с помощью ЭДС можно привести то, что безналичная оплата принимается в большинстве офлайн- и онлайн-магазинов (т. е. они более универсальны), по ним существует большое количество различных программ лояльности, к тому же платежные карты просты и удобны

в использовании, и они же часто используются для зачисления заработной платы.

В то же время расчеты и платежи с помощью ЭДС в конкретных ситуациях могут быть более выгодными (например, проезд в общественном транспорте в Москве по карте «Тройка» стоит дешевле, чем при оплате банковской картой). Также если вы совершаете покупку в интернете на незнакомом сайте, можно подстраховаться, и при наличии такой опции провести оплату с электронного кошелька, на котором будет лежать небольшая сумма денег.

Подробнее см. подразделы 3.1.2 и 3.1.4.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 3/4

Составьте сравнительную таблицу кредитных карт, предлагаемых 5 ведущими банками в вашем регионе. По результатам сравнения выберите тот вариант, который вы считаете наиболее выгодным, и поясните свой выбор. Какие параметры вы считаете наиболее значимыми?

Комментарий

В качестве категорий для сравнения можно использовать наличие и длительность льготного периода, процентные ставки, стоимость обслуживания карты и иных связанных платежей, возможность и величину комиссии за снятие наличных, бонусные программы и т. д. По желанию учащиеся могут добавить и другие параметры сравнения, которые лично они считают важными.

В любом случае ответ будет индивидуальным в зависимости от субъективных предпочтений и поставленных целей. Задача преподавателя здесь состоит в том, чтобы проследить логику и проверить, все ли нюансы (комиссии, плата за обслуживание и т. д.) были учтены.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 4/4

Какие правила безопасности следует соблюдать при совершении безналичных расчётов и платежей?

Комментарий.

- Никому не сообщать конфиденциальную информацию о вашей карте, а именно номер карты, срок действия и CVV-код в совокупности, PIN-коды, смс-коды, ответ на контрольный вопрос.
- При получении подозрительных звонков, смс-сообщений и электронных писем сохранять спокойствие, не сообщать мошенникам конфиденциальную информацию и обращаться
- в официальную службу поддержки банка.
- При использовании банкомата обращать внимание на наличие подозрительных деталей, которые могут быть установлены мошенниками, в случае их нахождения использовать другой банкомат.
- Использовать двухфакторную аутентификацию для обеспечения безопасности.
- Привязывать к карте только тот номер телефона, который зарегистрирован на владельца карты, в случае утери телефона сообщать в банк.

Студенты могут также привести другие примеры.

Подробнее см. подраздел 3.3.3.

ТВОРЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

ЗАДАНИЕ 1/4

Придумать ситуации, в которых удобнее применять только какой-то один способ осуществления платежа из всех возможных. Доказать приоритетность, используя текст учебника.

Решение

Например, оплата с помощью QR-кода удобнее при оплате государственных услуг (пошлин и т.п.), но опасна при оплате билета в национальный парк по объявлению, расположенному на открытом стенде при входе в парк. Оплата в мобильном

приложении удобна для подключенных услуг ЖКХ и штрафов, но не всегда удобна в магазине. Картой расплачиваться логично в тех магазинах, которые предлагают хороший кешбэк при оплате картой вашего банка или при кобрендинге карты и магазина.

Использовать материалы раздела 3.2.

ЗАДАНИЕ 2/4

Привести как можно больше разных примеров того, как мошенники могут пробовать атаковать средства платежа или счета – получить к ним доступ:

1. свои расчетные счета;

2. банковские карты родственников;

3. пенсионные сбережения своих бабушек и дедушек.

Для каждого примера ответить на вопросы:

Какие технические схемы задействуют мошенники?

Какие психологические приемы применяются в этом примере?

На какие слабые места потенциальной жертвы эти приемы нацелены?

Как противостоять этой схеме, какие меры принимать?

Использовать материалы раздела 3.3.

ЗАДАНИЕ 3/4

Какие средства защиты от телефонных мошенников вы можете предложить для своего пожилого родственника?

В случае, если реализуется формат командных игр, то команде дается 1 балл за каждое правильное предложение.

Использовать материалы раздела 3.3.

ЗАДАНИЕ 4/4

Ролевая игра «Мошенник и жертва».

Один студент играет роль мошенника (звонок из «службы безопасности банка»), второй – роль бдительного гражданина, которого мошенник пытается обмануть.

Задача «жертвы» - понять, звонит ли ему мошенник или настоящий сотрудник банка. Например, задавая вопросы, ответы на которые настоящий сотрудник банка не может знать или, наоборот, должен знать.

Задача остальных студентов – следить за ходом разговора, фиксировать удачные и неудачные фразы сторон.

При обсуждении преподаватель должен обратить внимание студентов, что если у «жертвы» возникло подозрение, что звонит мошенник, то наиболее правильным решением будет немедленно прекратить разговор и самостоятельно перезвонить в банк. Не стоит поддерживать разговор, чтобы затянуть время, дразнить мошенника или апеллировать к его порядочности: это не принесет пользы, но создает для «жертвы» дополнительные риски.

Использовать материалы раздела 3.3.

КЕЙСЫ

КЕЙС 1/3

«Километры счастья»

Начальник отдела по работе с филиалами крупной страховой компании Владимир К. узнал от коллеги, что банк «Многообещающий» и авиакомпания «Стремительная» запустили новую программу лояльности. Условия Владимиру показались очень заманчивыми. «Километры счастья» можно было получать не только за полеты, совершенные авиакомпанией «Стремительная» (а их Владимир совершал немало, благодаря проверкам филиалов в регионах нашей необъятной страны), но и за услуги банка «Многообещающий», и покупки, совершаемые в магазинах-партнерах.

За год Владимир смог накопить «километры счастья» на трансатлантический перелет в райское место, о котором еще год назад мог только мечтать. И вот, проверив счет и убедившись, что «километров счастья» у него достаточно, умиротворенный Владимир отложил покупку билетов до выходных.

Каково же было удивление Владимира К., когда на следующее утро он обнаружил, что авиакомпания «Стремительная» объявила о слиянии с другой компанией. А через день банк «Многообещающий» сообщил о том, что в соответствии с пунктом 65 программы «Километры счастья» она прекращается без какой-либо конвертации начисленных бонусов у участников программы. Единственное, что предлагал банк в качестве компенсации, – обмен «километров счастья» на кредитную карту с 90-дневным льготным периодом.

Ожидание ответа оператора на горячей линии закрытой программы пока не увенчалось успехом.

Вопросы:

1. Может ли Владимир К. рассчитывать на исполнение своей мечты: обмен честно накопленных «километров счастья» на билеты в «райское место»? Являются ли «километры счастья» собственностью Владимира К.?
2. Правомерны ли действия банка и авиакомпании?
3. Какие нормативно-правовые документы регулируют программы лояльности?

Комментарии.

Различные программы лояльности часто используются как эффективный способ привлечения и удержания клиентов. Компании предлагают простой способ присоединения (как правило, нужно лишь заполнить анкету). И дальше клиент попадает в мир бесплатных (или покупаемых со значительными скидками) товаров и услуг.

При этом покупатели/клиенты редко читают (или дочитывают до конца) правила программ лояльности. Если же внимательно изучить условия, окажется, что все не так просто, и, более того, компании во многих случаях не гарантируют выполнение своих обязательств.

Предложите обучающимся найти правила каких-либо программ лояльности (например, тех, участниками которых они сами

являются) и внимательно их прочитать.

В российском законодательстве нет специальных норм регулирования программ лояльности. Бонусные баллы, мили и прочие подобные бонусы юридически не являются деньгами, а вопрос о том, можно ли их считать правами требования к инициатору (организатору) программы, может решаться по-разному в зависимости от формулировок конкретной программы. Из-за этого возникают сложности с определением того, как трактовать взаимоотношения между инициаторами программы и их участниками.

По результатам изучения наиболее известных программ лояльности студенты могут заметить, что во многих случаях инициаторы программ оставляют за собой право в любой момент изменить или отменить их (как с предварительным уведомлением участников, так и без него). При этом с момента присоединения к программе участники считаются согласными со всеми изменениями. Более того, в условиях программы может оговариваться, что клиенты должны самостоятельно отслеживать все изменения условий программ лояльности на сайтах компаний-инициаторов.

Правила могут содержать такие формулировки, как «участие в программе не является заключением договора и не влечет никаких обязательств для сторон», а иногда информация может просто отсутствовать. Таким образом, клиентам остается только ждать выполнения рекламных обещаний.

Сами инициаторы программ лояльности и других бонусных программ нередко оставляют за собой право в любое время исключать участника «за нарушение правил», «злоупотребление правами», «мошенничество», «предоставление в анкете ложной информации». Эти же причины могут являться основанием для аннулирования начисленных бонусных баллов, закрытия счета и запрета повторной регистрации в программе (такие прецеденты в России случались).

Некоторые юристы утверждают, что отношения клиентов с компаниями в рамках бонусных программ являются частью основного договора и регулируются законами “О защите прав

потребителей", "О рекламе", "О защите конкуренции" и Гражданским кодексом Российской Федерации. Однако суды не всегда поддерживают эту точку зрения. Применимость законодательства о защите прав потребителей к отношениям по программам лояльности опять-таки зависит от конструкции конкретной программы и ее правил.

Таким образом, герой кейса Владимир К., скорее всего, не сможет рассчитывать на возврат своих «километров счастья», а действия инициаторов программы лояльности правомерны, если в правилах программы не было указано иное.

Если позволяет время, в рамках аудиторных занятий (или самостоятельной работы) можно предложить учащимся найти решения судов по данным вопросам в интернете или справочно-правовых системах. При обсуждении кейса обратите внимание учащихся на необходимость тщательного изучения правил программ лояльности при присоединении к ним, а также самостоятельного отслеживания изменений.

Подробнее см. подраздел 3.2.6.

КЕЙС 2/3

«Чужая банковская карта»

Законопослушный и добропорядочный гражданин Александр Митюшин нашел в метро банковскую карту на имя гражданина Эдуарда Корнеева и сообщил об этом в службу поддержки банка, который выпустил эту карту. Митюшин попросил сообщить ему контактные данные Корнеева, чтобы встретиться с ним и вернуть пропажу, избежав блокировки и затрат времени на восстановление карты. Но сотрудница службы поддержки банка Анна Попова отказалась предоставить Митюшину эти данные.

Добросердечный Митюшин все-таки хочет избавить незнакомого ему гражданина Корнеева от необходимости заниматься перевыпуском карты самостоятельно. Для этого он собирается сфотографировать карту с обеих сторон и выложить фотографии на своей странице в социальной сети, попросив друзей и знакомых обеспечить максимальный репост,

чтобы увеличить шансы Корнеева прочитать эту публикацию.

Вопросы:

1. Могла ли сотрудница службы поддержки банка помочь гражданину Митюшину, нашедшему карту, вернуть ее владельцу?

Ответ:

Сотрудники службы поддержки не имеют права разглашать данные о владельцах платежных карт третьим лицам, чтобы мошенники не получили доступ к этим данным. Так что Анна Попова действовала правильно. Вместе с тем при получении информации об утере карты банк может самостоятельно заблокировать ее и связаться с ее владельцем для перевыпуска.

2. Правильно ли будет выложить фотографии утерянной карты в социальной сети?

Ответ:

это плохая идея, так как данные карты в этом случае с высокой вероятностью попадут в руки мошенников, и они попытаются украсть деньги с карты. Гражданин Корнеев не поблагодарит Митюшина за такую «медвежью услугу».

Подробнее см. раздел 3.3.

КЕЙС 3/3

«Загадочный овердрафт»

Письмо гражданина Барабанова в редакцию газеты: «Сотрудник торгового центра Молотков предложил мне оформить платежную карту банка «У» и получать кешбэк с покупок в магазинах. Я регулярно совершал покупки в этом торговом центре. Через полгода я получил письмо от банка, что у меня имеется задолженность по кредиту, причём по ней начислены проценты и штраф за просрочку. Оказалось, что я оформил кредитную дебетовую карту с овердрафтом, на одну из покупок у меня не хватило денег, поэтому банк автоматически дал мне

их в долг. Я не знал, что это карта с овердрафтом, сотрудник торгового центра меня об этом не проинформировал.

Могу ли я не выплачивать долг банку или требовать, чтобы этот долг погасил Молотков?»

Вопрос: что ответить гражданину Барабанову?

Комментарий.

1. Независимо от того, знал или не знал клиент о том, что по карте возможен овердрафт, он по сути дела взял в долг деньги у банка. Поэтому не приходится ставить вопрос о том, чтобы вообще не возвращать этот долг. Однако банк хочет получить еще и проценты, и штраф, а Барабанов не хочет их платить.

2. В письме недостаточно данных о том, как происходило взаимодействие гражданина Барабанова с сотрудником торгового центра Молотковым и с банком «У». Даже если Молотков действительно обманул Барабанова, доказать его вину будет очень сложно, а заставить его уплатить долг, скорее всего, невозможно.

3. С другой стороны, при оформлении карты Барабанов в любом случае должен был подписывать договор с банком в бумажной или электронной форме. Если в этом договоре действительно нет информации о том, что по карте возможен овердрафт, можно пожаловаться на банк в Роспотребнадзор или в Банк России либо обратиться в суд. Тогда у Барабанова будет шанс на то, чтобы не платить проценты и штраф. Если же необходимая информация в договоре была, а Барабанов просто не прочитал её, прежде чем подписывать договор, то виноват он сам, и придется уплатить банку сумму долга с процентами и штрафом.

Можно предложить такой алгоритм действий гражданина Барабанова: получить договор и выписку со счета → проверить условия кредитования счета → написать претензию в банк → при необходимости обратиться в Банк России, Роспотребнадзор или суд.

Мораль: любой договор нужно внимательно читать!

Подробнее см. подраздел 3.2.1.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Какие правила нужно соблюдать, чтобы безопасно рассчитываться в магазине? В онлайн-магазине?
2. Что делать, если вы потеряли телефон или сим-карту?
3. Какие данные точно никогда никому нельзя сообщать?
4. Почему нельзя отправлять по почте или размещать в свободном доступе фото своей банковской карты?
5. Почему опасно диктовать кому-то цифровой код, пришедший на телефон, независимо от того, с какой целью он отправлен?
6. Как проверить подлинность сайта онлайн-банка?
7. Какие признаки мошеннического звонка вы знаете?

ГЛАВА 4

Сбережения *в жизни человека*

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Тема «Сбережения в жизни человека» должна занимать одно из центральных мест в учебном курсе. Глава учебника объясняет, что сбережения — это не только основа финансовой безопасности человека, но и его дополнительный источник дохода, способствуя формированию поведенческой установки на регулярное сбережение. Основная задача заключается в том, чтобы не только познакомить студентов с инструментами сбережений, но и помочь им развивать навыки рационального сберегательного поведения.

В эту тему также добавлены поведенческие уведомления. Они на конкретных примерах показывают, как ограниченная рациональность человека влияет на выбор способа сбережений через поведенческие эффекты (гиперболическое дисконтирование, неприятие потерь, эвристики), а также предлагают приемы для преодоления этих искажений.

Важно объяснить студентам цели сбережений, их отличия от инвестиций, напомнить им концепцию изменения стоимости денег во времени. Рассматривая банковский вклад как главный инструмент сбережений, целесообразно познакомить обучающихся с основными условиями открытия вкладов, а также с налогообложением и ограничениями государственной системы страхования вкладов. При этом студентам полезно показать альтернативные инструменты сбережений, помочь проанализировать их возможности и риски, объяснить, как выбирать способ сбережения с учетом личных целей и приоритетов.

Если предполагается более подробное изучение темы, то на основании материалов соответствующей главы учебника и на примере представленных в методических рекомендациях задач можно еще раз разобрать с учащимися способы начисления процентов (простые и сложные проценты, учет инфляции), необходимые для сравнения разных условий размещения средств во вклады. При желании можно дополнительно познакомить обучающихся с методами осуществления подобных расчетов в MS Excel или потренироваться на различных калькуляторах, которые в большом количестве представлены в Интернете. Кроме этого, представляется важным добавление регионального компонента в предлагаемые практические задания, в частности можно предложить студентам найти информацию о доступных для них банковских вкладах и сравнить их условия — либо в качестве домашнего задания, либо непосредственно на занятии в компьютерном классе.

Таким образом, преподавателю следует донести до студентов три главные идеи:

1. Наличные деньги «под матрасом» обесцениваются инфляцией — их лучше размещать под процент (или в соответствии с партнерским финансированием, с которым знакомит соответствующая информация для любознательных).
2. Банковский вклад надежен благодаря системе страхования вкладов (1,4 млн руб. на одного вкладчика в одном банке).
3. Сберегать помогает культура и самодисциплина — например, можно настроить автоматические платежи и осознанно выбирать вклад.

В результате изучения главы студенты должны:

- усвоить понятия «будущая стоимость денег» и «приведенная стоимость денег» и разобраться, как рассчитывать соответствующие величины;
- научиться сравнивать вклады по различным параметрам;

- понять, когда нужно платить налог с процентных доходов по депозитам и как рассчитывается его размер;
- научиться распознавать поведенческие ловушки (эвристика доступности, аффекта, репрезентативности и др.) и понимать, как можно им противостоять.

Методические рекомендации по организации аудиторных занятий

Исходя из логики главы «Сбережения в жизни человека» лекционное занятие можно разделить на 4 части.

В начале занятия можно со студентами обсудить, зачем откладывать на завтра то, что можно потратить сегодня. Предложите выделить основные цели сбережений. Используйте поведенческое уведомление из подраздела 4.1.1. Проведите блиц-опрос: «5000 руб. сейчас или 6000 руб. через месяц?» Большинство выберет «сейчас». Объясните, почему так работает мозг (эффекты гиперболического дисконтирования и неприятия потерь). В первой части занятия имеет смысл напомнить также об изменении стоимости денег во времени.

Вторая часть занятия посвящена банковскому вкладу как одному из самых популярных и простых способов сбережения. Здесь необходимо уделить внимание:

- видам процентных ставок и способам начисления процентов;
- особенностям срочных вкладов и вкладов до востребования;
- условиям вклада (валюта, сумма, возможность пополнения, условия досрочного снятия средств, возможность продления срока вклада и др.);
- доступным способам открытия депозитов (офлайн в офисе банка, онлайн, через финансовую платформу);
- принципам функционирования государственной системы страхования вкладов.

Третья часть лекционного занятия отводится знакомству

с другими инструментами сбережений (наличная валюта, накопительные банковские счета, вложения в кредитные потребительские кооперативы, микрофинансовые организации и др.). Если время позволяет, можно разобрать выделенные инструменты подробнее, уделив особенное внимание их регулированию, а также их возможностям и рискам. В качестве практикума можно дать задание составить сравнительную таблицу по разным видам инструментов.

В четвертой части рассматривается выбор способа сбережения с учетом личных целей и приоритетов. Здесь же при наличии достаточного времени можно познакомить студентов с принципами управления вкладом, включая оформление доверенности и завещание прав на вклад. Кроме того, полезно будет провести демонстрацию:

- сайта Банка России (показать изменение значений ключевой ставки, средней максимальной ставки по вкладам);
- реестра участников системы страхования вкладов на сайте Агентства по страхованию вкладов (АСВ);
- таблицы условий вклада (образец из подраздела 4.2.3), объясняя каждую из 12 строк.

Если, помимо лекции, учебный план предполагает наличие практических занятий, можно разобрать примеры из учебника (дополнительные задания также представлены ниже).

Например, разбор задания из подраздела 4.1.2 учебника (выбор между рублевым и валютным вкладом) может выглядеть следующим образом. Вызвать одного студента к доске и вместе с ним пересчитать 25 000 руб. через юани и обратно. Обратить внимание на спред (курс покупки/продажи) и на то, что ожидаемый курс может не совпасть с реальным. А также на то, что ответ не зависит от суммы, если условия вкладов одинаковы для любых сумм. Иначе говоря, задачу можно было бы решать в относительных показателях, оперируя только процентными ставками и курсами валют. Целесообразно также обратить внимание студентов на валютный риск, который в дополнение к кредитному риску берет на себя вкладчик

в случае валютного вклада.

Полезно также обсудить со студентами:

1. Задание № 2 из подраздела 4.2.1 (выбор между двумя банками — 12,5% без капитализации или 11% с ежемесячной капитализацией). После решения обсудить, почему капитализация выгоднее даже при номинально более низкой ставке.
2. Задание № 2 из подраздела 4.2.5 (супруги Соловьевы). Разобрать поэтапно:
   - каков расчет возмещения для Марии (вклад плюс валюта);
   - каков расчет возмещения для Ивана (вклад плюс текущий счет);
   - почему лимит 1,4 млн действует на каждого вкладчика отдельно.

Желательно предусмотреть возможность домашнего задания (можно использовать задания из учебника либо аналогичные, но с другими цифрами), а также его разбора и проверки. Так, подойдет кейс из раздела «Закрепление знаний». Студентам необходимо изучить условия разных вкладов, рассчитать доходность. Обсудить, почему вклад «Ставка на будущее» (25%) не подходит героине (Маргарита не является участником ПДС) и почему подарок в виде паев ПИФа — не всегда выгодно (налог, риск падения стоимости). При таком обсуждении студенты получат лучшее понимание финансовой математики, применив используемые в ней формулы на практике.

Следование такому плану поможет сформировать у учащихся необходимый минимум знаний для осознанного управления личными сбережениями. Упор на поведенческие аспекты позволит преодолеть главный барьер — психологическое сопротивление регулярным накоплениям. Сочетание расчетных задач и реальных кейсов (выбор вклада, страхование, налоги) превращает теорию в практические умения.

Рекомендации по организации онлайн-занятий

Если учебным планом предусмотрены онлайн-занятия по данной теме, то в зависимости от формата (синхронный или асинхронный) занятия могут быть построены следующим образом.

Для синхронного формата можно придерживаться того же плана, что и для офлайн-занятия. Дополнительно можно предусмотреть интерактивные задания в совместной таблице. Например, каждый студент выбирает один банк из списка (или реальный банк своего города) и заполняет строку: ставка, срок, возможность пополнения, капитализация, минимальная сумма. Затем группа выбирает лучший вклад для вымышленного клиента (например, пенсионер с 300 000 руб. на 1 год). Завершить занятие можно интерактивным опросом.

При асинхронном формате студенты изучают главу 4 самостоятельно, при возможности лучше лекционную часть записать короткими видео (по 7–10 мин.) с демонстрацией экрана — показать расчеты в MS Excel, переходы по сайтам Банка России и АСВ и др. Учащимся после изучения материалов необходимо выполнить все задания для закрепления. В качестве проверки изученного материала по теме обучающиеся должны будут пройти итоговый тест (можно использовать приведенные ниже дополнительные тесты).

Как работать с поведенческими уведомлениями и информацией для любознательных

В главе 4 есть три поведенческих уведомления:

- в подразделе 4.1.1 — про неприятие потерь и гиперболическое дисконтирование;
- в подразделе 4.2.1 — про эвристики (якорения, доступности, аффекта, репрезентативности);
- в подразделе 4.2.3 — про эффект сохранения статус-кво и уведомление банка об истечении срока вклада.

Цель этих врезок — не просто рассказать о теоретических конструкциях, а показать, как наш мозг мешает рациональному выбору, и предложить конкретный способ преодоления этих проблем (например, настроить автоплатеж, проверять реестр, не лениться сравнивать условия вкладов и др.).

Можно предложить студентам сначала прочитать поведенческие уведомления. Затем задать вопрос: «Узнали ли вы себя в этом описании? Приведите пример». Попросить студентов предложить контрмеру (например: «Если я часто поддаюсь эвристике доступности, буду всегда проверять три разных банка, а не только тот, рекламу которого видел»).

Можно предусмотреть выполнение самостоятельного задания, предложить студентам ответить на вопрос: «Почему многие люди держат крупные суммы на своей карте без процентов, хотя есть вклад в этом же банке с 18% годовых? Назовите минимум три психологические причины и предложите способ переубедить такого человека». Студенты должны ответить, ссылаясь на поведенческие эффекты из подразделов 4.1.1 и 4.2.1.

После обсуждения поведенческого уведомления из подраздела 4.2.3 можно дать следующее задание: зайти в мобильное приложение своего банка и проверить, когда истекает срок текущего вклада (если есть).

Кроме этого, в текст главы включены вставки «Для любознательных» (партнерское финансирование, социальный вклад, валютные ограничения и др.). Их можно не разбирать в лекции, они включены как дополнительный материал.

Преподаватель может гибко комбинировать предложенные форматы (одно или два занятия, онлайн или офлайн, с использованием интерактива и без него). Главное — не оставить без внимания финальный кейс и обязательное задание на самостоятельный поиск данных на сайтах Банка России и АСВ. Именно эти навыки останутся со студентом после того, как конкретные цифры в учебнике устареют.

Дополнительные задания

Ниже представлены упражнения, которые можно использовать в дополнение к учебнику.

ТЕСТ

Нужно выбрать один верный вариант ответа к каждому вопросу.

ТЕСТ 1/6

В банке «Атлантида» у вас был открыт сберегательный вклад на сумму 1 млн руб. (с выплатой процентов в конце срока) и эскроу-счет для осуществления сделки купли-продажи квартиры (на сумму 4 млн руб.). На следующий день после регистрации прав на приобретенную квартиру в Едином государственном реестре недвижимости у банка была отозвана лицензия. Какую сумму страхового возмещения вы сможете получить?

а) 1 млн руб.;
б) 4 млн руб.;
в) 5 млн руб.;
г) для точного ответа не хватает данных.

Комментарий

На обычных счетах страхованием покрываются суммы до 1,4 млн руб., на эскроу-счетах — до 10 млн руб.

См. подраздел 4.2.5

ТЕСТ 2/6

Вы можете открыть вклад на сумму 10 000 руб. на 1 год в расположенном рядом с домом банке «Копилка», который предлагает на выбор два вклада: «Богатей-ка» (ставка 8% годовых, проценты начисляются ежеквартально по методу простых процентов) и «Собирай-ка» (ставка 7,8% годовых, проценты начисляются ежемесячно по методу сложных процентов). Какой вклад позволит получить больший доход?

ТЕСТ 3/6

После оплачиваемой стажировки вам удалось накопить приличную сумму, которую вы планируете потратить через 9 месяцев на долгожданную поездку на Байкал. Какой депозит для вас будет более выгодным?

а) на 9 месяцев с фиксированной ставкой 6,5% (без капитализации);
б) на 9 месяцев с фиксированной ставкой 6,2% (с ежемесячной капитализацией процентов);
в) на 9 месяцев с дифференцированной процентной ставкой: первые 3 месяца — 4% годовых, вторые — 6%, следующие — 7%;
г) на вклад до востребования под 0,5%, зато с возможностью снять деньги, когда понадобятся.

См. подраздел 4.2.1

ТЕСТ 4/6

Какое утверждение о налогообложении процентов по вкладам верно?

а) налог удерживается банком автоматически;
б) налог платится только с суммы процентов, превышающей 1 млн руб.;
в) доходы по вкладам до востребования налогом не облагаются, если ставка в течение всего календарного года не превышает 1% годовых;
г) налоговая ставка всегда 13% без повышения до 15%.

См. подраздел 4.2.7

ТЕСТ 5/6

Если вкладчик банка взял кредит в этом банке, то в случае отзыва лицензии у банка этот вкладчик…

а) может вообще не погашать кредит;
б) теряет право на страховое возмещение по вкладу;
в) имеет право погасить часть кредита за счет вклада до получения страхового возмещения;

г) не может погасить часть кредита за счет вклада до получения страхового возмещения.

Комментарий

Во избежание махинаций взаимозачет кредитов и вкладов при банкротстве банка запрещен.

См. подраздел 4.2.5

ТЕСТ 6/6

Что такое эффект привязки (якорения) при выборе вклада?

а) клиент выбирает вклад с самой низкой ставкой, потому что боится потерять деньги;
б) клиент ориентируется на самую высокую ставку в рекламе (например, «до 25%»), не замечая, что она действует только первый месяц;
в) клиент не меняет банк, даже если условия стали хуже;
г) клиент переводит деньги в другой банк при малейшем изменении ставки.

См. поведенческое уведомление в подразделе 4.2.1

РАСЧЕТНАЯ ЗАДАЧА

Условие

Вы копите на первый взнос по ипотеке через 3 года. Сейчас у вас 500 000 руб. Прогноз инфляции:

1-й год — 8%, 2-й год — 6%, 3-й год — 5%.

Вы кладете деньги на трехлетний депозит со ставкой 9% годовых (простые проценты, выплата в конце срока).

Вопросы:

1. Какова номинальная сумма вашего вклада через 3 года с учетом процентов?
2. Какова реальная покупательная способность этой суммы в ценах начала первого года?

3. Получили ли вы реальный доход? Рассчитайте его в рублях.

Решение

1. Рассчитать номинальную сумму через 3 года.

При простых процентах наращенная сумма:

$S_{ном}$ = 500 000 руб. × (1 + 3 × 0,09) = 500 000 руб. ×1,27 = 635 000 руб.

2. Определить реальную покупательную способность в ценах начала первого года.

Общий индекс цен за 3 года:

$I_{инф} = (1 + i_1)\ (1 + i_2)\ (1 + i_3)$ = 1,08 × 1,06 × 1,05 = 1,20204

Реальная стоимость:

$S_{реал} = S_{ном} / I_{инф}$

3. Вычислить реальный доход (потерю):

Реальный доход = Реальная конечная сумма − Начальная сумма

$\Delta_{реал}$ = 528 269 руб. − 500 000 руб. = 28 269 руб.

Ответ

Положительное значение означает, что реальный доход получен (покупательная способность выросла).

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Эта категория заданий не предполагает однозначного ответа. Открытые вопросы приглашают к рассуждению, в ходе которого учащийся может предложить один или несколько наиболее подходящих вариантов ответа.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 1/5

На что необходимо обращать внимание при выборе банковского вклада? Какие тарифные планы предлагают банки клиентам? Проанализируйте предложения в вашем городе. Выберите наиболее выгодное.

Комментарий

При выборе банковского вклада необходимо обращать внимание не только на процентную ставку и порядок ее начисления, но и на срок размещения средств. Чтобы соответствовать разнообразным запросам клиентов, банки обычно предлагают не один, а несколько видов вкладов (линейку вкладов), различающихся такими параметрами, как валюта, сумма, возможность пополнения, условия досрочного снятия средств, возможность продления срока вклада (пролонгации). Предложите учащимся, используя сайты-агрегаторы, проанализировать предложения банков, сравнивая выделенные параметры. Пусть они исходя из своих целей выберут наиболее выгодное предложение. Ответ необходимо обосновать.

Подробнее см. подраздел 4.2.3.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 2/5

Какие виды процентных ставок предлагают банки по вкладам (депозитам)? От чего зависит, какой вид ставки окажется выгоднее? Приведите примеры ситуаций, когда выгоднее фиксированная, плавающая или дифференцированная ставка.

Комментарий

Устанавливаемая банком процентная ставка по депозитам может быть фиксированной, плавающей или дифференцированной.

Если процентная ставка фиксированная, то доходность устанавливается один раз и не подлежит изменению в течение срока вклада.

Плавающая процентная ставка может меняться в течение периода вклада. Факторы, которые влияют на размер плавающей процентной ставки, устанавливаются банками самостоятельно.

Вклад с дифференцированной процентной ставкой предполагает

установление фиксированной ставки, но для разных периодов в течение срока вклада.

Иногда банки могут связывать повышенный размер ставки по депозиту с какими-либо дополнительными условиями: минимальная общая сумма средств клиента в этом банке, минимальный объем трат в течение месяца, получение зарплаты или пенсии на счет в этом банке и т. д. Обсудите со студентами эти дополнительные условия.

Подробнее см. подраздел 4.2.1.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 3/5

Что вам необходимо делать, если у банка, в котором находился ваш вклад, отозвали лицензию? Составьте алгоритм действий.

Комментарий

Порядок действий можно найти на сайте АСВ (). После объявления АСВ даты выплат страхового возмещения (обычно на 14-й день после страхового события) клиент должен обратиться в определенный банк-агент с паспортом и заполнить заявление либо подать заявление дистанционно через сайт АСВ или портал «Госуслуги». Информация о дате и месте осуществления выплат доступна на сайте АСВ, по телефону горячей линии, а также в местных СМИ. Далее необходимо выбрать способ выплаты страхового возмещения (выплата наличных денежных средств или перечисление денежных средств на банковский счет). Получить страховое возмещение можно в общем случае в течение двух лет (или в течение срока действия моратория на выплаты, если страховой случай связан с его введением).

Подробнее см. подраздел 4.2.5.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 4/5

Если ваши родители выбирают инструменты сбережений 1,5 млн руб. на 1 год (через год после выхода на пенсию планируют продать квартиру и купить дом за городом),

на что бы вы посоветовали им в первую очередь обратить внимание?

Комментарий

Предложите студентам изучить раздел 4.3 «Другие инструменты сбережений» (наличные рубли, наличная иностранная валюта, накопительные банковские счета, кредитные потребительские кооперативы и др.). Попросите выделить преимущества и недостатки каждого из рассмотренных инструментов исходя из цели. При выборе банковского вклада спросите, каким образом можно обеспечить сохранность суммы, превышающей лимит страхового возмещения.

Подробнее см. раздел 4.3 и подраздел 4.2.5.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 5/5

Вы открыли вклад через мобильное приложение банка. Вы считаете, что вам начисляется очень маленький процент, меньше, чем обещал банк. Как узнать условия вклада, если у вас нет договора на бумаге?

Комментарий

Предложите учащимся изучить подраздел 4.2.4 «Открытие вклада онлайн». Кроме этого, вы можете предложить студентам, у которых есть интернет-банк или установлены банковские приложения, попробовать найти информацию в них. Тем, у кого такие приложения отсутствуют, можно предложить сходить в несколько банков и обратиться к менеджерам за консультацией. После анализа ответов разных групп студентов обратите их внимание на возможность обращения в банк для получения бумажного экземпляра вашего договора.

Подробнее см. подраздел 4.2.4.

ЗАДАНИЯ, ПРЕДПОЛАГАЮЩИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ПОИСК ИНФОРМАЦИИ В ИНТЕРНЕТЕ

Обязательно включайте такие задания в домашнюю работу или в семинар — они развивают критическое мышление и привычку проверять данные.

Примеры заданий

- «Актуальные ставки». Найдите на сайте Банка России текущее значение ключевой ставки. Затем найдите среднюю максимальную процентную ставку по вкладам за последний месяц. Сравните ее с предложениями трех крупных банков из вашего города и объясните возможные причины отклонений.
- «Налог на проценты». Рассчитайте предварительный необлагаемый лимит для текущего года, используя максимальное значение ключевой ставки на 1-е число каждого месяца (данные с сайта Банка России). Если бы у вас были вклады, приносящие 150 000 руб. процентов в год, пришлось бы вам платить НДФЛ и сколько?
- «Сравнение финансовых платформ». Найдите в реестре Банка России двух операторов финансовых платформ. Зайдите на их сайты, сравните, какие банки и вклады представлены. Есть ли там уникальные предложения, которых нет на сайтах самих банков?

ТВОРЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Инфографика «10 способов съесть сбережения»

Можно предложить студентам создать креативный постер (или список в виде комикса) «Топ-10 способов незаметно потерять накопления».

Примеры пунктов:

- Держать деньги на беспроцентном текущем счете, когда инфляция выше 5%;

- Снимать вклад досрочно из-за распродажи айфонов и т. д.

К каждому пункту попросите добавить короткое реалистичное объяснение (почему это опасно) и альтернативу (как правильно).

Проект «Сбережение как искусство»

Предложите студентам представить, что они — кураторы выставки в музее современного искусства «Финансовая грамотность». Попросите их придумать 3 экспоната, которые символизируют, например:

- воздействие инфляции;
- силу сложного процента;
- психологическую ловушку «гиперболическое дисконтирование».

Попросите описать каждый экспонат: его внешний вид, материалы, звуковое сопровождение, название и пояснительную табличку (например: «Матрас с прорехой — символ сбережений, утекающих сквозь пальцы из-за обесценивания»).

Дебаты

Темы для проведения дебатов:

1. *«Потратить премию сейчас на удовольствия выгоднее, чем откладывать на депозит»*.

Комментарий

- За: покупательная способность денег падает, удовольствие сегодня ценнее номинально большей суммы в будущем (психология).
- Против: процентный доход может полностью или частично компенсировать инфляцию, а спонтанные траты лишают финансовой подушки безопасности.

Подробнее см. разделы 4.1 и 4.2.

2. *«Хранить деньги на накопительном счете выгоднее, чем на срочном депозите»*.

Комментарий

- За: деньги доступны в любой момент, ставка по накопительному счету может быть сопоставима со ставкой срочного вклада, можно пополнять и снимать без потери процентов.
- Против: банк может снизить ставку в любой момент, нет фиксации на длительный срок, дисциплина страдает.

Подробнее см. разделы 4.2 и 4.3.

3. «Подушка безопасности в размере 6 месяцев расходов — это излишество для студента / молодого специалиста».

Комментарий

- За: зарплата невысокая, накопить такую сумму невозможно без серьезных жертв; можно ограничиться 1–2 месяцами или кредитной картой.
- Против: без подушки безопасности любой непредвиденный расход (болезнь, поломка техники) толкает в долги, стресс сказывается на учебе/работе.

Подробнее см. раздел 4.1.

Формат проведения дебатов преподаватель может выбрать исходя из доступного времени на одном занятии или дать в качестве домашнего задания подготовку к дебатам. Темы можно предлагать студентам выбирать самим — так будут выше интерес и вовлеченность.

ГЛАВА 5

Кредиты *и займы*

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Главная мысль, которую следует донести до слушателей курса по финансовой грамотности при раскрытии темы «Кредиты и займы»: использование долговых средств — отказ от части будущего потребления в пользу текущего. Другими словами, деньги, которые человек берет в кредит, нельзя просто потратить и забыть; позже их придется отдавать, причем с процентами.

Изучение этой темы позволяет предостеречь студентов от необдуманного долгового поведения. С одной стороны, им следует понимать риски, которые влечет за собой оформление кредита или займа. С другой стороны, ознакомившись с материалами главы, они смогут получить представление о том, куда и с какими вопросами следует обращаться, если кредит (или заём) взять необходимо.

Важно, чтобы у студентов не сформировалось мнение, что заимствования — это зло, которого надо избегать во что бы то ни стало. Кредиты и займы могут быть полезными инструментами для развития современного человека и повышения качества его жизни. Однако при использовании этих инструментов надо учитывать и возникающие риски. На простых примерах и реальных жизненных ситуациях мы знакомим студентов с видами кредитных продуктов, институтами, которые эти продукты предоставляют, а также с подводными камнями, с которыми может столкнуться заёмщик, последствиями таких столкновений и способами минимизировать возможный ущерб.

Мы не только рассказываем студентам о видах кредитов и займов, но и стараемся сформировать у них практические навыки принятия решений о кредитовании. Студент должен

научиться отличать разумное использование заёмных средств от импульсивного долгового поведения, сравнивать предложения не по процентной ставке, указанной в рекламе, а по полной стоимости кредита (ПСК), оценивать долговую нагрузку и понимать, какие действия необходимо предпринять при возникновении трудностей с выплатами.

Материал главы сопровождается простыми тестовыми вопросами, которые помогут студенту закрепить основные понятия, расчетными задачами, открытыми вопросами для обсуждения и конкретными кейсами. Главная цель таких заданий — на конкретных примерах сформировать у студента понимание того, как происходит расчет выплат по заёмным средствам. В настоящее время существует множество онлайн-калькуляторов, но понимание того, как получилась та или иная сумма, способствует осознанному выбору наиболее выгодной для человека заёмной операции. Специфика онлайн-занятий позволяет студентам быстро проверить свои расчеты и, если финансовый калькулятор дает иное значение, сразу же попытаться разобраться, в чем причина расхождения.

Если предполагается более подробное изучение темы, полезно дополнить занятие практическим блоком по математике кредитования. На примерах из практикума можно разобрать способы начисления процентов, типы платежей, расчет переплаты и влияние срока кредита на итоговую стоимость заимствования. При желании можно также познакомить студентов с расчетами в MS Excel или в других электронных таблицах и онлайн-сервисах.

Рекомендации по организации аудиторных занятий

При организации занятий по теме «Кредиты и займы» важно сместить акцент с простого перечисления видов кредитных продуктов на разбор реальных решений, с которыми могут столкнуться молодые люди. Студенту важно понять не только то, чем кредит отличается от займа, но и то, как долговое обязательство влияет на его будущий бюджет, какие условия договора определяют реальную стоимость кредита и почему

даже небольшой долг может стать проблемным при изменении жизненных обстоятельств.

Главная задача занятия — сформировать у студентов навык осторожного и рационального отношения к заёмным средствам. Для этого тему полезно строить вокруг последовательности вопросов, которые должен задать себе потенциальный заёмщик до подписания договора:

- Действительно ли покупка или расход требует привлечения заёмных средств?
- Какой ежемесячный платеж будет безопасным для сбалансированности личного бюджета с учетом доходов и обязательных расходов?
- Какова полная стоимость кредита или займа?
- Какие дополнительные платежи, страховки и комиссии включены в договор?
- Что произойдет при просрочке или снижении дохода?
- Какие действия доступны заёмщику, если у него возникли трудности с обслуживанием долга?

Начать занятие можно с короткого обсуждения типичных ситуаций, в которых люди обращаются к кредитованию. Можно провести опрос на тему того, приходилось ли студентам или их знакомым пользоваться кредитными картами, рассрочкой, займами в микрофинансовых организациях или другими формами заёмного финансирования. Важно не превращать обсуждение в обмен личными историями, если студенты не готовы ими делиться, а использовать его для выявления типичных мотивов обращения к кредитованию: покупка необходимых товаров, оплата образования, лечение, ремонт, отпуск, покупка телефона или другой техники, закрытие старых долгов и т. д. Преподаватель может предложить студентам разделить эти ситуации на три группы:

- Кредит может быть оправдан.

- Целесообразность кредита сомнительна.
- Кредит, скорее всего, невыгоден или может оказаться слишком обременительным.

Важно, чтобы студенты аргументировали свои ответы не только личными предпочтениями, но и финансовыми критериями: срочность расхода, наличие будущей выгоды, стабильность дохода, размер платежа, риск просрочки и наличие альтернатив.

После вводного обсуждения целесообразно перейти к разбору того, какие критерии важно учитывать при выборе кредитного предложения. На этом этапе следует объяснить разницу между процентной ставкой, ПСК, ежемесячным платежом и общей переплатой. Особенно важно показать, что низкий ежемесячный платеж может быть связан с более длинным сроком кредита и, следовательно, с большей общей переплатой.
Для неэкономических направлений этот блок можно провести без сложных формул, через простые числовые примеры и наглядную инфографику или схему. Для экономических и финансовых направлений можно добавить расчет платежей, а также сравнение вариантов досрочного погашения.

Центральной практической частью занятия может стать групповое задание по выбору кредитного предложения. Студенты получают профиль заёмщика: доход, расходы, цель кредита, срок, наличие сбережений. Преподаватель может предложить несколько условных вариантов: потребительский кредит, кредитная карта, покупка в рассрочку, POS-кредит, микрозаём в МФО или отказ от кредита в пользу накопления.

Каждая группа должна выбрать наиболее подходящий вариант для данной ситуации и объяснить свой выбор. При этом оценивать нужно не только ставку, но и срок, размер платежа, переплату, дополнительные услуги, штрафы, условия досрочного погашения и возможное влияние кредита на личный бюджет.

Отдельно следует подчеркнуть поведенческий аспект кредитования. Люди часто воспринимают небольшой ежемесячный платеж как менее болезненный, чем крупную единовременную покупку. Для иллюстрации можно предложить мини-интерактив: показать два варианта покупки одного и того же товара — оплату полной стоимости сразу и покупку в рассрочку — и попросить студентов объяснить, какой вариант психологически кажется легче и почему. Например, покупка нового телефона за 60 000 руб. или годовая рассрочка с платежом в размере 5000 руб. в месяц. Стоит обсудить со студентами, почему «беспроцентная рассрочка» не всегда воспринимается как долг, хотя она влияет на будущий бюджет и может формировать привычку потреблять за счет будущих доходов. В конце обсуждения студентам предлагается сделать вывод о том, что кажущийся низким размер ежемесячного платежа может искажать рациональную оценку необходимости кредита и повышать шансы импульсивной покупки.

Поскольку глубина обсуждения темы зависит от количества отведенного времени, занятие можно организовать в одном из двух форматов:

- Если на тему отводится **одно занятие,** его можно выстроить следующим образом. В первой части студенты обсуждают разумные и неразумные причины обращения к кредиту. Во второй части преподаватель объясняет ключевые параметры кредитного решения: ставку, ПСК, платеж, переплату, срок, страховку и просрочку. В третьей части студенты в группах сравнивают несколько кредитных предложений. В завершение занятия группа формулирует общий чек-лист безопасного кредитного поведения.
- Если на тему отводится **два занятия**, первое занятие лучше посвятить определению необходимости кредита или займа и сравнению кредитных продуктов, а второе — проблемным ситуациям. На первом занятии можно подробнее разобрать виды кредитов и займов, особенности банков, микрофинансовых организаций, ломбардов и кредитных потребительских кооперативов, а также провести расчетный

практикум. На втором занятии следует обсудить просрочку, ухудшение финансового положения заёмщика, взаимодействие с кредитором, реструктуризацию, кредитные каникулы, взыскание задолженности, коллекторов, банкротство и мошеннические предложения по «списанию долгов».

Дополнительные форматы работы

Для студентов с разным уровнем подготовки можно использовать разные формы заданий. Для базового уровня подойдут кейсы, чек-листы, обсуждение жизненных ситуаций и работа с фрагментом договора. Для продвинутого уровня можно добавить расчеты платежей, сравнение переплаты, оценку долговой нагрузки и построение кредитного калькулятора в электронных таблицах. Для гуманитарных направлений полезными могут быть задания на создание памятки, инфографики или короткого объясняющего материала о типичных ошибках заёмщика.

В зависимости от направления подготовки и интересов студентов преподаватель может предложить следующие дополнительные задания. Они могут использоваться как на занятии, так и в качестве самостоятельной работы.

Практическое задание «Чек-лист потенциального заёмщика» (базовый уровень)

В качестве итогового задания в конце занятия можно предложить студентам составить памятку «Перед тем как взять кредит». Она должна быть короткой, понятной и применимой на практике и содержать 3–5 вопросов, которые человек должен задать себе перед оформлением кредита или займа. Лучшие варианты можно обсудить в аудитории и собрать в общий чек-лист класса.

Практикум «Изучаем кредитный договор» (базовый уровень)

Студентам предлагается фрагмент кредитного договора, подготовленный преподавателем. Они должны найти в нем

ключевые условия: сумму кредита, срок, ПСК, график платежей, дополнительные услуги, условия досрочного погашения, штрафы за просрочку и порядок взаимодействия с кредитором. Такое задание помогает сформировать навык внимательного чтения финансовых документов.

Мини-проект «Кредитный калькулятор» (продвинутый уровень)

Для студентов экономических, финансовых или технических направлений можно предложить построить простой калькулятор в электронных таблицах. Он должен позволять изменять сумму кредита, срок, процентную ставку и тип платежа, а затем показывать размер ежемесячного платежа и общую переплату. При желании можно добавить сценарий досрочного погашения или снижения дохода заёмщика.

Дискуссия «Кредит и кризис» (продвинутый уровень)

Можно обсудить со студентами, почему сильно закредитованные заёмщики особенно уязвимы в периоды кризисов, болезни, потери работы или снижения дохода. В качестве примера обратиться к опыту пандемии коронавируса 2020–2022 гг. и мерам поддержки заёмщиков, включая кредитные каникулы. Обратить внимание аудитории на то, что в кризис ухудшается общий уровень надежности заёмщиков, и банки менее охотно предоставляют новые кредиты, поэтому рефинансирование кредитов затрудняется. Пандемия и связанный с ней кризис дают веские основания для того, чтобы формировать ответственное отношение граждан к своим заимствованиям: если брать кредиты, то либо на очень нужные для заёмщика товары и услуги, либо на то, что может в перспективе принести серьезные улучшения (например, на обучение, чтобы в дальнейшем получить более высокооплачиваемую работу).

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОТДЕЛЬНЫМ РАЗДЕЛАМ ГЛАВЫ

Когда стоит и когда не стоит брать в долг

Данный раздел является своего рода вводным, так как знакомит учащегося с сущностью кредитования и связанными с ним возможностями и рисками. Последний подраздел содержит примеры расчетов и основные формулы, применяемые в математике кредитования.

В зависимости от времени, которое выделено на тему «Кредиты и займы», этот раздел можно представить двумя способами:

- Если времени совсем немного, то следует сосредоточиться на основных понятиях, а расчетную часть (конкретные вычисления с применением простых и сложных процентов, а также аннуитетной и дифференцированной схем расчета графика платежей) можно опустить, дав ссылки на ресурсы, которые позволяют проводить эти расчеты.

Основное внимание стоит уделить следующим вопросам:

- чем отличаются кредиты и займы;
- что означают три основные свойства кредита: возвратность, срочность и платность;
- в каких случаях обращение к заимствованиям оправдано, а в каких — нет;
- каковы основные риски кредитования и с помощью каких инструментов их можно снизить.

Далее можно коротко упомянуть о том, какие бывают способы начисления процентов (простые и сложные проценты) и по какой схеме (аннуитетной или дифференцированной) рассчитываются платежи. Также важно подчеркнуть, что заёмщику часто приходится оплачивать и дополнительные услуги (например, страхование жизни заёмщика, обслуживание банковской карты, если платежи необходимо производить через нее, и т. д.). Более полное представление о стоимости кредита

дает не сама процентная ставка, а полная стоимость кредита, которая, как правило, выше процентной ставки.

- Если же время, отведенное на данную тему, позволяет, помимо краткого теоретического введения о сущности, возможностях и рисках кредитования, уделить внимание практической части (расчетным задачам), то можно предложить студентам самостоятельно выполнить такие задания (примеры приведены ниже) и прислать проведенные расчеты на проверку, а затем разобрать возможные типичные ошибки. В этом случае у студентов сформируется понимание сущности математики кредитования, которая используется в соответствующих калькуляторах.

В качестве дополнительного задания можно дать студентам типовой кредитный договор и попросить их выделить, какие платежи будут учитываться при расчете ПСК.

Виды кредитов

Этот раздел содержит описание особенностей основных видов кредитов для физических лиц. Здесь также можно предложить два варианта проведения занятия в зависимости от времени, которым располагает преподаватель.

- Если время сильно ограничено, можно кратко перечислить наиболее распространенные виды кредитов и их основные особенности: ипотечные кредиты — кредиты под залог недвижимости: как правило, наиболее длительные и с меньшей процентной ставкой; для получения необходимо оформить страхование залога, а зачастую также страхование жизни и здоровья заёмщика и титула собственника; для некоторых категорий клиентов существуют льготные ипотечные программы, в рамках которых часть процентных платежей берет на себя государство;
- автокредиты — на покупку автомобиля (обычно под его залог); также в большинстве случаев, помимо оформления ОСАГО, требуют дополнительного страхования (каско); условия автокредита в автосалоне и непосредственно в банке

могут различаться, и сравнивать предложения следует по ПСК, стоимости дополнительных услуг, скидкам и другим условиям;

- нецелевые кредиты по банковским картам: в этом случае важно обращать внимание на соблюдение срока льготного периода (чтобы не платить проценты); многие банки за использование своих кредитных карт предлагают клиентам кешбэк и другие виды бонусов;
- POS-кредиты — кредиты в торговых точках; оформляются быстро, но ставка по таким кредитам может быть выше, чем по обычным потребительским.
- Если время позволяет, можно разобрать названные виды кредитов подробнее, указав преимущества и недостатки каждого вида, а также приведя конкретные примеры их использования на практике.

Виды займов

Данный раздел посвящен видам займов, различающихся по типу организации, в которой они оформляются. Как и в отношении раздела по видам кредитов, можно предложить два варианта проведения занятия в зависимости от располагаемого времени.

- Если время сильно ограничено, можно кратко перечислить наиболее распространенные виды займов и их основные особенности:
- займы в микрофинансовых организациях — здесь стоит сосредоточиться на основных отличиях займов в МФО от банковских кредитов; также важно подчеркнуть необходимость внимательного чтения договора;
- займы в кредитных кооперативах — рекомендуем обратить внимание на закрытость (недоступность для посторонних лиц) этого вида займа;
- займы в ломбардах (займы под залог вещей, имеющих материальную ценность) —

важно подчеркнуть права заёмщика при обращении в ломбард.

- Если время позволяет, можно разобрать названные выше виды займов подробнее, уделив особенное внимание их регулированию, а также возможностям и рискам, связанным с каждым видом займа. В качестве практического задания студентам можно предложить сравнить эти виды займов, указав преимущества и недостатки каждого вида, а также приведя конкретные примеры целесообразности их использования.

Принципы рационального кредитного поведения

В данном разделе с разной степенью подробности, в зависимости от целей и планируемых результатов обучения, следует раскрыть следующие подтемы:

- оценка необходимости кредита (можно кратко повторить возможности и риски, делая упор на том, что долг придется отдавать, учитывая возможности неприятных последствий неуплаты; см. следующий раздел);
- выбор условий кредитования и оформление кредитного договора (обсудить, как правильно выбирать кредитную организацию и схему кредитования, подчеркнув отдельно риски при взятии кредитов в валюте, отличающейся от той, в которой заёмщик получает основной доход, и отметить, какие пункты нужно внимательно изучить при оформлении кредитного договора);
- оформление страховки (разобрать, когда она полезна — если позволяет получить более выгодные условия кредитования и снизить риски заёмщика, и когда она бывает излишней, — если риски не соответствуют стоимости);
- важность своевременных выплат по кредиту (отметить, что это позволит не испортить кредитную историю и не оказаться под санкциями со стороны кредитора); кредитная история (рассказать, почему она важна кредиторам

для одобрения заявки на кредит или заём и как ее не испортить).

Проблемные ситуации при кредитовании

Цель изучения этого раздела — показать, почему долги важно отдавать и какие последствия ждут неблагонадежных заёмщиков в противном случае.

Особое внимание надо обратить на следующие вопросы:

- как долг становится неуправляемым при потере источников дохода (есть ли смысл в оформлении страховки), нарастании просрочек с последующим начислением штрафов и пеней;
- общение с коллекторами (каков объем доступных действий коллекторов и куда обращаться, если они выходят за рамки закона);
- принудительное взыскание задолженности (в каких случаях оно допустимо, какие возможные меры взыскания существуют);
- личное банкротство (как осуществляется процедура рассмотрения дела; кто и при каких условиях может подать обращение о признании банкротом; каковы возможные варианты исхода, учитывая издержки, связанные с осуществлением процедуры; какое имущество могут забрать в счет уплаты долга, а какое не могут; какие последствия ждут должника, признанного банкротом).

Дополнительные задания

Ниже представлены упражнения, которые можно использовать в дополнение к учебнику.

ТЕСТ

Нужно выбрать один верный вариант ответа к каждому вопросу.

ТЕСТ 1/10

Что произойдет с кредитной историей заёмщика, если он допустит просрочку по займу на 10 дней?

А) информация о просрочке будет передана в бюро кредитных историй, что может ухудшить кредитный рейтинг заёмщика;
Б) просрочка по займам МФО не фиксируется в кредитной истории, так как это не банковский кредит;
В) информация появится в истории только после судебного решения;
Г) запись о просрочке аннулируется в кредитной истории, если заёмщик погасит долг в течение месяца.

Комментарий

Все кредиторы (включая МФО) обязаны передавать сведения о просрочке в бюро кредитных историй, даже если она небольшая.

ТЕСТ 2/10

Заёмщик взял потребительский кредит на 5 лет под 19% годовых. Через 2 года он решил полностью погасить остаток. Что он должен заплатить банку?

А) только оставшуюся сумму основного долга;
Б) оставшийся долг и все проценты за весь 5-летний срок;
В) оставшийся долг и проценты за фактическое время пользования деньгами;
Г) банк обязан пересчитать ставку, и заёмщик должен заплатить только половину оставшихся процентов.

Комментарий

При досрочном погашении заёмщик возвращает остаток долга по кредиту и проценты, начисленные до даты фактического возврата.

ТЕСТ 3/10

В чем главное различие между дифференцированными и аннуитетными платежами по кредиту (при прочих равных условиях)?

А) при дифференцированных платежах общая переплата всегда ниже, чем при аннуитетных;
Б) аннуитетные платежи используются только для ипотеки, дифференцированные — для всех остальных кредитов;
В) при дифференцированной схеме ежемесячный платеж остается неизменным на весь срок кредита;
Г) размер аннуитетного платежа меняется каждый месяц в зависимости от ключевой ставки Банка России.

Комментарий

При дифференцированной схеме погашения тело кредита гасится равными долями, поэтому остаток долга, на который начисляются проценты, уменьшается быстрее, чем при аннуитетной схеме. В результате переплата будет меньше, чем при аннуитетной схеме, при прочих равных условиях.

ТЕСТ 4/10

После смерти Антонины Васильевны ее сын Никита как единственный наследник принял наследство стоимостью 400 000 руб. Непогашенный кредит Антонины Васильевны составляет 650 000 руб. Каков максимальный размер требований по этому долгу, который может быть удовлетворен за счет имущества Никиты?

А) 650 000 руб.;
Б) 400 000 руб.;
В) 250 000 руб.;

Г) если наследник — сын или дочь наследодателя, то он никогда не отвечает по долгам.

Комментарий

Наследник отвечает по долгам наследодателя только в пределах стоимости перешедшего ему наследственного имущества. В данном условии предел — 400 000 руб.

Подробнее см. подраздел 5.4.4.

ТЕСТ 5/10

Два кредита имеют одинаковую сумму 800 000 руб. и ставку 15%, но разные сроки: 12 месяцев и 24 месяца. Погашение обоих кредитов происходит по аннуитетной схеме. Что можно сказать о втором кредите по сравнению с первым?

А) платеж по второму кредиту меньше, общая переплата больше;
Б) платеж и переплата по второму кредиту больше;
В) платеж по второму кредиту больше, переплата меньше;
Г) платеж и переплата по обоим кредитам одинаковы, так как одинаковы ставки и сумма.

Комментарий

Более длинный срок кредита снижает размер регулярного платежа, но погашение тела долга из-за этого происходит медленнее, увеличивается время начисления процентов и, соответственно, общая переплата.

ТЕСТ 6/10

Анна установила самозапрет на получение кредитов. Обращение за каким кредитом в обычной ситуации должно быть отклонено именно из-за наличия самозапрета?

А) ипотечный кредит;
Б) автокредит под залог автомобиля;
В) обычный необеспеченный потребкредит;

Г) основной образовательный кредит с прямым перечислением средств вузу.

Комментарий

Самозапрет распространяется на потребительские кредиты банков и займы в МФО, но есть исключения, включая ипотечные кредиты, автокредиты под залог и основные образовательные кредиты с прямым перечислением средств вузу.

Подробнее см. подраздел 5.1.2.

ТЕСТ 7/10

Мария купила телефон в рассрочку, с оплатой частями без процентов. Какое утверждение верно?

А) покупка не влияет на будущий бюджет Марии;
Б) будущие платежи уменьшают свободный доход следующих месяцев;
В) поскольку по рассрочке нет процентов, то у Марии нет и обязательств;
Г) эта покупка снижает общую долговую нагрузку Марии.

Комментарий

Даже без процентов будущие платежи становятся частью обязательных расходов гражданина.

Подробнее см. подраздел 5.2.6.

ТЕСТ 8/10

Василиса взяла заём в ломбарде под залог золотого кольца и не погасила задолженность в установленный срок. Ломбард продал кольцо за 90 000 руб., а долг Василисы с учетом процентов и расходов ломбарда составляет 70 000 руб. Что можно сказать о разнице между этими двумя величинами?

А) разница остается ломбарду;
Б) разница должна быть возвращена заёмщику;
В) разница поступает в доход федерального бюджета;

Г) разница делится между ломбардом и заёмщиком в пропорции, установленной договором займа.

Комментарий

Продажа предмета залога должна обеспечить погашение требования, а не дополнительное обогащение ломбарда. Если после продажи невостребованной вещи сумма, вырученная при реализации, превышает обязательства заёмщика перед ломбардом, заёмщик вправе потребовать положительную разницу. Обратиться за ней можно в течение трех лет со дня продажи вещи.

Подробнее см. подраздел 5.3.3.

ТЕСТ 9/10

У Клавдии два кредита: один под 20% годовых с остатком 350 000 руб., другой под 30% годовых с остатком 180 000 руб. Сроки по кредитам сопоставимы, комиссий и ограничений на досрочное погашение нет. Клавдия получила неожиданную премию в сумме 100 000 руб. и хочет ее потратить на досрочное погашение задолженности. Куда следует направить средства, если цель — уменьшить будущие процентные расходы?

А) на погашение кредита с более высокой ставкой;
Б) на погашение кредита с меньшей суммой;
В) пополам на погашение обоих кредитов;
Г) не следует гасить кредиты досрочно, лучше вложить эти деньги на фондовом рынке и заработать дополнительный доход.

Комментарий

При прочих равных условиях досрочное погашение долга с более высокой процентной ставкой сильнее сокращает будущие процентные расходы.

Подробнее см. подраздел 5.4.5.

ТЕСТ 10/10

Два года назад Фёдор был признан банкротом, реализация его имущества завершилась. Фёдор хочет заключить договор потребительского кредита. Что он должен учитывать?

А) при обращении за кредитом Фёдор должен сообщать потенциальному кредитору о факте своего банкротства;
Б) банкроту пожизненно запрещено брать кредиты;
В) при обращении за кредитом Фёдор должен предъявить потенциальному кредитору согласие своего работодателя на получение кредита;

Г) никаких специальных обязанностей при обращении за кредитом у Фёдора нет.

Комментарий

В течение пяти лет с даты завершения процедуры реализации имущества или прекращения производства по делу о банкротстве гражданин не вправе принимать обязательства по кредитным договорам и договорам займа без указания на факт своего банкротства.

Подробнее см. подраздел 5.5.4.

РАСЧЕТНЫЕ ЗАДАЧИ

ЗАДАЧА 1А 1/8

Условие

Катя с мужем давно мечтали увидеть Великую Китайскую стену. Поскольку денежной единицей Китая является юань, для финансирования туристической поездки в Китай Катя рассматривает возможность взять кредит в банке на сумму 9000 юаней сроком на 6 месяцев под 5% годовых. Долг предполагается погашать одинаковыми долями в конце каждого месяца с выплатой процентов на текущую сумму.

В момент заключения кредитного договора курс юаня составляет 12,2 руб. Катя ожидает, что каждый месяц он будет увеличиваться на 0,3 руб. Зарплату Катя получает в рублях, поэтому для погашения кредита в юанях она каждый месяц должна будет покупать валюту по установленному курсу.

Какие риски будет нести Катя, если она возьмет такой кредит? На сколько увеличится сумма общих выплат (в рублях), которые должна будет осуществить Катя за весь срок кредитования за счет роста курса юаня к рублю?

Решение

Катя будет нести валютный риск, поскольку она получает доход в рублях, а должна будет выплачивать кредит в иностранной валюте, курс которой заранее точно не известен. Брать кредит в иностранной валюте безопасно, только если вы получаете стабильный доход в этой валюте, иначе вы можете столкнуться с большой переплатой.

Рассчитаем увеличение суммы выплат в рублях за 1 месяц.

Выплата в юанях составляет:

1500 + 37,5 = 1 537,5 юаня

Переплата в рублях составляет:

1537,5 × (12,5 − 12,2) = 461,25 руб.

Проведя аналогичные расчеты для остальных месяцев и просуммировав, получим общее увеличение выплат за счет роста курса, равное 9555 руб. Возможно, посмотрев на результаты расчетов, Катя придет к выводу, что такой кредит лучше не брать. (Полезно также напомнить студентам, что кредит на путешествие — в принципе не очень хорошая идея, на такие цели лучше копить.)

ЗАДАЧА 1Б 2/8

Условие

Лена с мужем давно мечтали увидеть знаменитую терракотовую армию императора Цинь Ши Хуанди. Поскольку денежной единицей Китая является юань, то для финансирования туристической поездки в Китай Лена рассматривает возможность взять кредит в банке на сумму 12 000 юаней сроком на 10 месяцев под 4% годовых. Долг предполагается погашать одинаковыми долями в конце каждого месяца с выплатой процентов на текущую сумму.

В момент заключения кредитного договора курс юаня составляет 12 руб., но Лена ожидает, что каждый месяц он будет увеличиваться на 0,2 руб. Зарплату Лена получает в рублях, поэтому для погашения кредита в юанях она каждый месяц должна будет покупать валюту по установленному курсу.

Какие риски будет нести Лена, если она возьмет такой кредит? На сколько увеличится сумма общих выплат (в рублях), которые должна будет осуществить Лена за весь срок кредитования за счет роста курса юаня к рублю?

Решение

Лена будет нести валютный риск, поскольку она получает доход в рублях, а должна будет выплачивать кредит в иностранной валюте, курс которой заранее точно не известен. Брать кредит в иностранной валюте безопасно, только если вы получаете стабильный доход в этой валюте, иначе вы можете столкнуться с большой переплатой.

Рассчитаем увеличение суммы выплат в рублях за 1 месяц.

Выплата в юанях составляет:

1200 + 40 = 1 240 юаней

Переплата в рублях составляет:

1240 × (12,2 − 12) = 248 руб.

Проведя аналогичные расчеты для остальных месяцев и просуммировав, получим общее увеличение выплат за счет роста курса, равное 13 376 руб.

См. также комментарий к предыдущей задаче.

ЗАДАЧА 2А 3/8

Условие

Степану не хватает 50 000 руб. для покупки монитора для работы по контракту на выполнение работ по графическому дизайну. Через 3 месяца (91 день) Степан должен получить выплату по этому контракту, за счет которой рассчитывает вернуть деньги.

У Степана есть следующие варианты:

А. Взять заём в ломбарде по ставке 0,2% в день под залог горного велосипеда, подаренного родителями.

Б. Взять заём в МФО по ставке 1% в неделю.

В. Взять кредит в банке по ставке 30% годовых.

Нужно рассчитать переплату Степана по всем вариантам, используя формулу простых процентов. В каком случае переплата будет минимальной?

Решение

Поскольку в этих примерах используются простые проценты, то размер переплаты определяется очень просто: надо по каждому из вариантов найти процентную ставку за соответствующий период и умножить сумму займа (кредита) на эту ставку.

А. 50 000 × (0,2% / 100%) × 91 = 9100 руб.

Б. 50 000 × (1% / 100%) × 13 = 6500 руб.

В. 50 000 × ((30%/100%) / 12) × 3 = 3750 руб.

Минимальная переплата (3750 руб.) достигается при выборе варианта В.

ЗАДАЧА 2Б 4/8

Условие

Артёму не хватает 30 000 руб. для покупки программного обеспечения для работы по контракту на выполнение работ по программированию. Через 3 месяца (91 день) Артём должен получить выплату по этому контракту, за счет которой рассчитывает вернуть деньги.

У Артёма есть следующие варианты:

А. Взять заём в ломбарде по ставке 0,15% в день под залог часов, подаренных бабушкой.

Б. Взять заём в МФО по ставке 1% в неделю.

В. Взять кредит в банке по ставке 40% годовых, проценты по кредиту начисляются каждый месяц.

Нужно рассчитать переплату Артёма по всем вариантам, используя формулу простых процентов. В каком случае переплата будет минимальной?

Решение (аналогично предыдущему примеру)

А. 30 000 × (0,15% / 100%) × 91 = 4095 руб.

Б. 30 000 × (1% / 100%) × 13 = 3900 руб.

В. 30 000 × ((40% / 100%) / 12) × 3 = 3000 руб.

Минимальная переплата (3000 руб.) достигается при выборе варианта В.

ЗАДАЧА 3А 5/8

Условие

1 августа 2025 г. Оля оформила потребительский кредит для покупки ноутбука на сумму 80 000 руб. сроком на 6 месяцев под 24% годовых. Кредит погашается по аннуитетной схеме. Нужно рассчитать ежемесячный аннуитетный платеж Оли.

Решение

Применяем формулу для расчета аннуитетного платежа:

$A = S_0 \times (r \times (1 + r)^n) / ((1 + r)^n - 1)$

Основная сумма долга S_0 равна 80 000, количество выплат n равно 6, процентная ставка r для целей расчета равна 24% / 12 / 100% = 0,02.

Ежемесячный аннуитетный платеж равен 14 282,07 руб.

Комментарий

Стоит обратить внимание студентов, что разные кредитные калькуляторы могут давать при расчете величины аннуитетного платежа немного разные результаты в зависимости от использования разных формул вычисления процентов, а также от точности округления. Например, для определения процентной ставки за месяц годовая ставка может делиться на 12, а может делиться на 365 и потом умножаться на 30.

При этом на практике, если человек берет кредит в банке, ему не придется рассчитывать размер аннуитетного платежа самостоятельно — банк предоставит ему соответствующий расчет. Поэтому мы рекомендуем преподавателям при решении подобных задач не добиваться от студентов получения абсолютно точных цифр, а обеспечить понимание ими логики расчетов по формуле и взаимосвязи между ее элементами (например, как изменится размер ежемесячного платежа и размер переплаты по кредиту при удлинении срока, если сумма кредита и процентная ставка остаются неизменными).

ЗАДАЧА 3Б 6/8

Условие

1 июля 2025 г. Лиза оформила потребительский кредит для покупки ноутбука на сумму 100 000 руб. сроком на 12 месяцев под 18% годовых. Кредит погашается по

аннуитетной схеме. Нужно рассчитать ежемесячный аннуитетный платеж Лизы.

Решение

Применяем формулу для расчета аннуитетного платежа:

$A = S_o \times (r \times (1 + r)^n) / ((1 + r)^n - 1)$

Основная сумма долга S_o равна 100 000, количество выплат n равно 12, процентная ставка r для целей расчета равна 18% / 12 / 100% = 0,015.

Ежемесячный аннуитетный платеж равен 9168 руб.

См. также комментарий к варианту А задачи 3.

ЗАДАЧА 4А 7/8

Условие

1 сентября 2025 г. Илья оформил автокредит на сумму 1 500 000 руб. сроком на 24 месяца под 12% годовых. Нужно рассчитать суммарную переплату Ильи при аннуитетной и дифференцированной схеме платежей.

При каком типе платежа по кредиту переплата Ильи будет меньше?

Решение

Необходимо применить формулы аннуитетного и дифференцированного платежей.

Для аннуитетной схемы используем формулу:

$A = S_o \times (r \times (1 + r)^n) / ((1 + r)^n - 1)$

Основная сумма долга S_o равна 1 500 000 руб., количество выплат n равно 24, процентная ставка r для целей расчета равна 12% / 12 / 100% = 0,01.

Сумма ежемесячного платежа будет неизменной и составит 70 610,21 руб. Суммарная переплата за 24 месяца составит

70 610,21 руб. × 24 − 1 500 000 руб. = 194 645 руб.

При дифференцированной схеме сумма выплат будет для каждого месяца разной. Напомним, что при такой схеме при каждом платеже погашается одинаковая часть тела долга, которая равна S_0 / n, а проценты по ставке r начисляются на остаток долга, который каждый раз уменьшается на ту же величину S_0 / n. В нашем случае эта величина составит 1 500 000 руб. / 24 = 62 500 руб., процентная ставка за каждый период будет равна 12% / 12 / 100% = 0,01, сумма процентов за первый период составит 1 500 000 руб. × 0,01 = 15 000 руб., а величина первого платежа будет 62 500 руб. + 15 000 руб. = 77 500 руб. Каждый следующий платеж будет меньше на 625 руб., то есть эти платежи образуют убывающую арифметическую прогрессию; последний платеж составит 62 500 руб + 625 руб. = 63 125 руб. Чтобы посчитать общую сумму всех платежей по дифференцированной схеме, можно составить таблицу в MS Excel или воспользоваться формулой суммы членов арифметической прогрессии $S_n = n \times (a_1+a_n) / 2$:

S_n = 24 × (77 500 руб. + 63 125 руб.) / 2 = 1 687 500 руб.

Тогда сумма переплаты за 24 месяца при дифференцированной схеме равна 1 687 500 руб. − 1 500 000 руб. = 187 500 руб.

Поскольку при дифференцированной схеме погашение тела долга происходит быстрее, то при прочих равных условиях (срок, ставка и сумма) переплата при дифференцированной схеме будет меньше, чем при аннуитетной схеме, за счет более высокой нагрузки на заёмщика в первые месяцы погашения.

См. также комментарий к варианту А задачи 3.

ЗАДАЧА 4Б 8/8

Условие

1 ноября 2025 г. Семён оформил автокредит на сумму 1 200 000 руб. сроком на 18 месяцев под 15% годовых. Нужно рассчитать суммарную переплату

Семёна при аннуитетной и дифференцированной схеме платежей.

При каком типе платежа по кредиту переплата Семёна будет меньше?

Решение

Необходимо применить формулы аннуитетного и дифференцированного платежей.

Для аннуитетной схемы используем формулу:

$A = S_0 \times (r \times (1 + r)^n) / ((1 + r)^n - 1)$

Основная сумма долга S_0 равна 1 200 000, количество выплат n равно 18, процентная ставка r для целей расчета равна 15% / 12 / 100% = 0,0125.

Сумма ежемесячного платежа будет неизменной и составит 74 861,74 руб. Суммарная переплата за 18 месяцев составит 74 861,74 руб. × 18 − 1 200 000 руб. = 147 511 руб.

При дифференцированной схеме сумма выплат будет для каждого месяца разной. Напомним, что при такой схеме при каждом платеже погашается одинаковая часть тела долга, которая равна S_0 / n, а проценты по ставке r начисляются на остаток долга, который каждый раз уменьшается на ту же величину S_0 / n. В нашем случае эта величина составит 1 200 000 руб. / 18 = 66 666,67 руб., процентная ставка за каждый период будет равна 15% / 12 / 100% = 0,0125, сумма процентов за первый период составит 1 200 000 руб. × 0,0125 = 15 000 руб., а величина первого платежа будет 66 666,67 руб. + 15 000 руб. = 81 666,67 руб. Каждый следующий платеж будет меньше на 833,33 руб., то есть эти платежи образуют убывающую арифметическую прогрессию; последний платеж составит 66 666,67 руб. + 833,33 руб. = 67 500 руб. Чтобы посчитать общую сумму всех платежей по дифференцированной схеме, можно составить таблицу в MS Excel или воспользоваться формулой суммы членов арифметической прогрессии $S_n = n \times (a_1 + a_n) / 2$:

S_n = 18 × (81 666,67 руб. + 67 500 руб.) / 2 = 1 342 500 руб.

Тогда сумма переплаты за 18 месяцев при дифференцированной схеме равна 1 342 500 руб. − 1 200 000 руб. = 142 500 руб.

См. также комментарий к варианту А задачи 3.

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Эта категория заданий не предполагает однозначного ответа. Открытые вопросы приглашают к рассуждению, в ходе которого учащийся может предложить один или несколько наиболее подходящих вариантов ответа.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 1/5

В каких ситуациях может быть выгодно брать кредиты в иностранной валюте?

Комментарий

Можно подумать, что выгоднее брать валютный кредит, если вы считаете, что национальная валюта в будущем укрепится. Однако валютные колебания нельзя с уверенностью предсказать, и если человек с рублевыми доходами берет валютный кредит, он принимает на себя чрезмерные риски, которыми он не может управлять. Валютный кредит не создает для гражданина валютного риска только в том случае, если гражданин берет его в той же валюте, в которой получает основной доход.

Подробнее см. подраздел 5.4.2. и врезку о кейсе с валютной ипотекой в подразделе 5.2.2.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 2/5

Кто может быть заинтересован в вашей кредитной истории и для чего этим лицам может быть нужна такая информация?

Комментарий

В первую очередь кредитная история интересует вашего потенциального кредитора, который будет учитывать ее, оценивая вашу надежность в качестве заёмщика. С вашего согласия кредитная история может запрашиваться и иными заинтересованными лицами. Например, потенциальным работодателем, для которого она может служить отражением вашей исполнительности и дисциплинированности.

Подробнее см. подраздел 5.4.6.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 3/5

Как бы вы определили, при каких условиях причину обращения за кредитом следует считать разумной, а при каких — нет?

Комментарий

В наиболее общем виде неразумные причины можно определить как те, которых легко избежать без заметных ухудшений уровня жизни в долгосрочной перспективе. К разумным причинам относятся направленные на сохранение или долгосрочное повышение качества жизни либо на осуществление инвестиций, которые с высокой вероятностью принесут еще больший доход в будущем.

Подробнее см. раздел 5.1.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 4/5

Почему, на ваш взгляд, процентные ставки по ипотеке в среднем ниже, чем по потребительским кредитам?

Комментарий

Как правило, ставки выше там, где кредитор несет более высокие риски со стороны заёмщика. Во-первых, ипотека по определению обеспечена залогом, а потребительский кредит — далеко не всегда. Во-вторых, ипотечный заёмщик, если он не будет выполнять свои обязательства, рискует остаться без своего жилья, поэтому он заинтересован максимально

ответственно подходить к обслуживанию кредита.

Подробнее см. раздел 5.2. Также можно, основываясь на врезке «Из чего складывается процентная ставка», подробнее обсудить вклад премии за риск в процентные ставки по разным видам кредитов.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 5/5

Ваш друг планирует купить машину в кредит. На что вы посоветуете ему в первую очередь обратить внимание при выборе организации-кредитора?

Комментарий

В первую очередь надо определиться с типом организации-кредитора: будет это банк, МФО или кредитный кооператив. Если условия позволяют, целесообразнее выбирать банк, прежде всего из-за более низких ставок по таким кредитам. Что касается выбора конкретной организации, то стоит, во-первых, внимательно изучить условия кредитования (заимствования), сравнивая предложения различных организаций, и, во-вторых, почитать отзывы клиентов на сайтах – агрегаторах банковской информации. Помимо сравнения собственно процентных ставок, нужно обязательно обратить внимание на наличие дополнительных платежей и комиссий, которые могут значительно повысить стоимость кредита для заёмщика даже при низких ставках.

Подробнее см. подраздел 5.4.2.

КЕЙС

КЕЙС 1/1

Условие

Два года назад Дмитрий Иванович взял автокредит в банке «А» на сумму 2 млн руб. сроком на 5 лет. Он добросовестно соблюдал график ежемесячных платежей первые полтора года — до тех пор пока не прочитал в газете, что у банка «А»

отозвали лицензию. Счастью Дмитрия Ивановича не было предела: ведь теперь кредит платить некуда, а значит, и долга у него больше нет!

Все шло хорошо, но месяц назад Дмитрию Ивановичу неожиданно позвонили из банка «Б», сообщив, что он допустил большую кредитную просрочку, которую теперь нужно срочно погасить, причем с учетом всех начисленных сверх основного долга штрафов. Сначала Дмитрий Иванович не понял: какой долг? какие штрафы? Представитель банка объяснил, что речь идет о том самом автокредите, только обязательства по нему относятся теперь не к банку «А», а к его правопреемнику — банку «Б».

Вопросы:

1. Могло такое случиться или на другом конце провода однозначно мошенник?
2. Что происходит с кредитными обязательствами клиентов банков, у которых была отозвана лицензия?
3. Как следует вести себя заёмщику после того, как кредитующий его банк лишился лицензии?

Ответы

1. Такая ситуация могла и, скорее всего, даже должна была случиться. Кредиты, взятые в банках, у которых была отозвана лицензия, не исчезают бесследно, так что со стороны героя кейса слишком наивно было думать, что его долг просто простили. Тем не менее возможность мошенничества здесь исключать нельзя, поэтому, прежде чем нести деньги в банк «Б», нужно тщательно проверить, действительно ли он приобретатель требований по кредитным обязательствам для банка «А».
2. Процедурой ликвидации, которая запускается после отзыва у банка лицензии, руководит временная администрация или назначенный конкурсный управляющий — Агентство по страхованию вкладов (АСВ). После этого активы банка,

в частности права требования по выданным кредитам, распродаются. Вырученные от продажи активов деньги делятся между кредиторами банка в порядке установленной очереди (если после расчетов с кредиторами остались какие-то средства, они распределяются между участниками или акционерами банка).

3. После перехода прав требования к новому кредитору АСВ и (или) администрация банка должны уведомить всех заёмщиков об этом с указанием новых реквизитов, по которым нужно будет теперь выплачивать долг. В случае, если заёмщик по какой-то причине не получает такого уведомления, слишком долго ждать не стоит, так как за это время может уже пойти просрочка по выплатам. Новые реквизиты можно найти самостоятельно на официальном сайте АСВ (asv.org.ru).

ГЛАВА 6

Инвестиции *для начинающих инвесторов*

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Глава 6 «Инвестиции для начинающих инвесторов» состоит из шести разделов. Раздел 6.1 знакомит с концепцией «риск — доходность», в которой разбирается связь между риском и доходностью актива. Раздел 6.2 описывает инструменты, доступные для инвестирования частным вкладчикам: облигации, обыкновенные и привилегированные акции, производные финансовые инструменты. Раздел 6.3 посвящен описанию инфраструктуры рынка, финансовых институтов и посредников, а также объясняет разницу между квалифицированными и неквалифицированными инвесторами на фондовом рынке. Раздел 6.4 содержит некоторые базовые правила начинающего инвестора, включая выбор активов и определение структуры инвестиционного портфеля, а также рассказывает об индивидуальных инвестиционных счетах (ИИС). Раздел 6.5 описывает некоторые альтернативные варианты инвестиций. Наконец, сравнительно короткий раздел 6.6 – это практические советы новичку на фондовом рынке.

После изучения данной главы студенты должны, в частности:

- понимать разницу между обыкновенной акцией, привилегированной акцией, облигацией, инвестиционными паями, производными финансовыми инструментами в части предоставляемых прав, источников дохода, вероятности их получения;
- уметь самостоятельно делать выводы о степени риска различных активов и их пригодности для инвесторов с разным

отношением к риску;

- уметь выбирать подходящие для себя активы с учетом своих индивидуальных особенностей (опыт инвестирования, склонность к риску, располагаемые средства и т.д.) и объяснять свой выбор;
- знать плюсы и минусы для инвестора от использования услуг брокера, доверительного управляющего, управляющей компании ПИФ, инвестиционного советника;
- понимать принципы управления инвестиционным портфелем, в том числе идею диверсификации вложений.

Сложность в преподавании материала данной главы прежде всего в том, что многие студенты (а иногда и подавляющее большинство) ранее не пробовали инвестировать и, более того, не задумывались о такой возможности. Для таких слушателей материал этой главы может показаться описанием некоторой «параллельной Вселенной», в которую они, возможно, никогда не попадут, поэтому их интерес и мотивация вначале будут находиться на невысоком уровне. Многим людям, далеким от финансового рынка, кажется, что для инвестирования нужны профессиональные знания и навыки, и оно доступно только каким-то особенным специалистам.

У преподавателя нет задачи заставить всех слушателей начать активно торговать на фондовом рынке, если они сами не захотят получить такой опыт. Но точно стоит объяснить студентам, что инвестирование с разумным контролем рисков доступно практически любому человеку при относительно небольших затратах времени, и оно способно приносить дополнительный доход. Даже со скромным стартовым капиталом можно получить первые навыки работы на фондовом рынке, инвестируя в акции, облигации, паи ПИФ. При этом такая работа может быть интересной и увлекательной, формировать дополнительную уверенность в себе у молодых инвесторов. И важно напомнить студентам о том, что нужно постоянно совершенствовать свои знания о фондовом рынке.

С другой стороны, не следует поощрять слишком

оптимистичные и упрощенные мнения о возможности разбогатеть за счет операций на фондовом рынке без труда и без риска, которые иногда пропагандируют не вполне добросовестные финансовые организации или блогеры. Преподаватель старается сформировать у студентов реалистичный взгляд на этот рынок, позволяющий понять, где и в чем он может быть полезен для каждого из студентов.

Максимально важным для начинающего инвестора является понимание того, что любые операции на финансовом рынке неизбежно связаны с теми или иными видами рисков, и заработать на этом рынке, не принимая на себя вообще никаких рисков, нельзя. Однако для разных инструментов характерны разные уровни риска, и все они представлены на финансовом рынке: от почти безрисковых государственных облигаций до высокорискованных производных финансовых инструментов. Важно понимать природу и источники различных видов риска на финансовом рынке, разбираться в том, какие из этих рисков присущи тому или иному финансовому инструменту, а в идеале также и уметь количественно оценивать соответствующие риски (хотя бы приблизительно). Именно на этих вопросах желательно сделать основной акцент (особенно если общее время, выделенное на данную тему, сильно ограничено).

Важно также объяснить студентам, что на фондовом рынке не бывает «вечных победителей»: поскольку рынок полон рисков, не все из которых можно вовремя распознать, то даже опытные и профессиональные финансисты порой терпят убытки. Если инвестор потерял часть своих капиталов сразу после выхода на фондовый рынок, это не должно отпугнуть его от дальнейшего инвестирования, от совершенствования своих знаний и навыков в этой сфере.

Но важно соблюдать ряд общих принципов: например, не инвестировать последние деньги, сформировать до начала инвестирования свою финансовую подушку безопасности. К использованию заемных денег (маржинальная торговля) даже опытные инвесторы должны подходить очень осторожно, а для новичка это крайне нежелательно. Также целесообразно

ориентировать студентов не на краткосрочные спекуляции, а на долгосрочный горизонт (хотя бы 3-5 лет).

Полезно проводить групповое обсуждение поведенческих уведомлений, представленных в учебнике, поскольку именно с когнитивными искажениями и эвристиками связаны многие ошибки инвесторов (и не только начинающих). Можно предложить студентам привести примеры из жизни, в том числе из собственного опыта, когда люди поддавались, например, стадному чувству или страху упустить выгоду.

Многие свойства финансовых инструментов связаны с законодательным и нормативным регулированием, установленным для них. В этой связи некоторые преподаватели склонны делать чрезмерный акцент на законодательных формулировках, характеризующих те или иные финансовые инструменты. Однако при всей важности этих вопросов не следует в рамках курса по финансовой грамотности ставить их на первое место, особенно при подготовке тестов (исключение возможно для студентов юридических специальностей).

Существенно повысить заинтересованность студентов можно, если использовать в ходе занятия реальные примеры торгуемых в России облигаций и акций, обращаться к сайтам Московской Биржи, ведущих брокерских компаний для демонстрации графиков цен, доходностей, объемов торгов.

В рамках курса важно дать понимание базовых принципов и заинтересовать студентов. А более подробную информацию они смогут получить либо в рамках специализированных курсов по фондовому рынку, если таковые предусмотрены в рамках учебного процесса, либо на сайтах финансовых компаний или биржи, где можно найти качественные обучающие программы.

Однако по возможности стоит объяснить студентам, интересующимся операциями на фондовом рынке, как искать и осмысливать рыночную информацию, правильно выбирать ее источники, перепроверять полученные сведения, отсекать лишнюю информацию в условиях ее избытка и недостатка времени для ее анализа, не поддаваться эмоциональным

порывам из-за негативных новостей о компаниях и рынках. Отдельно можно упомянуть о том, что прогнозы и рекомендации различных инвестиционных блогеров в социальных сетях и мессенджерах далеко не всегда надо принимать на веру. Иногда «финансовые гуру» могут сознательно вводить своих подписчиков в заблуждение относительно тех или иных финансовых инструментов с мошенническими целями.

Поскольку розничный инвестор может выйти на фондовый рынок только с помощью посредника – брокера, доверительного управляющего или управляющей компании ПИФ, полезно разобраться вместе со студентами, какие возможности дает клиенту обращение к услугам каждого из этих типов посредников, и какие риски при этом возникают. Следует показать, как проверить лицензию финансовой организации на сайте Банка России https://cbr.ru/finorg. Обязательно сделать акцент на различиях в ответственности этих участников рынка и их комиссиях.

Дополнительно стоит отметить, что иногда под видом брокеров или доверительных управляющих к инвесторам пытаются подобраться мошенники. Если студенту в личный аккаунт в мессенджере или социальной сети приходит сообщение от незнакомца с предложением «инвестировать с гарантией дохода 5% в неделю» и просьбой перевести деньги ему на карту — это не брокер, это однозначный мошенник.

Говоря об индивидуальных инвестиционных счетах (ИИС), следует подчеркнуть те льготы, которые государство предоставляет владельцам таких счетов для стимулирования граждан, в том числе молодежи, к выходу на фондовый рынок.

Блок «Альтернативные инвестиции» при недостатке времени можно оставить для самостоятельного изучения студентами.

Если же время позволяет, можно кратко обсудить основные их виды. Необходимо подчеркнуть высокие риски данных активов не только для начинающих, но даже для квалифицированных инвесторов. Что касается финансовой математики по данной

главе, то сложных формул лучше избегать, но базовые подходы к расчету доходности полезно при возможности дать всем студентам, даже не очень сильным в математике.

Дополнительные задания

ТЕСТЫ

ТЕСТ 1/11

В течение года цена актива А колебалась значительно сильнее цены актива Б, по итогам года доходность обоих активов одинакова. Какой из выводов корректен?

А) актив А является менее рискованным;
Б) актив Б обязательно будет более доходным в будущем;
В) с точки зрения волатильности актив А является более рискованным;
Г) одинаковая доходность означает одинаковый риск.

Комментарий

Более сильные колебания означают больший риск по критерию волатильности.

Подробнее см. подраздел 6.1.3.

ТЕСТ 2/11

Инвестор Иван планирует купить актив, но знает, что через месяц ему могут срочно понадобиться деньги. Какую характеристику актива ему стоит оценить в первую очередь в дополнение к доходности и риску?

А) ликвидность;
Б) номинальная стоимость;
В) число купонных периодов;
Г) право голоса.

Комментарий

Ликвидность актива характеризует возможность быстро продать его без существенных потерь.

Подробнее см. подраздел 6.1.3.

ТЕСТ 3/11

Номинал облигации компании «АБВ» равен 1 000 руб., купонная ставка 12% годовых, выплаты по облигации производятся раз в полгода. Сколько составляет размер купонной выплаты в рублях (без учета налогообложения)?

А) 60 руб.;
Б) 120 руб.;
В) 12 руб.;
Г) 112 руб.

Комментарий

Годовой купон равен 120 руб., две выплаты дают по 60 руб.

Подробнее см. подраздел 6.2.2.

ТЕСТ 4/11

По облигации компании «Д» установлен фиксированный купон. За последний месяц требуемая рынком доходность по сопоставимым облигациям выросла. Что при прочих равных условиях должно произойти с ценой этой облигации?

А) цена должна вырасти;
Б) цена должна снизиться;
В) цена облигации с фиксированным купоном всегда равна номиналу;
Г) для решения задачи не хватает данных о сроке и величине купона.

Комментарий

При росте требуемой доходности цена фиксированных будущих платежей обычно снижается.

Подробнее см. подраздел 6.2.2.

ТЕСТ 5/11

Почему при покупке облигации в период между купонными выплатами фактическая сумма обычно выше указанной чистой цены?

А) к чистой цене облигации добавляется накопленный купонный доход;
Б) к чистой цене облигации добавляется номинал;
В) биржа с покупателя удерживает в свою пользу часть следующего купона;
Г) любая облигация всегда продаётся с премией.

Комментарий

Покупатель компенсирует продавцу накопленную с начала купонного периода часть купона.

Подробнее см. подраздел 6.2.2.

ТЕСТ 6/11

Какое утверждение о различиях между обыкновенной акцией и облигацией точнее?

А) акция подтверждает долг компании перед акционером;
Б) акция – это доля в капитале компании, облигация — долг компании;
В) по акции всегда заранее известен доход;
Г) владелец облигации имеет права голоса при решении важнейших вопросов жизни компании.

Комментарий

Акция — долевая ценная бумага, облигация — долговая.

Подробнее см. подразделы 6.2.1–6.2.3.

ТЕСТ 7/11

Назовите ключевую особенность производных финансовых инструментов (ПФИ).

А) финансовый результат от операций с ПФИ зависит от изменения цены или значения базового актива;

Б) по операциям с ПФИ всегда гарантирована прибыль;
В) ПФИ могут выпускаться только банками;
Г) ПФИ могут торговаться только на бирже.

Комментарий

Финансовый результат от операций с ПФИ зависит от базового актива или показателя и заранее неизвестен. Гарантированной прибыли ПФИ не приносят, наоборот, они обычно являются высокорискованными инструментами (хотя и могут использоваться для управления рисками, так называемого хеджирования).

Подробнее см. подраздел 6.2.5.

ТЕСТ 8/11

Виктор собирается стать инвестором и торговать ценными бумагами на бирже. Он прошел обучение и хочет сам принимать инвестиционные решения, а от посредника ожидает просто их исполнения. Какой тип посредника больше подходит Виктору?

А) брокер;
Б) доверительный управляющий ценными бумагами;
В) управляющая компания ПИФ;
Г) тип посредника может быть любым, главное, чтобы Виктор получил статус квалифицированного инвестора.

Комментарий

При брокерском обслуживании решения принимает клиент, при доверительном управлении или в ПИФе – управляющий.

Подробнее см. подраздел 6.3.3.

ТЕСТ 9/11

Инвестор располагает 15 000 рублей и хочет вложить их в ценные бумаги. Почему паевой инвестиционный фонд (ПИФ) может быть для него подходящим вариантом?

А) ПИФ обеспечивает диверсификацию даже для небольших сумм вложений;

Б) доход по паям ПИФа гарантирован государством;
В) ПИФ не подвержен рыночным рискам;
Г) в ПИФе нет никаких комиссий и издержек.

Комментарий

Коллективное инвестирование позволяет инвестору получить доступ к диверсифицированному набору активов.

Подробнее см. подраздел 6.3.5.

ТЕСТ 10/11

Какой из перечисленных инвестиционных портфелей лучше снижает специфический (несистематический) риск, связанный с конкретной отраслью, при прочих равных условиях?

А) портфель, состоящий из акций пяти крупных банков;
Б) портфель, состоящий из акций и облигаций одной нефтяной компании;
В) портфель, состоящий из акций четырех компаний из разных отраслей;
Г) портфель, состоящий из акций одной компании, купленных в разные дни.

Комментарий

Важно разнообразие эмитентов, отраслей и источников риска, а не только количество активов в портфеле.

Подробнее см. подраздел 6.4.1.

ТЕСТ 11/11

В 2026 г. инвестор Кузнецов внёс 300 000 руб. на ИИС-3 и 200 000 руб. по договору долгосрочных сбережений с НПФ. Какое утверждение о налоговом вычете на долгосрочные сбережения для инвестора Кузнецова верно?

А) по каждому из продуктов действует отдельный лимит 400 000 руб.;

Б) взносы по обоим продуктам суммируются в рамках общего лимита 400 000 руб.;
В) в 2026 году лимит на взносы отсутствует;
Г) при участии гражданина в программе долгосрочных сбережений налоговый вычет по ИИС-3 ему не предоставляется.

Комментарий

Соответствующие взносы по ИИС-3 и другим продуктам долгосрочных сбережений учитываются в совокупном годовом лимите 400 000 руб. В данном примере заявить к вычету можно не более 400 000 руб. при выполнении остальных условий.

Подробнее см. подраздел 6.4.2.

РАСЧЕТНЫЕ ЗАДАЧИ

ЗАДАЧА 1/5

Мария купила 50 акций компании «П» по 800 руб.; через год получила дивиденды в размере 35 руб. на акцию и продала акции по 860 руб. Найдите общую реализованную доходность. Налоги и комиссии не учитывать.

Решение

Сумма вложений: 50×800 = 40 000 руб.

Доход от роста курса: 50×(860−800) = 3 000 руб.

Дивиденды: 50×35 = 1 750 руб.

Общий доход: 4 750 руб.

Доходность: 4 750/40 000×100% = 11,875% ≈ 11,88%.

Комментарий

При определении доходности учитываются и рост курса, и дивидендные выплаты.

Подробнее см. подразделы 6.1.2 и 6.2.3.

ЗАДАЧА 2/5

Серафима приобрела 8 облигаций компании «Д» номиналом 1 000 руб. Чистая цена 102,4% номинала, НКД 18,50 руб. на облигацию. Найдите сумму покупки в рублях.

Решение

Чистая цена: 1 024 руб.

Полная цена: 1 024+18,50 = 1 042,50 руб.

8 облигаций: 1 042,50×8 = 8 340 руб.

Комментарий

К чистой цене при покупке прибавляется НКД.

Подробнее см. подраздел 6.2.2.

ЗАДАЧА 3/5

Марат рассматривает приобретение бескупонной облигации номиналом 1000 руб. с погашением через 2 года. Требуемая доходность для облигаций с таким уровнем риска, по мнению Марата, составляет 10% годовых. Какую максимальную цену он готов будет заплатить за облигацию (без учета накопленного текущего дохода)?

Решение

$P=N / (1 + r)^n = 1\,000 / (1+0{,}10)^2 = 1\,000 / 1{,}21=826{,}446...$

Ответ: 826,45 руб.

Комментарий

Это текущая стоимость фиксированного будущего платежа.

Подробнее см. подраздел 6.2.2, материал повышенной сложности.

ЗАДАЧА 4/5

Инвестиционные портфели Антона и Бориса имеют текущую стоимость по 100 000 руб. В портфеле Антона находятся только акции банка «С». В портфеле Бориса находятся акции банка «С», транспортной компании «Т», технологической компании «Ш», а также облигации строительной компании «Ю» в равных долях. Банковские акции упали на 20%, цены на остальные активы не изменились. Сравните результат Антона и Бориса.

Решение

Портфель Антона: убыток 20 000 руб., стоимость 80 000 руб., результат минус 20%.

Портфель Бориса: убыток 5 000 руб., стоимость 95 000 руб., результат минус 5%.

Комментарий

Пример показывает, что диверсификация позволяет снизить влияние одного отраслевого шока на финансовый результат, но не устраняет все риски.

Подробнее см. подраздел 6.4.1.

ЗАДАЧА 5/5

В 2026 г. Олег внес 280 000 руб. на ИИС-3 и 170 000 руб. по договору долгосрочных сбережений в НПФ. Все условия для получения налогового вычета на долгосрочные сбережения выполнены, иных соответствующих взносов нет. НДФЛ за Олега уплачен работодателем в достаточной сумме, применимая к расчёту ставка — 13%. Найдите сумму взносов, учитываемую для вычета, и максимальную сумму возврата.

Решение

Всего внесено 450 000 руб.

Совокупный лимит — 400 000 руб.

База — 400 000 руб.

Возврат: 400 000×13%=52 000 руб.

Комментарий

Проверяется совокупный характер лимита 400 000 руб. по соответствующим взносам на долгосрочные сбережения. Фактический возврат ограничивается также суммой НДФЛ, которую можно вернуть по применимым правилам.

Подробнее см. подраздел 6.4.2.

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 1/6

Можно ли сказать, что инвестиция была рискованной, если по итогам года инвестор получил положительную доходность?

Ориентир для ответа:

Да. Риск — это неопределённость результата, включающая возможность неблагоприятного исхода, а не только уже случившийся убыток. Неблагоприятное событие могло не реализоваться.

Подробнее см. раздел 6.1.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 2/6

Почему облигация с заранее установленным купоном может до погашения как дорожать, так и дешеветь?

Ориентир для ответа:

Фиксированные выплаты по облигации не фиксируют рыночную цену. Она зависит от требуемой доходности, ставок, кредитного качества, срока и других факторов.

Подробнее см. подраздел 6.2.2.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 3/6

Какие характеристики инвестора делают более оправданным выбор брокерского обслуживания, а какие — доверительного управления?

Ориентир для ответа:

Брокер лучше подходит для инвестора, готового самостоятельно принимать решения, а доверительный управляющий — для инвестора, готового передать решения профессионалу. Нужно учитывать время, которым располагает инвестор, его знания, а также стоимость услуг и риск.

Подробнее см. подраздел 6.3.3.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 4/6

Считается, что диверсификация снижает риски портфеля. Однако даже хорошо диверсифицированный портфель может принести инвестору убыток. Почему это возможно?

Ориентир для ответа:

Диверсификация снижает специфические риски портфеля, но не устраняет общерыночные шоки и другие факторы, одновременно влияющие на многие активы.

Подробнее см. подраздел 6.4.1.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 5/6

Инвестор видит, что акция компании «Л» показывала высокую доходность в течение последних двух лет. Почему этой информации недостаточно для принятия решения о покупке акции?

Ориентир для ответа:

Прошлое не гарантирует будущего; короткая выборка может быть случайной. Нужна более полная информация об акции,

включая данные о ее волатильности, ликвидности, состоянии дел компании-эмитента и т.д.

Подробнее см. подраздел 6.1.2 и 6.4.1.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 6/6

На что нужно обратить внимание при выборе брокера? Выбирали ли брокера вы сами, и если да, то что для вас было главным при принятии решения?

Ориентир для ответа:

Студенты могут упомянуть следующие факторы: наличие лицензии, деловая репутация, отзывы друзей и знакомых, отзывы в социальных сетях, ранее полученный личный опыт, реклама, анализ тарифов, анализ прав клиента и обязанностей брокера в договоре о брокерском обслуживании, другое (указать).

Подробнее см. подраздел 6.3.3.

КЕЙСЫ

КЕЙС 1/3

«Все деньги в одну идею»

Ситуация

Антон, 27 лет, накопил 600 000 руб. Из них 100 000 руб. он оставляет как ликвидный резерв, а 500 000 руб. вкладывает в акции компании «Северный ветер», выросшие на 45% за последние четыре месяца. Затем он увеличивает позицию ещё на 300 000 руб. за счёт маржинального финансирования брокера. Его аргумент: «Компания известная, все покупают, не хочу упустить рост». Через месяц акция падает на 18%, а Антону одновременно требуется 120 000 руб. на срочные семейные расходы.

Вопросы:

1. Назовите не менее пяти ошибок инвестора.
2. Какие когнитивные искажения видны?
3. Почему небольшой резерв относительно возможных срочных расходов усиливает инвестиционный риск?
4. Как перестроить решение до покупки?
5. Чему равен убыток инвестора при сумме вложений 800 000 руб. и падении на 18%?

Ориентиры для ответа:

1. Концентрация в одном эмитенте, небольшой резерв, использование «плеча», погоня за недавним ростом, решение по популярности (известности), риск вынужденной продажи.
2. FOMO, стадное поведение, эффект знакомства, экстраполяция, самоуверенность.
3. Ликвидный резерв снижает вероятность вынужденной продажи рискованных активов в неблагоприятный момент. В кейсе резерв 100 000 руб. меньше возникшей срочной потребности 120 000 руб.
4. Сначала резерв и цель; затем риск/горизонт; диверсификация; ограничение рискованной позиции и плеча.
5. 800 000×18%=144 000 руб.

Подробнее см. раздел 6.1, подразделы 6.3.3, 6.3.4, 6.4.1, а также блок «Закрепление знаний».

КЕЙС 2/3

«Высокий купон — выгодная облигация?»

Ситуация

Елена сравнивает две облигации с одинаковым номиналом 1 000 руб. и одинаковым оставшимся сроком до погашения

3 года. У обеих облигаций фиксированный купон: по облигации А — 8% годовых, цена 91% номинала; по облигации Б — 15% годовых, цена 111% номинала. Елена считает, что облигация Б однозначно выгоднее. Кредитное качество эмитентов пока не было предметом анализа.

Вопросы:

1. Почему информации о купонных ставках недостаточно для принятия обоснованного решения?
2. Что означают соответственно дисконт и премия по этим облигациям?
3. Что еще нужно учесть для сравнения облигаций?
4. Можно ли однозначно выбрать облигацию Б?
5. Зачем анализировать эмитента?

Ориентиры для ответа:

1. Купон — лишь часть результата; важны цена, все платежи и погашение.
2. А стоит около 910 руб., Б — 1 110 руб. без НКД; при погашении по 1 000 руб. ценовой компонент различается.
3. Нужны денежные потоки, срок, НКД, издержки и риски.
4. Нет, нужна полная доходность и оценка риска.
5. Кредитное качество связано с вероятностью исполнения обязательств и требуемой доходностью.

Подробнее см. раздел 6.1 и подраздел 6.2.2.

КЕЙС 3/3

«Какой посредник нужен семье?»

Ситуация

Ирина и Павел собираются проинвестировать 1,5 млн руб. на 7–10 лет. Ирина готова разбираться и принимать решения. Павел не хочет выбирать бумаги. Они сравнивают брокера, доверительное управление и ПИФ. Знакомый предлагает дать им консультации, но его формальный статус пока не проверен.

Вопросы:

1. Сравните варианты по тому, кто принимает решения и какова вовлечённость клиента.
2. Что нужно проверить у посредников?
3. Почему гарантия высокой доходности настораживает?
4. Как совместить предпочтения супругов?
5. Чем советник отличается от управляющего?

Ориентиры для ответа:

1. Брокер — решения клиента; управляющий — решения в рамках договора; ПИФ — выбор фонда, портфелем управляет УК.
2. Статус/реестр, договор, комиссии, риски, ограничения, хранение активов.
3. Рыночная доходность не гарантируется посредником.
4. Можно разделить капитал на две или более частей по заранее согласованным целям и степени вовлечённости инвесторов.
5. Советник рекомендует, клиент решает; управляющий совершает операции в рамках договора.

Подробнее см. подразделы 6.3.1, 6.3.3, 6.3.5–6.3.7.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ДИСКУССИОННЫЕ ЗАДАНИЯ

ЗАДАНИЕ 1/2

Карта риска инвестиционного решения

Формат

Группы получают объект: корпоративная облигация, акция технологической компании, пай ПИФа, квартира для сдачи или краудфандинговый заём. Заполнить карту: источник дохода; кредитный, рыночный, ликвидный, инфраструктурный риск; издержки; горизонт; способы снижения риска.

Результат

Таблица на 1 страницу + двухминутная защита.

Ориентир для преподавателя

Нет единственного ранжирования. Важно показать разные комбинации рисков и не сводить оценку к слову «высокий/низкий».

Подробнее см. разделы 6.1, 6.2, 6.5.

ЗАДАНИЕ 2/2

Брокер, управляющий, ПИФ или инвестиционный советник?

Формат

Четыре команды защищают один формат: брокер, доверительное управление, ПИФ, инвестиционный советник. Назвать преимущества, ограничения, издержки, кто принимает решение и что проверять до договора.

Результат

Сравнительная матрица + дебаты.

Ориентир для преподавателя

Ключ: совет ≠ управление; брокер исполняет решения клиента; ПИФ — коллективное инвестирование; доходность не гарантируется.

Подробнее см. подразделы 6.3.3, 6.3.5, 6.3.6.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НЕСТАНДАРТНЫЕ ЗАДАНИЯ ПОВЫШЕННОЙ СЛОЖНОСТИ

Этот блок предназначен для работы с реальными данными, самостоятельного поиска информации и анализа инвестиционных решений. Давать такие задания имеет смысл при достаточно большом объеме времени, отведенного на данную тему в структуре курса, и при достаточно высоком уровне студентов. Их можно использовать как альтернативу части практических заданий или как мини-проекты. При работе с реальными рыночными данными преподавателю следует заранее определить дату, на которую фиксируются показатели, чтобы результаты разных студентов были сопоставимы.

ЗАДАНИЕ 1/2

Исследовательское задание 1. «Паспорт реальной облигации»

Выберите одну обращающуюся на Московской бирже облигацию российского эмитента. По данным биржи, эмитента и иных официальных источников составьте «паспорт» выпуска: эмитент; номинал; дата погашения; купон и периодичность выплат; текущая рыночная цена; НКД; доходность к погашению, если показатель доступен; кредитный рейтинг эмитента или выпуска, если имеется; основные риски. В конце ответьте: можно ли утверждать, что облигация с купоном X% приносит инвестору X% годовых?

Формат результата

Что сдаётся: таблица на одну страницу, ссылки на использованные источники и вывод на 5–7 предложений.

Ориентир для преподавателя

Купонная ставка — только один элемент результата. Потенциальная доходность зависит от цены покупки, НКД, срока, погашения или цены продажи, промежуточных выплат, возможного реинвестирования, комиссий, налогов и реализации кредитного риска. Для сравнения облигаций одной купонной ставки недостаточно.

Критерии оценки

Корректность идентификации выпуска; использование актуальных данных; различение купона, цены и доходности; описание не менее трёх релевантных рисков; наличие ссылок на источники; самостоятельный вывод.

Подробнее см. раздел 6.1 и подраздел 6.2.2.

ЗАДАНИЕ 2/2

Исследовательское задание 2. «Инвестировать, не зная будущего»

Преподаватель показывает обезличенный исторический график реального ликвидного актива или индекса, обрезанный на заранее выбранной дате. Название инструмента и дальнейшая динамика скрыты. Студенту сообщается только, что у него уже есть небольшая позиция в этом активе, а горизонт решения — не менее трёх лет. Студенты выбирают одно из четырёх действий: увеличить позицию, сохранить её, сократить или признать, что данных для решения недостаточно. Каждый записывает три основания выбора и перечень недостающей информации. После фиксации ответов преподаватель показывает продолжение графика и раскрывает инструмент.

Формат результата

После раскрытия результата обсуждаются вопросы: почему последующее движение не доказывает, что исходное решение было качественным или ошибочным? Какие сведения

действительно требовались до принятия решения? Не возникло ли после раскрытия будущего ощущение, что результат был «очевиден»? Какие поведенческие факторы из главы могли повлиять на первоначальный выбор?

Ориентир для преподавателя

Оцениваться должна логика анализа по информации, доступной только в прошлом. Сам график может быть недостаточен для полноценного инвестиционного решения, и тогда корректным может быть также ответ «данных недостаточно». Из обсуждаемых в главе поведенческих факторов здесь могут быть названы экстраполяция недавней динамики, FOMO, стадное поведение и неприятие потерь.

Критерии оценки

Фиксация аргументов до раскрытия будущего; готовность назвать недостающие данные; отделение качества решения от удачного/неудачного результата; корректное распознавание поведенческих факторов, действительно рассмотренных в главе.

Подробнее см. подраздел 6.1.2, поведенческие уведомления в подразделах 6.3.4 и 6.4.1.

Возможные официальные источники информации для заданий этого блока:

- Московская биржа — официальный сайт и данные по обращающимся инструментам: moex.com
- Проверка участника финансового рынка на сайте Банка России: https://cbr.ru/finorg
- Просветительский портал Банка России https://fincult.info/articles/investitsii/
- Раскрытие информации эмитентов: при выполнении задания использовать официальный сайт эмитента и/или официальные системы раскрытия, указывая точную ссылку на использованный документ или страницу.

ГЛАВА 7

Управление личными рисками. *Страхование в личных финансах*

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

В главе 7 «Управление личными рисками. Страхование в личных финансах» есть несколько аспектов, которые требуют от преподавателя либо более подробного изложения на лекции или семинаре, либо разбора рассматриваемых положений в интерактивном режиме.

Тема «Личные (персональные) риски и управление ими»

Одна из главных целей при изучении этой темы — выработать у студентов ответственный подход к личным (персональным) рискам. Как правило, большинство людей не задумывается всерьез о рисках, которые их окружают. Более того, многие воспринимают их как данность, с которой ничего нельзя поделать, хотя многих рисков можно избежать, часть из них можно снизить, а некоторые можно передать в специализированные компании, в том числе в страховые. Важно донести до студентов простую мысль, что со всеми персональными рисками можно и нужно работать.

Существует множество различных классификаций рисков, но в курсе финансовой грамотности нас интересуют те, что касаются человека, семьи и домохозяйства. Поэтому в данной главе мы не рассматриваем операционные и другие риски, с которыми сталкиваются компании, ведущие бизнес.

Разбирая классификацию личных (персональных) рисков, полезно предложить студентам попытаться самостоятельно

оценить в каждом конкретном личном риске степень управляемости и возможности снижения и передачи. Это можно сделать на лекции или семинаре в режиме мозгового штурма.

Можно дать письменное задание, предложив заполнить следующую таблицу:

Таблица. Личные (персональные) риски

Личный (персональный) риск	**Возможности принять или избежать**	**Возможности снижения**	**Возможности передачи**
Риск ущерба имуществу			
Риск гражданской ответственности			
Риск заболевания или травмы			
Риск смерти			
Риск потери работы			
Пенсионный риск			
Риски, связанные с наследованием			

Тема «Базовые понятия страхования»

Приведенный в главе пример **раскладки риска** при страховании домов от пожара является классическим, много лет применяемым в страховании для объяснения его механизма. Он хорошо подходит для очень простого объяснения техники страхования в любой аудитории.

Чем лучше будет подготовлена аудитория, тем больше внимания нужно уделить тем аспектам раскладки риска, которые в примере, приведенном в учебнике, для простоты сознательно

опущены.

Во-первых, нереалистично предположение о двух стабильных страховых случаях ежегодно. Это число, как правило, меняется от года к году. Колебания числа страховых случаев вынуждают страховщиков создавать страховые резервы и иногда нести убытки, если произошел скачок в частоте страховых событий. Чем более конкурентным является страховой рынок, тем более убыточным он в принципе может быть, так как компании в борьбе за клиента вынуждены снижать цену страхования.

При этом надо помнить, что страховая компания имеет два основных вида дохода: собственно от страховой деятельности и от инвестиций. Дополнительный доход от страховой деятельности возникает, когда число страховых случаев и величина выплат по ним меньше, чем ожидалось страховщиком. Если случается обратная ситуация, то может помочь не только соответствующий страховой резерв, но и доход от инвестиций, если он есть. А он чаще всего есть, так как страховые компании стараются использовать консервативные (с невысоким, но надежным доходом) инвестиционные инструменты с высокой ликвидностью.

Во-вторых, математические знания о вероятности наступления страховых случаев относятся к теоретической вероятности. Фактические колебания, если у компании слишком мало клиентов, могут существенно отклоняться от теоретических значений. У компании, которая недавно получила лицензию, почти всегда мало клиентов. На помощь приходят высокие требования к капиталу страховщика, позволяющие принимать значительные риски на страхование, а также перестрахование, которое иногда называют страхованием самих страховых компаний. Риск того, что страховых случаев будет больше, чем показывают начальные расчеты, можно передавать в перестраховочные общества, где много клиентов и где фактическая частота страховых случаев будет близка к теоретической вероятности.

В-третьих, кто бы ни был держателем страхового фонда, страховая компания или общество взаимного страхования, им придется нести расходы на менеджмент, на управление инвестициями и другие накладные расходы. В примере эти расходы в расчет не принимаются, хотя они иногда составляют 20–30% дополнительной стоимости к чистому покрытию риска.

Для закрепления материала можно попросить студентов провести раскладку риска на примере страхования автомобилей (с условными цифрами).

Тема «Риски ущерба основному имуществу семьи и человека»

В главе внимание уделено двум главным материальным активам семьи: автомобилю и квартире (дому).

В России понимание важности страхования своих наиболее ценных активов, к сожалению, пока не является массовым. Одна из задач, стоящих перед преподавателем, — подвести студентов к мысли, что такое страхование является правильным и рациональным поведением финансово грамотного и финансово культурного человека. Предложите студентам вспомнить неприятные истории из своей жизни или жизни своих родственников, друзей, знакомых (пожар, залив квартиры, автомобильная авария) и оценить, была ли полезна в этих случаях страховка (если она была) либо могла ли она быть полезна (если ее не было). Подведите аудиторию к мысли о том, что даже если страховка не покрывает весь понесенный ущерб, она все же существенно уменьшает его объем.

При снижении рисков потенциального ущерба, связанного с автомобилем как имуществом, возможности человека и семьи ограничены. От нас зависит в основном выбор наиболее безопасного автомобиля, а меры безопасности, которые в него встроены, являются заботой производителя машины.

При снижении рисков потенциального ущерба, связанного с квартирой как имуществом, возможности человека гораздо больше. Система мер, направленных на снижение риска пожара,

кражи, заливов, а также на повышение надежности систем электро- и газоснабжения, должна находиться в поле нашего зрения и применения.

В главе приводится несколько примеров того, какие меры снижения рисков можно применять без существенных затрат. В одной только противопожарной сфере в последние годы появилось много новинок, которые можно применять в небольших помещениях, в том числе в квартирах, домах и гаражах. На российском рынке весьма разнообразно представлены так называемые самосрабатывающие огнетушители и индивидуальные средства защиты, например фильтрующие маски-самоспасатели.

Исследования современных средств защиты квартиры и человека от перечисленных выше рисков могут стать темами для докладов. Многие учащиеся с удовольствием изучают технические новинки, в том числе, например, связанные с концепцией «умного» дома, и могут интересно рассказать о них остальным студентам.

Стоит обратить внимание на **беспечность страхователя** — известный в страховании феномен, упомянутый в главе 7. Так называют изменение поведения застрахованных лиц от более осторожного к менее осторожному, беспечному, приводящему к повышению рисков по сравнению с моментом приема их на страхование. Один из основных способов защиты от этого феномена со стороны страховщика — попытка принимать риск не целиком, а с франшизой, тем самым разделяя его со страхователем. Страховщик за согласие страхователя на франшизу предоставляет соответствующую скидку, так как риск для него уменьшается на величину франшизы. В то же время страхователь, зная, что фактическое возмещение ущерба будет меньше реального ущерба на величину франшизы, не будет отказываться от предусмотрительного поведения и использования мер предосторожности относительно своего имущества.

Тема «Риски гражданской ответственности из-за ущерба жизни, здоровью, имуществу третьих лиц»

Вначале стоит разъяснить студентам главную особенность страхования ответственности: в этом случае страхуется не риск причинения ущерба собственному имуществу страхователя по вине других людей, по его вине или из-за природных факторов, а риск того, что сам страхователь причинит кому-то другому ущерб и должен будет его возместить. Можно предложить студентам привести примеры ситуаций, в которых человек причиняет ущерб кому-то другому (юридически это называется «ущерб третьим лицам»), и оценить возможные размеры такого ущерба.

Далее целесообразно обратить внимание студентов на то, что в одних случаях государство обязывает людей застраховать свою ответственность, а в других оставляет это на их собственное усмотрение. Предложите студентам порассуждать, по каким причинам может вводиться обязательное страхование ответственности.

Все автовладельцы по закону обязаны иметь полис обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (аббревиатура ОСАГО не вполне точно отражает название этого вида страхования, так как термина «автогражданская ответственность» в законе нет). Учитывая, что в Российской Федерации на 1 июля 2026 г. насчитывается более 55 млн автотранспортных средств (в том числе 47,7 млн легковых автомобилей, 4,0 млн легких коммерческих автомобилей, 3,5 млн грузовых автомобилей[1]), этот вид страхования стал наиболее распространенным, а зачастую также единственным, который люди покупают самостоятельно. Обсудите со студентами идею о том, что ОСАГО защищает как интересы пострадавших в результате аварии, так и интересы виновника аварии.

Студенты должны понимать логику изменения страхового

[1]Сколько автомобильной техники числится в России? // АВТОСТАТ. 24.07.2026. URL: https://www.autostat.ru/news/62797/.

тарифа по ОСАГО с момента вступления закона об ОСАГО в 2003 г. Поначалу базовый тариф жестко устанавливался регулятором в виде фиксированной суммы и потом менялся в зависимости от поправочных коэффициентов. Затем был введен так называемый коридор страхового тарифа, в рамках которого страховые компании получили возможность устанавливать свой тариф. В декабре 2018 г. Банк России выпустил указание, еще больше расширяющее гибкость страховщика при установлении тарифа по ОСАГО, вводящее минимальные и максимальные значения базовых ставок страховых тарифов.

Движение тарифа от жесткого единообразного к более гибкому — магистральный подход регулятора. Россия здесь не одинока. При создании единого страхового рынка в Евросоюзе на определенном этапе была достигнута договоренность вообще отказаться от государственного регулирования тарифа по ОСАГО. Либерализация тарифа по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев автомобиля в Европе означала фактический отказ от его государственного регулирования. Были затронуты такие крупные страны Европейского сообщества, как Германия и Франция, где в 1994 г. одномоментно отказались от государственного регулирования тарифа: функция установления цены страхования ОСАГО была передана на уровень страховых компаний. Реакция страховщиков была очень бурной, они немедленно стали бороться за потребителя, снижая цену на ОСАГО. Наиболее продвинутые компании стали учитывать многочисленные факторы, влияющие на вероятность наступления страхового случая, которые раньше, при государственной тарификации, не учитывались. Это позволило страховщикам предлагать более гибкие и низкие тарифы страхователям с наименьшим риском по ОСАГО.

При наличии достаточного количества времени можно рассмотреть со студентами следующие документы:

- Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 8 ноября 2022 г. № 31 «О применении судами законодательства

об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», которое обобщает практику судебных разбирательств по делам об ОСАГО.

- Положение Банка России от 1 апреля 2024 г. № 837-П «О правилах обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств». В нем рассмотрены вопросы:
  - какие страховые риски покрываются и не покрываются по договору ОСАГО;
  - как заключаются договоры, как и когда могут изменяться их условия;
  - в каких случаях возможно досрочное прекращение договора;
  - как определяется размер возмещения ущерба жизни, здоровью и имуществу потерпевших;
  - как должны быть организованы восстановительные работы;
  - как разрешаются споры между потерпевшим, страховой компанией и станцией технического обслуживания в случае выявления недостатков восстановительного ремонта и т. д.
- Указание Банка России от 9 октября 2025 г. № 7204-У «О страховых тарифах по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств», которое определяет подходы к формированию тарифов по ОСАГО.

В части добровольного страхования ответственности наиболее очевидным примером является страхование ответственности перед соседями за ущерб, причиненный их жилищу в результате залива или пожара. Предложите студентам вспомнить такие случаи из своей жизни или из жизни друзей и знакомых (если они у кого-то были), оценить размер ущерба, рассказать, удалось ли взыскать ущерб с виновника. Подведите их к мысли, что такое страхование ответственности может оказаться очень полезным в целях предотвращения катастрофических рисков для семейного бюджета.

Тема «Риски болезни, травмы, утраты трудоспособности, потери работы, преждевременной смерти»

Формирование страховой культуры как части финансовой культуры требует прежде всего осознанного и ответственного отношения человека к своим персональным рискам.
Для молодых людей не только в России, но и в других странах достаточно типично легкомысленное отношение к рискам, связанным с жизнью и здоровьем: им кажется, что плохое случается с кем-то другим, а уж с ними-то ничего произойти не может. Целесообразно напомнить студентам о различных факторах, которые могут приводить к тяжелым болезням, инвалидности и даже смерти в молодом возрасте, и предложить им назвать различные способы управления такими рисками. Можно избежать некоторых из этих рисков или снизить их (вести здоровый образ жизни, не переходить дорогу на красный свет, не нырять в незнакомых местах, не садиться за руль и не купаться в водоемах в состоянии опьянения и т. п.). Другие риски не поддаются такому управлению, но могут быть застрахованы.

Можно спросить студентов, многие ли из них имеют полисы страхования жизни, полисы страхования от несчастных случаев и болезней (НС), полисы добровольного медицинского страхования (ДМС) и наступали ли у кого-то страховые случаи по ним. Полезно вспомнить отличия полиса ДМС от полиса ОМС (обязательного медицинского страхования), полиса НС от ДМС и от «чистого» рискового страхования жизни, сказать о возможности комбинирования некоторых видов страхования в одном полисе.

В главе 7 отличия страхования жизни от остальных видов страхования изложены достаточно кратко (см. подразделы 7.1.3 и 7.4.2). При проведении занятия, если позволяет время, можно рассказать о них более подробно.

Так, важным отличием этого вида страхования является его **потенциальная долгосрочность**. Это не означает, что все договоры страхования жизни всегда заключаются

на длительный срок. Речь идет о том, что договор страхования жизни может быть заключен на длительный срок без необходимости пересмотра его условий при увеличении риска наступления страхового случая. Так, по данным Банка России, из 11 млн действующих на конец 2025 г. договоров страхования жизни с физическими лицами 37% приходилось на договоры, заключенные на срок 5 и более лет, или на договоры, заключенные на неопределенный срок. В имущественном страховании это, как правило, невозможно, и там договор в большинстве случаев заключается заново ежегодно.

В период действия договора страхования жизни вероятность наступления страхового случая растет — это связано с ростом вероятности смерти по мере увеличения возраста человека. Во всех остальных видах страхования рост вероятности наступления страхового случая является предметом особого регулирования. В ст. 959 Гражданского кодекса Российской Федерации, регулирующей последствия увеличения страхового риска в период действия договора страхования, прямо говорится, что в имущественном страховании страхователь обязан немедленно уведомить страховщика об увеличении страхового риска по сравнению с моментом заключения договора. А страховщик может потребовать уплаты дополнительной страховой премии в соответствии с увеличением риска. Но в страховании жизни страховщик изначально знает, что вероятность наступления страхового случая постоянно растет, и закладывает это обстоятельство в страховой тариф.

Из долгосрочности следуют повышенные **инвестиционные возможности** компаний по страхованию жизни — ведь полученные от клиентов средства в этом случае находятся в инвестиционном процессе в течение гораздо более длительного времени, чем резервы по имущественному страхованию. В странах, где развито страхование, компании по страхованию жизни являются крупнейшими институциональными инвесторами на фондовом рынке наряду

с пенсионными фондами и инвестиционными фондами. При этом для них свойственна достаточно консервативная инвестиционная политика, они не стремятся получить очень высокие доходы за счет принятия на себя повышенных рисков, не занимаются краткосрочными спекуляциями. Для таких инвесторов важнее сохранить свои средства и получить надежный, хотя и небольшой инвестиционный доход. (Здесь можно сделать отсылку к положениям главы 6 о соотношении доходности и риска при инвестировании.)

В главе 7 также отмечается, что в страховании жизни **отсутствует принцип возмещения ущерба**. Это важное отличие, причем не только терминологическое (законодатель употребляет словосочетание «страховое возмещение» только применительно к иным видам страхования, чем страхование жизни), но и сущностное. Во всех видах страхования, кроме страхования жизни, главная и единственная цель — возместить ущерб пострадавшему, по возможности вернуть его в то материальное положение, в котором он находился перед наступлением страхового случая. В этих видах страхования нет и не может быть обогащения потерпевшего. **Напротив, при страховании жизни нет объективной оценки максимальной стоимости жизни — человек в принципе может оценить свою жизнь сколь угодно дорого. Но цена страхового полиса для него, разумеется, будет зависеть от выбранной им страховой суммы.**

Тема «Пенсионный риск»

Говоря о разных видах страхования, мы подчеркиваем, что страхование — это защита от рисков. В страховании жизни с накопительным (инвестиционным) компонентом к этой функции добавляется **функция накопления**. По сути дела, речь идет о комбинированных страховых продуктах, имеющих свою существенную специфику, которая достаточно подробно поясняется в учебнике.

Здесь возникает дополнительная терминологическая проблема. Долгое время в России существовали два вида таких страховых продуктов — накопительное страхование жизни (НСЖ) и инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). С 2025 г. к ним добавился третий вид — долевое страхование жизни (ДСЖ). А с июля 2026 г. первые два вида получили новые названия: НСЖ — «страхование жизни с объявляемой доходностью», а ИСЖ — «страхование жизни с расчетной доходностью». Это может вызвать затруднения у студентов, поэтому мы не рекомендуем делать тесты на формальное запоминание точных названий: важнее, чтобы учащиеся поняли, с одной стороны, смысл этих продуктов, с другой — различия между ними.

Стоит обратить внимание студентов, что в большинстве видов страхования (например, в страховании недвижимого имущества, автостраховании и др.) в период действия договора страховое событие может не наступить, и именно на этом построен страховой механизм: страхователи, у которых не произошел страховой случай, оплачивают возмещение ущерба тем, у которых такое событие случилось. Так же работает и классическое рисковое страхование жизни. А вот в накопительном, инвестиционном и долевом страховании жизни **страховой случай обязательно произойдет** (если нет досрочного расторжения договора). Либо застрахованное лицо доживает до конца действия договора и получает всю сумму накоплений, либо не доживает, и тогда страховую сумму получает выгодоприобретатель по договору, которого при жизни назначил страхователь. Уникальность накопительного страхования жизни в том, что вероятность наступления страхового случая (одного или другого) равна практически 100%. Соответственно страховые компании должны очень точно оценивать риски, которые покрываются этими видами страхования, и проводить тщательные актуарные расчеты, чтобы у них хватило средств на эти выплаты.

Дополнительные задания

Ниже представлены упражнения, которые можно использовать в дополнение к учебнику.

ТЕСТ

Нужно выбрать один верный вариант ответа к каждому вопросу.

ТЕСТ 1/8

Что не относится к чистым рискам?

а) риск ущерба из-за изменения курса акций;
б) риск ущерба из-за залива в квартире;
в) риск ущерба из-за автомобильной аварии;
г) риск ущерба жизни человека.

См. подраздел 7.1.1

ТЕСТ 2/8

Что относится к спекулятивным рискам?

а) риск убытков, связанных с аварией на электросетях предприятия;
б) риск убытков, связанных с кражей готовой продукции со склада предприятия;
в) риск убытков, связанных с землетрясением, разрушившим производственные здания;
г) риск убытков, связанных с резким падением стоимости продукции предприятия из-за выхода на рынок новых производителей.

См. подраздел 7.1.1

ТЕСТ 3/8

Кто является страхователем?

а) получатель страховой суммы в случае смерти застрахованного лица;

б) компания, принявшая на страхование все автомобили транспортного предприятия;
в) компания, купившая коллективное медицинское страхование для своих работников;
г) ребенок, чью жизнь застраховали родители.

См. подраздел 7.1.3

ТЕСТ 4/8

Что не относится к имущественному страхованию?

а) страхование гражданской ответственности за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу третьих лиц;
б) страхование гражданской ответственности по договору;
в) страхование предпринимательских рисков;
г) медицинское страхование.

См. подраздел 7.1.3

ТЕСТ 5/8

Кто не должен получать лицензию на право заниматься страховой деятельностью?

а) страховые брокеры;
б) страховые агенты;
в) страховые компании;
г) общества взаимного страхования.

См. подраздел 7.1.4

ТЕСТ 6/8

По Гражданскому кодексу Российской Федерации страховщик не освобождается от выплаты страхового возмещения и страховой суммы, если страховой случай наступил вследствие...

а) террористического акта;
б) воздействия ядерного взрыва;
в) военных действий;
г) гражданской войны.

См. подраздел 7.1.4

ТЕСТ 7/8

Что относится к обязательному частному страхованию в Российской Федерации?

а) страхование жизни и здоровья граждан;
б) страхование квартир как владельцами, так и арендаторами;
в) страхование договорной ответственности владельцев земельных участков;
г) страхование гражданской ответственности владельцев автомобилей.

См. подраздел 7.3.1

ТЕСТ 8/8

В законе РФ об организации страхового дела в отдельной статье перечислены виды страхования. Этот перечень не включает как отдельный вид...

а) пенсионное страхование;
б) долевое страхование жизни;
в) страхование финансовых рисков;
г) инвестиционное страхование жизни.

См. подраздел 7.5.1

КЕЙСЫ

Предложенные кейсы, разумеется, являются примерными. Мы рекомендуем преподавателям модифицировать их с учетом своего опыта, региональной специфики, специальностей обучающихся студентов и т. п.

КЕЙС 1/2

Условие

«Здравствуйте!

Меня зовут Евгений, мне 21 год, я живу в Москве, учусь в университете. Водительское удостоверение у меня уже почти

3 года (получил, когда исполнилось 19 лет), но своей машины пока нет, хотя купить хочу. Я решил не связываться с банковским кредитом, а накопил определенную сумму, а также занял денег на покупку у родителей и друзей. Сейчас денег достаточно, чтобы сразу купить ту машину, которую я присмотрел. Преподаватель экономики в моем университете сказал, что если я куплю машину после того, как мне исполнится 22 года (это будет через две недели), то я смогу сэкономить деньги на покупке страхового полиса ОСАГО.

Подскажите, пожалуйста, правда ли это и на чем основывается такая экономия».

Ответ

«Уважаемый Евгений, да, ваш преподаватель прав.

Стоимость страхования по ОСАГО устанавливается каждой страховой компанией самостоятельно, но на основе принципов, которые сформулированы в Федеральном законе от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» и в Указании Банка России от 9 октября 2025 г. № 7204-У «О страховых тарифах по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

Банком России сейчас (летом 2026 г.) установлены предельные размеры базовых ставок страховых тарифов по ОСАГО для легковых автомобилей физических лиц: минимальный — 1399 руб. и максимальный — 8665 руб. Страховая компания может взять за базу денежную величину в этом интервале. Для примера предположим, что это 6500 руб.

Базовый тариф затем умножается на коэффициенты, которые установлены Банком России в Указании № 7204-У. Их несколько, но по той информации, которую вы предоставили, мы можем рассчитать два — территориальный и «возраст/стаж».

Вы написали, что живете и учитесь в Москве. Для Москвы коэффициент страховых тарифов в зависимости от территории преимущественного использования транспортного средства составляет 1,8 (приложение 2 к Указанию № 7204-У). Иными словами, стоимость сразу вырастает до (6500 руб. × 1,8) = 11 700 руб.

Статистически подтверждается, что молодые (по возрасту) и неопытные (по стажу) водители чаще попадают в ДТП, поэтому для них устанавливаются более высокие тарифы.

В Указании № 7204-У дается таблица коэффициентов страховых тарифов в зависимости от возраста и водительского стажа лица, допущенного к управлению транспортным средством. Для возрастного интервала от 18 до 21 года и при стаже вождения 2 года (это ваш случай на сегодня) установлен коэффициент 1,84. Тогда базовый тариф с учетом территории, возраста и стажа для вас в нашем примере составит 11 700 × 1,84 = 21 528 руб.

В упомянутой таблице предусматривается другой коэффициент для возрастного интервала 22–24 года и стажа в 3–4 года. Вы перейдете в эту категорию, когда вам исполнится 22 года, и стаж вождения достигнет ровно трех лет. Тогда по таблице страховая компания обязана будет применять коэффициент не 1,84, а 1,13.

В нашем примере тариф будет составлять 11 700 руб. × 1,13 = 13 221 руб.

Как видите, если вы подождете две недели, то сэкономите 8307 руб. за счет более низкого коэффициента «возраст/стаж».

Комментарий для преподавателей

Следует иметь в виду, что этот пример весьма условный. Его нельзя использовать для расчета реального тарифа по ОСАГО, так как он не учитывает целый ряд других факторов, которые упоминаются в Федеральном законе от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ и Указании Банка России от 9 октября 2025 г. № 7204-У.

Вместе с тем пример верно передает значение таких факторов, как территория использования автомобиля, а также возраст и стаж водителя.

КЕЙС 2/2

Условие

«Добрый день!

Меня зовут Александра, мне 21 год, я два месяца назад получила водительские права и в ближайшее время собираюсь купить автомобиль. Буду ежедневно ездить на автомашине на работу, в выходные выезжать на дачу и один-два раза в неделю заезжать в магазины за продуктами. Кроме меня, в семье никто не водит машину, поэтому вся водительская нагрузка ляжет на меня. Водить машину по трассе за городом я не боюсь, но у меня есть опасения по поводу навыков езды в городе и парковки. В автошколе меня предупредили, что мне понадобится не меньше года, чтобы научиться ездить аккуратно и без происшествий. Друзья посоветовали мне дополнительно к ОСАГО застраховать автомобиль по программе каско.

Скажите, пожалуйста, есть ли в страховании каско какие-то особенности, которые помогут мне как молодому водителю пережить первый опасный год вождения с минимальными материальными потерями, если произойдет несколько страховых случаев?»

Ответ

«Уважаемая Александра!

Да, возможности снижения риска возможных материальных потерь из-за неопытности водителя предоставляются страховыми компаниями по страхованию каско.

Во-первых, вам стоит отказаться от франшизы, которая представляет собой часть убытков, установленную договором страхования, которая не подлежит возмещению страховщиком

страхователю. Иными словами, если безусловная франшиза установлена, например, в размере 20 тыс. руб., то ущерб по страховому случаю при страховании каско, который меньше этой величины, не будет оплачен вовсе. При более значительном ущербе франшиза (20 тыс. руб.) будет вычтена из суммы возмещения ущерба.

Обратите внимание, что снятие франшизы увеличивает стоимость страхования, но при этом дает вам гарантию, что страховая компания будет полностью оплачивать ущерб в пределах своей ответственности.

Во-вторых, вам надо сделать выбор между страхованием с агрегатной и неагрегатной страховой суммой. Агрегатная сумма подразумевает, что каждый страховой случай, завершающийся возмещением ущерба, уменьшает ее величину. Может так случиться, что после двух-трех выплат на первом году вашего вождения страховая сумма обратится в ноль, и полис перестанет защищать ваш автомобиль. Неагрегатная страховая сумма по определению не уменьшается. Сколько бы ни было страховых случаев, на следующий денег хватит.

Для вас больше подойдет страхование с неагрегатной страховой суммой, так как у неопытных водителей может быть несколько страховых случаев за год, и ущерб по каждому страховому случаю может быть велик.

Итак, наш ответ таков: просите страховую компанию убрать франшизу вообще, а также застраховать ваш автомобиль по программе каско с неагрегатной страховой суммой. Учтите, что такой полис будет стоить дороже, но будет лучше защищать ваши финансы от возможного ущерба вашему автомобилю».

РАСЧЕТНЫЕ ЗАДАЧИ

ЗАДАЧА 1/2

Условие

Обязательное страхование гражданской ответственности

владельца автомобиля Михаила было куплено в страховой компании «К». В результате страхового случая, произошедшего по вине Михаила, был нанесен ущерб его собственному автомобилю в размере 200 тыс. руб., двум другим автомобилям, принадлежащим Веронике и Леониду, а также двум пострадавшим в них гражданам — Леониду и его жене Галине. Ущерб автомобилю Вероники составил 350 тыс. руб., автомобилю Леонида — 750 тыс. руб. Ущерб здоровью граждан, рассчитанный по правилам ОСАГО, составляет по 160 тыс. руб. каждому.

Определите совокупный ущерб, который страховая компания «К» должна по ОСАГО возместить владельцам пострадавших автомобилей и потерпевшим гражданам.

Решение

По Федеральному закону от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» страховая компания должна заплатить максимум 400 тыс. руб. при причинении вреда имуществу каждого потерпевшего и 500 тыс. руб. — при причинении вреда жизни и здоровью каждого потерпевшего.

Ущерб автомобилю Михаила не учитывается по ОСАГО. Михаил может получить возмещение по каско, если у него есть соответствующая страховка.

Ущерб автомобилю Вероники будет оплачен в полном размере 350 тыс. руб., так как эта величина меньше лимита ответственности по ОСАГО.

Ущерб автомобилю Леонида будет оплачен частично, в пределах лимита ответственности по ОСАГО, который по закону составляет 400 тыс. руб.

Ущерб здоровью граждан будет оплачен в полном объеме, т. е. 160 тыс. руб. + 160 тыс. руб. = 320 тыс. руб.

Совокупный ущерб, который по ОСАГО выплатит пострадавшим страховая компания «К», составит 350 тыс. руб. + 400 тыс. руб. + 160 тыс. руб. + 160 тыс. руб. = 1070 тыс. руб.

Ответ: 1070 тыс. руб.

ЗАДАЧА 2/2

Условие

Владелец автомобиля Алексей купил страхование каско со страховой суммой 2 млн руб. в страховой компании «Б», при этом страхование ОСАГО было куплено Алексеем ранее в страховой компании «В». С учетом своего небольшого опыта вождения и малого водительского стажа Алексей купил полис каско с безусловной франшизой в размере 100 тыс. руб. Через несколько дней после заключения договора и уплаты страховой премии Алексей не справился с управлением и врезался в автомобиль, принадлежащий Георгию. Величина ущерба, причиненного автомобилю Георгия, составила 650 тыс. руб., при этом сам Георгий не пострадал. Величина ущерба, причиненного автомобилю Алексея, составила 350 тыс. руб.

Задание:

1. Определите, каковы будут величины страховых выплат за понесенный ущерб:

1.1. От страховой компании «Б» Георгию.

1.2. От страховой компании «Б» Алексею.

2. Какую сумму Алексей должен будет самостоятельно заплатить Георгию за нанесенный материальный ущерб сверх возмещения от компании «В»?

Решение

1.1. Поскольку полис ОСАГО был куплен Алексеем не в страховой компании «Б», то эта компания по имеющемуся полису ОСАГО не выплатит ничего (платить Георгию будет

компания «В»).

Ответ: 0 руб.

1.2. Страховая компания «Б» выплатит стоимость ущерба, причиненного автомобилю Алексея, в размере 350 тыс. руб. за вычетом безусловной франшизы, которая по условиям задачи составляет 100 тыс. руб.

Ответ: компания «Б» выплатит 250 тыс. руб.

2. Страховая компания «В», в которой Алексей купил полис ОСАГО, выплатит возмещение Георгию в размере 400 тыс. руб. (предельная сумма по закону об ОСАГО). Полная стоимость ущерба, который понес Георгий, составляет 650 тыс. руб. Следовательно, неоплаченная часть ущерба составит 250 тыс. руб., и Алексей должен будет ее возместить Георгию самостоятельно.

Ответ: 250 тыс. руб.

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Эта категория заданий предлагает учащимся продемонстрировать, как они умеют рассуждать, используя те знания и навыки, которыми они овладели, работая с материалами главы 7.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 1/5

Кому стоит покупать защитное страхование жизни (срочное, рисковое страхование жизни на случай смерти)?

Комментарий

Защитное страхование жизни дешевле, чем накопительное или инвестиционное страхование жизни, и это одно из его преимуществ. При этом надо помнить, что защитное страхование жизни не имеет накопительной составляющей, и деньги, которые мы потратим, платя страховую премию, к нам обратно уже не вернутся. Такое страхование покупается для защиты близких нам людей в случае нашей смерти.

В частности, его имеет смысл покупать заёмщикам по кредитам, в первую очередь ипотечным, как наиболее долгосрочным. Это объясняется тем, что чем больше срок, тем выше риск страхового случая. При смерти заёмщика его обязательства по возврату кредита перейдут его наследникам, принявшим наследство, в пределах стоимости перешедшего наследственного имущества. Смогут ли они погасить кредит? А если отказаться от наследства, то квартира также будет потеряна. Ответственный и предусмотрительный человек купит такую страховку и защитит семью от риска невозврата кредита в связи со смертью заёмщика. Выгодоприобретателем по такому договору будет банк, который получит от страховой компании возврат невыплаченной части кредита. Кроме того, если заёмщик по ипотеке приобретает полис страхования жизни, то процент по кредиту, как правило, будет ниже, чем при отсутствии страхования.

Родители маленьких детей — еще одна категория людей, которым рекомендуется покупать страхование на случай смерти. Защитить собственного ребенка от материальных последствий смерти родителей — задача рациональная, так как ребенок не может сам зарабатывать деньги. При наступлении страхового случая страховая компания выплатит опекуну ребенка страховую сумму на его содержание, которая позволит в какой-то мере компенсировать материальные последствия смерти родителей.

Подробнее см. подраздел 7.4.2.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 2/5

Стоит ли покупать добровольное страхование ответственности автовладельца?

Комментарий

Покупка полиса ОСАГО является обязательной для всех владельцев автомобилей по закону. При этом полис защищает владельцев автомобилей в случае причинения вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц на довольно скромные

суммы — 400 тыс. руб. по имуществу (повреждение чужого автомобиля в первую очередь) и 500 тыс. руб. на одного пострадавшего (жизнь и здоровье). В настоящее время большинство автомобилей стоят заметно дороже. Страховка покроет только 400 тыс. руб., а остальную сумму придется оплачивать самому автовладельцу. Для того чтобы снизить этот риск, можно добровольно купить полис добровольного страхования гражданской ответственности автовладельца (сокращенно ДСАГО или ДГО). Как правило, компании продают его в дополнение к ОСАГО, а не отдельно. Полис ДСАГО относительно недорог. Цена его определяется самими компаниями и может различаться, но в основном зависит от суммы, на которую приобретается дополнительная защита. Можно предложить студентам самостоятельно найти информацию о тарифах ДСАГО у разных страховых компаний в зависимости от страховой суммы.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 3/5

Какие меры управления рисками, связанными с владением и распоряжением жилым имуществом, можно предпринять?

Комментарий

Важно, чтобы учащийся подошел к проблеме комплексно, т. е. сначала показал основные группы рисков, связанных с жильем. Необходимо, чтобы были выделены риски, связанные с ущербом собственному имуществу, и риски, связанные с ущербом третьим лицам (гражданская ответственность). Говоря о рисках ущерба имуществу, важно упомянуть о мерах, направленных на снижение рисков пожара и кражи (в первую очередь). Часть из них названа в главе 7, но некоторые способы снижения риска можно найти самостоятельно вне учебника.

Подробнее см. подразделы 7.2.2 и 7.3.2.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 4/5

С 1 января 2027 г. вступает в силу Федеральный закон от 26 декабря 2024 г. № 477-ФЗ «О гарантировании прав по договорам страхования жизни». Вводятся гарантии по страхованию жизни по типу тех, которые предоставляются по банковским вкладам. На какие особенности этих гарантий надо обратить внимание?

Комментарий

Гарантии распространяются на все виды договоров страхования жизни, включая те, где объектами являются страхование от несчастных случаев и болезней и/или объекты медицинского страхования.

Гарантии предоставляются только в случае отзыва лицензии у страховой компании на осуществление добровольного страхования жизни (кроме добровольного отказа от лицензии).

Закон устанавливает лимиты гарантий, в пределах которых осуществляется выплата. Самый большой лимит предусмотрен при выплатах в случае смерти застрахованного — до 10 млн руб. При наступлении других страховых событий, в частности при окончании действия договора или травме (болезни) в период действия договора, а также при выплате выкупной суммы или при возврате премии в случае расторжения договора — до 2,8 млн руб. Такие лимиты предусмотрены для всех договоров страхования жизни у одного страховщика. Если страхователь купил, например, накопительное страхование жизни в двух компаниях, то лимиты гарантий относятся к каждой компании.

Система гарантий распространяется на все действующие договоры страхования жизни, включая старые, которые были заключены до 1 января 2027 г.

Подробнее см. подраздел 7.5.1.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 5/5

На какие аспекты договора долевого страхования жизни нужно обратить внимание при его покупке?

Комментарий

ДСЖ сочетает в себе два аспекта. С одной стороны, это классическое страхование жизни, дающее оговоренную финансовую защиту на случай смерти застрахованного, и возможность накопить определенную сумму на случай его дожития до конца действия договора. С другой стороны, ДСЖ позволяет страхователю инвестировать часть страхового

взноса в паи ПИФов. Страховая выплата, которую получает страхователь при наступлении страхового случая, слагается из страховой суммы, за которую отвечает страховщик, и той суммы, которая будет получена при погашении паев ПИФа. Результаты инвестирования зависят от того, какой именно ПИФ выбрал страхователь.

Учитывая, что ДСЖ — сложный финансовый продукт, Банк России указал, на какие аспекты страховая компания должна обратить внимание страхователя при заключении договора. Наиболее важные предупреждения:

- ДСЖ не является договором банковского вклада;
- страховщик должен назвать величину страховой премии, которая по указанию страхователя направляется на приобретение паев в ПИФах;
- стоимость паев, которые страховая компания покупает и инвестирует по поручению страхователя, может не только увеличиваться, но и уменьшаться;
- прошлые результаты инвестирования в ПИФы не определяют и не гарантируют доходность в будущем;
- страховщик должен указать размер комиссий, которые страховая компания получает при заключении и исполнении договора ДСЖ.

Важно также помнить, что страхователь может выбирать, в какой именно ПИФ из предлагаемых страховщиком он хочет вложить часть страховой премии по ДСЖ, причем в период действия договора страхования он может давать поручения страховщику по переходу из одного ПИФа в другой в соответствии с ситуацией на рынке. После покупки паев инвестиционных фондов по поручению страхователя он становится стороной договора доверительного управления с управляющей компанией данного ПИФа и владельцем этих паев.

Подробнее см. подраздел 7.5.1.

ГЛАВА 8

Налоги *в жизни гражданина*

Главная цель освоения темы, посвященной вопросам налогообложения – формирование у студентов понимания, что налоги являются не просто обязательным платежом, а еще и осознанной инвестицией в собственное благосостояние и общественную среду. Уклонение же от налогов оборачивается в том числе и личными финансовыми потерями. Одновременно с этим налоговое законодательство допускает наличие налоговых льгот и вычетов, грамотный налогоплательщик знает о них и использует. Также здесь важно не упустить связку с темой личного финансового планирования: план выступает удобным инструментом напоминания сроков и сумм к уплате, позволяет распределить годовой бюджет и, если требуется, отложить заранее необходимую к уплате сумму/перевести ее на ЕНС.

Исходя из этого, основными задачами освоения темы являются:

1. научить студентов пользоваться информационными ресурсами и электронными сервисами для решения практических вопросов, которые могут возникнуть в жизни.
2. проработать практически важные аспекты, часто вызывающие непонимание и ведущие к убыткам или упущенной выгоде.
3. научить применять теоретические знания о налогах к ситуации студента или членов его семьи (например, рассчитать для них суммы налогов, разыскать информацию о налоговых льготах и ставках, применимых именно к ним, рассчитать налоговую экономию).

Кейсы и задания, предложенные ниже, служат инструментарием для отработки указанных задач.

В учебнике намеренно не даются исчерпывающие ответы на все частные случаи, так как в налоговой практике существует множество нюансов, условий и оговорок. Ключевой навык, который предстоит сформировать, – умение самостоятельно находить актуальную информацию в тот момент, когда в ней возникает практическая необходимость. Для отработки этого навыка предназначены задания на поиск информации для решения отдельного вопроса 1 и 2, а также практические задания 1, 2. Трудные для осмысления вопросы (например, налоговые вычеты, НДФЛ на доходы разного вида, НПД) предлагается разобрать при помощи следующих заданий: задачи 1 и 2, Кейсы 1-3, практическое задание 1. Практические задания 1-3 нацелены на применение знаний к реальным жизненным ситуациям. При обсуждении темы общественных благ мы рекомендуем практическое задание 3, которое можно переформатировать в открытые вопросы на размышление и диалог со студентами, и игру «Общественное благо», которая позволит студентам немного «размяться» и повысит их вовлеченность в образовательный процесс.

При ограниченном времени на разбор темы рекомендуется сфокусироваться на первой задаче – знакомстве с электронными сервисами ФНС (особенно с личным кабинетом налогоплательщика). Оптимальный формат – работа в компьютерном классе или онлайн-занятие с параллельным доступом к сервисам. Наиболее полезным элементом занятия является практическая регистрация студентов в личном кабинете налогоплательщика с последующим выполнением простых задач по поиску информации. Для получения доступа требуется заблаговременная подготовка (в том числе получение ИНН, пароля, регистрация в ЕСИА). Подробнее об этом рассказывается в практическом задании 2.

В качестве домашнего задания можно предложить решение одного из кейсов, акцентировав необходимость использования дополнительных источников (сайт ФНС, справочно-правовые системы). Также группу студентов можно разделить на подгруппы по числу кейсов с последующей презентацией и обсуждением решений (кейсы 1-3).

Интересным и практически полезным заданием для студента может стать налоговый аудит себя или своей семьи (практическое задание 1), поскольку такая работа переносит расчеты с абстрактных примеров на реальные жизненные обстоятельства студентов.

Для понимания уровня освоения материала предлагаются тесты, которые могут быть переведены в электронный формат – это позволит оперативно проверить ответы, используя встроенные инструменты аналитики, и выявить темы, требующие повторного обсуждения.

Задания допускают адаптацию к региональной специфике – с учетом распространенных профессий, видов студенческих подработок, социальных особенностей, действующих налоговых льгот в субъекте РФ или муниципальном образовании. Такая возможность предусмотрена, в частности, в кейсах 1 и 2. Отдельные задания требуют актуализации преподавателем в связи с изменениями законодательства. В частности, для решения кейсов 1 и 2 необходимо использовать информацию о действующих ставках, лимите дохода, ограничениях и налоговом вычете по НПД на момент проведения занятия.

Дополнительные задания

ТЕСТЫ

В каждом тесте может быть один или несколько правильных ответов.

ТЕСТ 1/5

Отметьте все правильные утверждения:

а) сбор и налог – тождественные понятия в НК РФ;
б) госпошлина – это налог;
в) налог – это общественное благо;

г) все налоги уплачиваются в федеральный бюджет;
д) налоги бывают прямыми и косвенными;
е) все параметры налогов РФ (налоговый период, налоговая база, размер ставок, льготы и др.) определяются НК РФ.

Подробнее: см. подразделы 8.1.1, 8.1.2, 8.1.3.

ТЕСТ 2/5

Транспортный налог является (отметить все правильные ответы):

а) налогом на доходы физических и юридических лиц;
б) налогом только на физических лиц;
в) налогом только на юридических лиц;
г) региональным налогом;
д) федеральным налогом;
е) местным налогом;
ж) прямым налогом;
з) косвенным налогом.

Подробнее: см. подраздел 8.1.3, пункт 3.

ТЕСТ 3/5

Налог на профессиональный доход – это:

а) налог на доходы репетиторов, домохозяек, сиделок и других граждан, которые получают профессиональный доход от оказания подобных услуг;
б) налог на доходы граждан определенных профессий, который они должны уплачивать дополнительно к НДФЛ;
в) специальный налоговый режим, которым могут воспользоваться физические лица добровольно при соответствии определенным критериям;
г) специальный налоговый режим, который обязаны применять физические лица при расчете и уплате налога на доходы, если они соответствуют определенным критериям.

Подробнее: см. подраздел 8.2.2.

ТЕСТ 4/5

С каких из перечисленных ниже объектов Алиса должна заплатить налог на имущество физических лиц?

а) квартира, которая находится в ее собственности;
б) автомобиль, который зарегистрирован на имя ее мужа;
в) дача, которая находится в ее собственности;
г) дачный участок, который находится в общей долевой собственности с ее братом (по 50%);
д) гараж, который находится в собственности ее сына.

Подробнее: см. подраздел 8.2.3.

ТЕСТ 5/5

Какой налог гражданин должен уплатить в бюджет при продаже автомобиля?

а) налог на имущество физических лиц;
б) транспортный налог;
в) НДФЛ;
г) налог на прибыль;
д) НДС.

Подробнее: см. подраздел 8.2.1.

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Полезным элементом работы со студентами являются открытые вопросы, которые, в отличие от закрытых, побуждают к анализу и систематизации накопленного опыта.

Например, можно задать студентам вопросы: «Уплачивали ли вы когда-нибудь налог? Какой? Как вы это делали?» и «Платили ли вы когда-нибудь госпошлину?». Они направлены на рефлексию личного опыта и установление связи между теоретическими знаниями и практическими действиями. Здесь нет «правильных ответов», а сами вопросы являются, по сутидела, мостиком к дальнейшему диалогу и обсуждению темы занятия.

Игра «Общественное благо»

Для понимания факторов, влияющих на готовность платить налоги, и для эмпирического ощущения «эффекта безбилетника» можно провести игру «Общественное благо» (на основе известного поведенческого эксперимента Public Goods). Игра органично встраивается в обсуждение налоговой морали (см. подраздел 8.1.2).

Правила игры:

- у каждого игрока 10 единиц (условные деньги);
- за один раунд каждый игрок решает, сколько вложить в общий фонд (от 0 денежных единиц до всей располагаемой суммы);
- каждый игрок вносит деньги в общий фонд (взакрытую, например, пишет сумму на маленьком листочке бумаги и кладет в центр стола);
- взносы подсчитываются, итоговая сумма (общий фонд) удваивается, а затем делится **поровну между всеми игроками**, независимо от их вклада;
- Игра длится от 5 до 10 раундов в зависимости от располагаемого времени. После каждого раунда раскрывается сумма вклада каждого игрока.

Пояснительный пример

Допустим, у нас 4 игрока (их может быть любое количество, но не менее 3). Каждый из них сделал вклад (так, чтобы остальные не видели сумму вклада), например:

- Игрок A: 10 ед.
- Игрок B: 6 ед.
- Игрок C: 0 ед.
- Игрок D: 8 ед.

Рассчитаем сумму в общем фонде: 10 + 6 + 0 + 8 = 24 ед.

После удвоения суммы фонда: 24 × 2 = 48 ед. →

Всем игрокам раздается сумма фонда (48 ед.) поровну, то есть каждый игрок получает по 12 ед. (48 ед./4 игрока = 12 ед.)

В этот момент игрокам оглашают, кто сколько внес в общий фонд в этом раунде. Первый раунд окончен.

В начале второго раунда игроки распоряжаются капиталом, который у них образовался после первого раунда, рассчитаем его:

	Взнос в первом раунде	**После взноса осталось на руках**	**Получил из фонда**	**На руках по итогам первого раунда**
Игрок A	10	10 – 10 = 0	12	0 + 12 = 12
Игрок B	6	10 – 6 = 4	12	4 + 12 = 16
Игрок C	0	10 – 0 = 10	12	10 + 12 = 22
Игрок D	8	10 – 8 = 2	12	2 + 12 = 14

Далее по такому же принципу проходит каждый раунд.
В следующем раунде игроки распоряжаются суммой, которую они получили к концу предыдущего раунда.

После завершения игры рекомендуется провести обсуждение по следующим вопросам (ответы приведены для преподавателя).

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 1/5

Какое отношение имеет эта игра к налогам и общественному благу?

Ответ

В игре используются следующие аналогии: взносы – это налоги, общий фонд – бюджет, выплаты из фонда моделируют выгоды участников от финансирования общественного блага. Поэтому

эти выплаты одинаковые для всех – так передается идея равнодоступности общественных благ (дороги, уличное освещение, канализация, бесплатные школы и спортивные залы) для всех граждан, независимо от их доходов. Если в группе появляется «безбилетник», то на создание благ становится меньше.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 2/5

Как вы думаете, какая самая выигрышная стратегия в этой игре, то есть как игроки должны действовать, чтобы создать максимально возможное благосостояние для всей группы (то есть доход всех игроков по окончании игры был наибольшим из достижимых в этой игре)?

Ответ

Оптимальная коллективная стратегия – внесение всеми игроками всех имеющихся средств. В этом случае совокупный доход группы будет максимальным. Появление безбилетника снижает общий доход всей группы.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 3/5

Как вы думаете, почему в вашей группе не получилось придерживаться этой оптимальной стратегии?

Ответ

Данная стратегия оптимальна для коллектива, однако индивидуально выгодной становится стратегия безбилетника (при вкладе 0 личный доход оказывается выше, чем при коллективно-оптимальном поведении). Этот парадокс объясняет, почему в реальной налоговой системе возникают проблемы неплатежей. Если все становятся безбилетниками, общественных благ не будет. Поэтому ответственность каждого имеет огромное значение.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 4/5

Как взносы других влияли на вас – на ваше эмоциональное состояние и на размер взносов?

Ответ

Эмоциональные реакции участников отражают их представления о справедливости. Размер взносов зависит от уровня налоговой морали, которая определяется установками личности, склонностью к альтруизму и кооперации, социальными нормами и степенью идентификации с группой. Анализ собственных реакций позволяет выявить факторы, влияющие на готовность к кооперации.

Общие тенденции, зафиксированные поведенческими экспериментами[1]:

- Большинство игроков ведет себя по принципу: «я плачу, если другие платят» (это называется *условная кооперация*);
- На первых раундах игры вклад участника игры в фонд составляет в среднем 30-50%, в последующих раундах эта доля идет на спад (в этом можно убедиться, сыграв 10 раундов);
- При росте числа безбилетников даже «честные» игроки снижают взносы / становятся безбилетниками.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 5/5

Что нужно для поддержания высоких взносов: контроль? Штрафы? Прозрачность? Доверие? Мораль?

Ответ

Для поддержания высоких взносов необходимы механизмы контроля, штрафы, прозрачность и доверие. Если в игре нет

[1]Fischbacher, U., Gächter, S., & Fehr, E. (2001). *Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment*. Economics Letters, 71(3), 397–404. Zelmer, J. (2003). Linear Public Goods Experiments: A Meta-Analysis. Experimental Economics, 6, 299–310.

санкций, взносы быстро падают. Возможность наказания существенно повышает кооперацию и взносы; влияние на совокупный выигрыш зависит от условий и горизонта игры. Люди готовы тратить собственные ресурсы, чтобы наказать безбилетников, настолько им неприятно такое поведение[2]. Это подтверждает необходимость не только морали, но и механизмов принуждения в налоговой системе.

РАСЧЕТНЫЕ ЗАДАЧИ

ЗАДАЧА 1/2

Условие

Гражданин Российской Федерации Клевер Н.Г. в 2025 г. оплатил обучение своего брата, студента университета (19 лет), в размере 200 тыс. руб. за год, а также оплатил операцию своей жены (операция не входит в список дорогостоящего лечения) в сумме 130 тыс. руб. Все расходы документально подтверждены, и гражданин Клевер везде указан как плательщик. О возможности получить налоговые вычеты гражданин вспомнил после 15 июля 2026 г. Имеет ли право гражданин Клевер подать заявление на налоговые вычеты? Рассчитайте сумму налоговых вычетов для двух вариантов:

Вариант А: ежемесячная зарплата гражданина Клевера составляет 60 тыс. руб., и он платит НДФЛ по ставке 13%, других доходов нет.

Вариант Б: в 2025 г. гражданин Клевер работал в научно-исследовательском институте 3 месяца на ставке 30 тыс. руб. в месяц, после чего уволился, зарегистрировался как самозанятый (плательщик НПД) и начал зарабатывать переводами научных текстов; это позволило ему получить за оставшиеся 9 месяцев доход в размере 420 тыс. руб.

[2]Fehr, E., & Gächter, S. (2000). *Cooperation and punishment in public goods experiments*. American Economic Review, 90(4), 980–994.

Решение

Оплата обучения (своего, своих детей, своих братьев и сестер до 24 лет) и лечения (своего или членов семьи, в том числе, жены) является основанием для получения социального налогового вычета.

Подать налоговую декларацию с заявлением своих прав на налоговый вычет можно в течение 3 следующих лет после налогового периода, в котором возникло право на налоговый вычет, т. е. в нашем случае – до конца 2028 г. Так что гражданин Клевер не опоздал.

Сумма подтвержденных расходов составляет 330 тыс. руб. Расходы, по которым выплачивается социальный вычет, ограничиваются 150 тыс. руб. (по обучению детей есть отдельный лимит 110 тыс. руб. на ребенка). Соответственно, возврат составит 150 000 0,13=19 500 руб.

Вариант А. Так как работодатель в 2025 г. уплатил с доходов гражданина Клевера в бюджет НДФЛ в размере 60 000 12 0,13=93 600 руб. (больше, чем сумма возврата 19 500 руб.), то гражданин Клевер сможет получить возврат из бюджета в полном размере, т. е. 19 500 руб.

Вариант Б. Работодатель (институт) в 2025 г. уплатил в бюджет с доходов гражданина Клевера за 3 месяца работы НДФЛ в размере 30 000 3 0,13=11 700 руб. Граждане, уплачивающие налог в рамках режима НПД по ставкам 4% и 6%, не имеют право получать налоговый вычет в счет этой суммы налога. Таким образом, г-н Клевер сможет получить возврат из бюджета лишь в сумме НДФЛ, уплаченного по ставке 13% (за период его работы в институте), т. е. в размере 11 700 руб.

Комментарий

Здесь необходимо привлечь внимание студентов к трем ключевым моментам:

1. По социальным вычетам установлен пороговый лимит расходов (в общем случае – 150 тыс. руб.), при этом

для дорогостоящего лечения лимит отсутствует. Можно поставить перед аудиторией дополнительный вопрос: поменялся бы результат (размер вычетов), если бы операция жены входила в список дорогостоящего лечения? Ответ: да, расход по такой операции – из другой статьи расходов, по которым нет ограничений, то есть его можно зачесть полностью, плюс теперь можно зачесть расход на обучение в размере лимита 150 тыс. руб. Таким образом, можно получить вычет в большем размере: 130 000 x 0,13 + 150 000 × 0,13 = 36 400 руб.;

2. Возврату подлежат не сами расходы, а 13% от суммы в пределах лимита;
3. Право на вычет у нашего героя возникает только при наличии доходов, облагаемых по ставке 13%. Доходы самозанятых, облагаемые НПД, для данных целей в расчет не принимаются.

Предложите студентам для решения задачи свериться с информацией на сайте ФНС России относительно того, какие расходы по обучению и/или лечению дают право на вычет, а также каких возможностей лишены «самозанятые», уплачивающие налог в рамках режима НПД. Навык, формируемый в ходе решения –умение самостоятельно находить актуальную информацию на сайте ФНС и в нормативных документах.

ЗАДАЧА 2/2

Условие

Виктория зарабатывает 155 тыс. руб. в месяц, также она получает дополнительный доход от сдачи квартиры в аренду – 25 тыс. руб. в месяц.

Михаил работает на проектах и за год заработал по гражданско-правовым договорам с юридическими лицами 3,8 млн руб. Также по итогам года он получил налогооблагаемый доход от операций с ценными бумагами на фондовой бирже в размере

1,35 млн руб. Еще Михаил продал в этом году квартиру за 7,3 млн руб. (налоговый вычет по этой продаже составил 1 млн руб.)

И Виктория, и Михаил находятся на территории РФ почти весь год, за исключением 3-4 недель отпуска.

Основываясь на этих данных, рассчитайте сумму НДФЛ, которую должны уплатить Виктория и Михаил (по раздельности) за 2025 год. По каким доходам налог будет рассчитан и уплачен налоговым агентом, а по каким нашим героям придется самостоятельно рассчитывать сумму налога и подавать налоговую декларацию?

Решение

Эта задача на правильное определение ставки для каждого вида доходов и применение прогрессивной или плоской шкалы в соответствующих случаях.

Примечание: в учебнике мы даем логику и расчеты для 2025 года, поскольку законодательство может меняться и в год, когда ваши студенты решают эту задачу, налоговые ставки, пороговые значения, классификация доходов, да и вообще в принципе система может быть другой. В связи с этим, обновляйте год и данные каждый раз для ваших студентов.

Ставка определяется типом дохода, а также налоговым статусом налогоплательщика. И Виктория, и Михаил пребывают на территории РФ явно больше 183 дней в год, а значит, являются налоговыми резидентами РФ.

Сначала определим, какие ставки применяются к доходам Виктории. Воспользуемся таблицей с категориями доходов и ставками НДФЛ по ним (см. подраздел 8.2.1). И зарплата, и доход от сдачи квартиры в аренду входят в число доходов, к которым применяется прогрессивная шкала 13%-15%-18%-20%-22% с пороговыми значениями 2,4 млн – 5 млн – 20 млн – 50 млн (тип А на нашей схеме). Рассчитаем годовой доход Виктории по каждому типу дохода и проверим,

в каком диапазоне прогрессивной шкалы он находится. Зарплата Виктории за год составляет 155 000 12 = 1 860 000 руб. Доход от сдачи квартиры в аренду составляет 25 000 12 = 300 000 руб. Соответственно, в сумме за 2025 год Виктория заработала 2 160 000 руб. доходов типа А. Это значение попадает в самый нижний диапазон шкалы (от 0 до 2,4 млн руб.) и ему соответствует ставка 13%. Значит, НДФЛВиктория_2025 = (Зарплата за год + Аренда за год) 13%= 2 160 000 13%=280 800 руб.

В случае с Михаилом нам известны уже его доходы за год – их рассчитывать не надо, следует только определить, какие ставки будут применяться к этим видам дохода. Гонорар

по гражданско-правовым договорам входит в число доходов типа А, облагаемых по схеме 13%-15%-18%-20%-22%. Доход

от операций с ценными бумагами попадает уже в другую категорию (Б), как и доход от продажи имущества, их мы считаем отдельно от гонорара. Итак, сумма гонорара (3,8 млн руб.) попадает во второй диапазон шкалы (от 2,4 млн руб. до 5 млн руб), значит, НДФЛ будет рассчитываться поступенчато, по двум ставкам 13% (2,4 млн руб.) и 15% (остаток, то есть 3,8 млн – 2,4 млн = 1,4 млн руб.). НДФЛМихаил 2025_гонорар=2 400 000 13%+1 400 000 15%=522 000 руб.

Теперь рассчитаем НДФЛ для дохода от операций с ценными бумагами (1,35 млн руб.) и дохода от продажи имущества

(7,3 млн руб. – 1 млн руб. = 6,3 млн). По доходам этого типа (Б) применяется шкала 13%-15% с пороговым значением 2,4 млн руб. Совокупность данных доходов (1,35 млн + 6,3 млн = 7,65 млн руб.) превышает пороговое значение 2,4 млн руб., значит, сумма НДФЛ по этим доходам рассчитывается аналогично НДФЛ на гонорар Михаила. Итак, рассчитаем НДФЛМихаил 2025_цб = 2 400 000 13% + 7 650 000 - 2 400 000 15% = 1 099 500 руб.

Виктория должна будет задекларировать доходы от сдачи квартиры в аренду, а НДФЛ с зарплаты будет рассчитан и удержан налоговым агентом (ее работодателем).

Михаил должен будет задекларировать свои доходы от продажи квартиры и самостоятельно уплатить налог, налог на остальные доходы (от операций с ценными бумагами и гонорар по проектам с юридическими лицами) будет рассчитан и удержан налоговыми агентами – брокером и заказчиком соответственно.

Комментарий

Задача направлена на отработку навыка расчета НДФЛ с учетом категоризации доходов (тип А – оплата труда, аренда, гражданско-правовые договоры; тип Б – операции с ценными бумагами, продажа имущества), применения прогрессивных шкал и определения налоговых агентов. Допускается использование сокращенной версии – только по Виктории (два дохода, одна шкала) или только по Михаилу (три дохода, две шкалы).

ЗАДАНИЯ НА ПОИСК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ОТДЕЛЬНОГО ВОПРОСА

ЗАДАНИЕ 1/2

Что делать, если пришло налоговое уведомление на ваш автомобиль, который угнали еще в начале отчетного налогового периода?

Ответ

Согласно пп 3.5-3.7 ст. 362 НК РФ, в отношении транспортных средства, которые находятся в розыске, если факт их угона подтвержден документом, выдаваемым уполномоченным органом, прекращается исчисление транспортного налога с 1-го числа месяца начала розыска до месяца возврата. Соответственно, вы не должны платить налог на транспортное

средство, начиная с 1-го числа месяца начала розыска (для чего необходимо получить подтверждающий документ, в котором будет указана фамилия владельца, марка автомобиля и его госномер, дата угона). Расчет налога будет осуществляться с учетом этой даты.

По общему правилу, ГИБДД должна передать информацию об угоне автомобиля у данного налогоплательщика, но для надежности лучше самостоятельно обратиться в местную налоговую инспекцию. Если вы этого не сделали, и в итоге вам пришло налоговое уведомление с расчетом транспортного налога, в котором не учтен факт угона, то нужно обратиться в налоговую инспекцию (по любому удобному каналу – через личный кабинет налогоплательщика, электронный сервис «Обратиться в ФНС России», придя на прием лично) и предоставить:

- заявление о перерасчете транспортного налога в связи с угоном автомобиля;
- копию подтверждающего факт угона документа, выданного органами внутренних дел.

ЗАДАНИЕ 2/2

Что делать, если в налоговом уведомлении не учтена налоговая льгота, на которую собственник имеет право? Например, вы относитесь к категории граждан, которые полностью освобождаются от уплаты налога (например, на имущество).

Ответ

Согласно пп. 11 п. 1 ст. 21 НК РФ, налогоплательщик имеет право не выполнять неправомерные требования налогового органа, т. е. при получении ошибочного уведомления, налог платить вы не обязаны. Однако это не значит, что можно забыть об уведомлении.

Необходимо обратиться в ФНС России или местную налоговую инспекцию (по любому удобному каналу – через личный кабинет

налогоплательщика, электронный сервис «Обратиться в ФНС России», придя на прием лично) с заявлением, где указать ошибку и обосновать ее (это право также дано в ст. 21 НК РФ).

Комментарий

Основная задача этих вопросов – научить студентов искать ответы на проблемные ситуации и не бояться их. Основной инструмент получения информации – официальный сайт ФНС России www.nalog.ru.

КЕЙСЫ

КЕЙС 1/3

Условие

Меня зовут Роман. Я – профессиональный водитель, в свободное от работы время подрабатываю частным извозом. Живу и работаю в Калужской области[3]. Слышал, что существует налог на профессиональный доход. Хочу разобраться:

1. Применим ли он ко мне?
2. Обязан ли я его уплачивать или это только возможность?
3. Сколько мне придется платить при переходе на этот налоговый режим?
4. Эта ставка будет применяться ко всем моим доходам или только к доходам от частного извоза?
5. Нужно ли будет заполнять налоговую декларацию?
6. Как рассчитать доход для налоговой инспекции? В месяц я получаю «на руки» примерно 30 тыс. руб., но я плачу за бензин, за технический сервис (примерно 6 тыс. руб. в месяц). Мне кажется, я должен учитывать чистый доход, т. е. получку за вычетом расходов.

[3]Подставьте свой регион.

7. Что нужно сделать, чтобы воспользоваться этим налогом?

Ответ

1. Здравствуйте, Роман. Чтобы воспользоваться режимом НПД, необходимо, чтобы ваша профессиональная деятельность удовлетворяла ряду критериев, в частности: доход за календарный год не должен превышать 2,4 млн руб., а также извозом вы должны заниматься лично, не имея работодателя по этой деятельности и не привлекая для нее наемных работников по трудовым договорам. Исходя

   из оценки годового дохода (30 000 * 12=360 000 руб.), можно констатировать, что по этому критерию вы проходите.

2. Нет, не обязаны, это только возможность.

3. При переходе на данный налоговый режим вы вместо уплаты НДФЛ по ставке 13% с суммы ваших доходов сможете платить налог по ставке 4% (по доходам, полученным от контрагентов физических лиц) или по ставке 6% (по доходам, полученным

   от индивидуальных предпринимателей или юридических лиц).

4. Данные ставки применяются только к доходам от профессиональной деятельности, которые могут облагаться НПД с учетом ограничений, установленных Федеральным законом от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима “Налог на профессиональный доход”».

5. Нет, налоговую декларацию заполнять будет не нужно, но вам нужно будет пользоваться мобильным приложением «Мой налог» и формировать чеки для каждого поступления профессионального дохода. На основании этих чеков сумма налога будет рассчитываться приложением «Мой налог» автоматически.

6. Для расчета налога используется ваш доход до вычета расходов (на бензин и техсервис), т. е. ваш налогооблагаемый доход за год составит примерно 30 тыс. руб. × 12 = 360 тыс.

руб. Впрочем, как мы уже сказали, приложение «Мой налог» рассчитает ваш профессиональный доход и сумму налога автоматически.

7. Чтобы воспользоваться специальным налоговым режимом «налог на профессиональный доход», нужно встать на налоговый учет, или зарегистрироваться. Это можно сделать через мобильное приложение «Мой налог», личный кабинет налогоплательщика или кабинет плательщика налога на профессиональный доход на сайте ФНС России (www.nalog.ru), а также через коммерческий банк.

Комментарий

При разборе кейса акцент следует сделать на том, что НПД – это не льгота, а инструмент легализации доходов. Студентам важно понять, что выбор режима должен основываться не только на низкой ставке, но и на учете ограничений (отсутствие права на вычеты с доходов, облагаемых НПД, лимит дохода, запрет на наемных работников). Рекомендуется обсудить, что выгода от снижения ставки может быть нивелирована другими потерями.

КЕЙС 2/3

Условие

Здравствуйте, меня зовут Ирина. Я молодая мама. Слышала, что есть какие-то налоговые вычеты на детей. В налогах я разбираюсь плохо, потому что образование у меня не экономическое, и я никогда не платила налогов (родила ребенка сразу по окончании института, не успев ни дня проработать). Подскажите, могу ли я воспользоваться вычетами, и что для этого нужно сделать?

Ответ

Здравствуйте, Ирина. У нас есть для вас две новости – хорошая и плохая.

Начнем с хорошей: действительно, есть категория налоговых вычетов «на детей».

Плохая новость заключается в том, что для того, чтобы получить этот вычет, необходимо получать доход и уплачивать с него налог (НДФЛ). Ведь суть вычета заключается в том, что сумма дохода при расчете налога (НДФЛ) уменьшается на размер этого вычета, и в итоге в бюджет вы платите меньше, а на руки получаете больше. В вашем случае вычитать не из чего, так как вы не получали никаких доходов, с которых уплачивается НДФЛ. Соответственно, налоговый вычет к вам не применим.

Но есть еще одна хорошая новость – налоговый вычет на вашего ребенка может быть применим к вашему мужу, если он работает и уплачивает НДФЛ. Вычет будет предоставлен за каждый месяц с момента рождения ребенка. Но есть ограничение: налоговый вычет предоставляется до тех пор, пока сумма доходов мужа с начала календарного года не превысит 450 тыс. руб., то есть начиная с месяца, в котором случилось это превышение, налоговый вычет не платится.

Если у работодателя есть все необходимые сведения о ребенке и их родителях (а это обычно так), то вычет применяется автоматически, без заявлений (как это было раньше).

Комментарий

Важный акцент при разборе кейса: налоговый вычет предоставляется только при наличии определенных видов доходов, облагаемых НДФЛ. Таким правом не обладают, например, плательщики НПД.

КЕЙС 3/3

Условие

Здравствуйте, меня зовут Валентина. Я родила сына 15 мая, и в нашем городе он оказался сотым новорожденным в наступившем году. В связи с этим прямо в роддоме меня

поздравили представители мэрии. Вручили букет цветов и подарочные сертификаты для детских магазинов на сумму 20 000 руб. Позже они приехали ко мне домой и попросили расписаться в каких-то документах (наверное, для отчетности, что я получила подарки). Мне было очень приятно такое внимание, и подарки пришлись кстати. Однако мой муж, когда их увидел, сказал, что теперь мы будем должны заплатить налог с них. Неужели это правда? И сколько тогда придется заплатить?

Ответ

Здравствуйте, Валентина. Ваш муж прав – подарки от **организаций и индивидуальных предпринимателей** стоимостью свыше 4 000 руб. облагаются НДФЛ. Если, например, компания, в которой вы работаете, подарила вам цветы и подарки (в том числе деньгами) в честь 8 марта, дня учителя или просто без повода, общей стоимостью свыше 4 000 руб. за календарный год, то вам придется заплатить налог с превышения лимита (то есть общая стоимость подарка минус 4 000 руб.). При этом бухгалтерия, скорее всего, сама рассчитает и вычтет из вашей зарплаты сумму налога. Другое дело – денежные подарки от физических лиц: они налогом не облагаются. Имущественные подарки (квартиры, земельные участки, машины, акции и доли в компаниях) не облагаются налогом, если они сделаны вашими близкими родственниками (родителями, сестрами и братьями, супругом, детьми и др.), в остальных случаях придется заплатить НДФЛ.

Вернемся к вашему случаю. Вы получили в подарок от мэрии сертификаты на сумму 20 000 руб. и букет цветов (предположим, стоимость букета – 2 000 руб.). Соответственно, вам необходимо будет задекларировать стоимость подарков и уплатить с нее НДФЛ (об этом вас, скорее всего, известит департамент мэрии) в размере примерно (20 000+2 000 - 4 000) 13%=2 340 руб.

Документы, в которых вы расписались, возможно, были уведомлением о том, что вам придется заплатить налог

с подарков общей стоимостью на такую-то сумму.
Это в очередной раз напоминает о том, что необходимо внимательно читать все документы, которые вы подписываете.

Комментарий

Кейс основан на реальной истории, узнать о нем можно из открытых источников. Важно донести до студентов, что перед подписанием любых документов необходимо их изучить и убедиться, что они понятны. Основной вывод: незнание налогового законодательства и невнимательное отношение к подписываемым документам могут привести к неожиданным финансовым обязательствам.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

ЗАДАНИЕ 1/3

Условие

Проведите «налоговый аудит» своей семьи, и выясните, на какие налоговые льготы можете претендовать вы и ваши родные (которые являются налогоплательщиками того или иного налога), сколько это вам позволит сэкономить и что надо сделать, чтобы получить эти налоговые льготы? Все ли полагающиеся вам налоговые льготы вы получаете (получили в прошлом году)? Для удобства предлагаем заполнить следующую таблицу:

Кто имеет право на налоговую льготу	Налоговая льгота	Обоснование (на основании чего он имеет это право)	Размер экономии (расчет суммы приведите под таблицей)	При определении какого налога учитывается льгота	Что надо сделать, чтобы получить льготу
Пример:					
Мама	Социальный налоговый вычет	Операция по назначению врача в сентябре 2025 г., 80 тыс. руб.	10 400 руб.*	НДФЛ	Подать налоговую декларацию с подтверждающими документами (в течение 3 лет после отчетного года, т. е. до 31.12.2028 г.)
Папа	Льгота по транспортному налогу	На папу зарегистрировано транспортное средство – автомобиль с электрическим двигателем.	1 350 руб. **	Транспортный налог	Подать заявление, документы, подтверждающие право на предоставление налоговой льготы

Примечания к таблице

Когда мы выполняем это задание, на календаре 2026 год (то есть отчетный период – уже закончившийся 2025 год, именно этот период мы анализируем).

1. Стоимость операции составила 80 тыс. руб.; мама – налоговый резидент и платит НДФЛ по ставке 13% с зарплаты (30 тыс. руб. в месяц). Таким образом, с учетом налогового вычета мама уплатит следующую сумму налога:

НДФЛ с налоговым вычетом=Зарплата-Стоимость операции ставка НДФЛ.

Учитывая, что без налогового вычета мама уплатила бы в бюджет налог в размере: НДФЛ=Зарплата ставка НДФЛ, размер экономии составит: Стоимость операции ставка НДФЛ= 80 000 13%=80 000 0,13=10 400 руб.

2. Транспортное средство зарегистрировано в Забайкальском крае. В этом субъекте Российской Федерации предусмотрена льгота в размере 100% по транспортному налогу в отношении автомобилей, оснащенных исключительно электрическим двигателем. Для расчета экономии нам необходимо рассчитать сумму налога, которую бы платил папа без существования данной льготы.

Предположим, что машиной он владеет уже несколько лет (то есть КВ за 2025 год равен 1), мощность двигателя 135 л.с. (следовательно, налоговая ставка 10 руб./л.с.), значит сумма налога = 135 х 10 = 1 350 руб. Так как льгота составляет 100%, то размер экономии равен 1 350 руб.

Комментарий

Задание направлено на формирование навыка работы с сервисом ФНС «Справочная информация о налоговых ставках и льготах». Мотивационный компонент – возможность выявления реальных льгот, применимых к студенту или его родственникам, и расчет экономии. В некоторых случаях для получения налоговых льгот (вычетов) не требуется подавать налоговую декларацию: может действовать

упрощенный порядок или получение льготы через работодателя.

ЗАДАНИЕ 2/3

Условие

Зарегистрируйтесь в личном кабинете налогоплательщика на сайте ФНС России. Какой способ вы выбрали, чтобы зарегистрироваться? Какие сложности возникли?

Изучите возможности, которые становятся доступными для вас как пользователя этого сервиса. Перечислите их.

Вы также можете зарегистрировать своих родственников (конечно, только с их согласия!) и помочь им оплатить налоги, подать заявление на налоговые вычеты и другие льготы или обратиться в ФНС России в случае какой-то проблемной ситуации.

Комментарий

Основная цель – преодоление психологического барьера перед взаимодействием с ФНС и освоение функционала личного кабинета. Регистрация возможна тремя способами: через налоговую инспекцию (получение пароля), через портал госуслуг или с использованием квалифицированной электронной подписи (КЭП). Преподавателю следует заранее проинформировать студентов о необходимых действиях и временных затратах для каждого способа. Оптимальное проведение – в компьютерном классе с технической поддержкой.

ЗАДАНИЕ 3/3

Условие

Если бы вы хотели повлиять на выбор общественного блага, на создание которого были бы направлены в том числе ваши налоги, что бы вы хотели профинансировать – в вашем районе/городе? В вашем регионе (субъекте РФ)? В стране? Почему?

Для этого вспомните, что такое общественное благо,

и приведите примеры общественных благ. Присмотритесь, какие общественные блага уже есть в вашем районе/населенном пункте, а чего, возможно, не хватает.

Комментарий

Это задание на воспитание активного гражданина, понимающего, что у него есть не только обязанность платить налоги, но и право получать общественные блага, которые должны создаваться государством на эти налоги.
Для установления у студента связи «налоги – общественные блага» можно предложить ему узнать, на что тратятся налоговые платежи, поступающие в бюджет его региона (края, области) или города (села, поселка). Эту информацию можно найти на сайте Минфина РФ в разделе «Бюджет для граждан» и в отчетах о бюджетной политике. Также можно показать студентам, как граждане могут влиять на то, какие общественные блага создаются и контролировать реализацию проектов по их созданию. Покажите им проект «Инициативное бюджетирование». Если вы живете в Москве, то познакомьте студентов с порталом «Активный гражданин» и системой локального электронного голосования за проекты, предложенные для благоустройства района или двора.
Вы можете также предложить студентам оценить и прокомментировать каждое предложение с точки зрения его полезности, охвата населения (насколько велика его целевая аудитория).

Это задание можно выполнять и в виде открытого диалога со студентами. Предложите аудитории проанализировать состояние окружающей инфраструктуры, оценить, каких объектов не хватает, и задуматься о том, за чей счет они создаются: из каких источников финансируются и как их появление связано с налоговыми поступлениями. Напомните, что путем уплаты налогов граждане вносят свой вклад в создание школ, больниц и других объектов общественных благ. Обсудите, как граждане (в том числе и сами студенты) могут влиять на эти процессы. Цель – формирование у студентов осознанной налоговой позиции.

ГЛАВА 9

Долгосрочные накопления: *от пенсионного планирования к финансовой независимости*

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Важность данной главы в курсе финансовой грамотности заключается в особой поведенческой установке, которую преподавателю следует донести до студентов: необходимо как можно раньше задуматься о финансовом обеспечении своей жизни в пожилом возрасте и начать предпринимать конкретные шаги в этом направлении.

Вот основные вопросы, на которые студенты должны постараться ответить в ходе изучения этой темы:

- Зачем современной молодежи думать о деньгах для обеспечения своей старости?
- Как можно финансово обеспечить себя в будущем?
- Как устроено пенсионное обеспечение в России в настоящее время?

Информацию по теме долгосрочных сбережений, представленную в учебнике, не стоит воспринимать как исчерпывающую, потому что регуляторная среда и финансовый ландшафт постоянно меняются. При этом

для преподавателя открыта возможность в значительной мере сосредоточиться на развитии у студентов навыков анализировать источники самостоятельно и в составе группы, а также представлять результаты работы группы. Тем более что одним из важных аспектов данной главы мы считаем концепцию человеческого капитала и ценность приобретения знаний и умений не только из общеобразовательной и профессиональной сферы (hard skills), но и из социально-психологической (soft skills).

Вместе с тем, как и в остальных темах по финансовой грамотности, мы считаем важным подчеркивать риски, с которыми студенты могут столкнуться при использовании финансовых продуктов, а также пользу учета поведенческих искажений, которые могут усилить подверженность этим рискам[1]. Также необходимо научить студентов пользоваться надежными официальными источниками информации о функционировании пенсионной системы, работе Социального фонда России, негосударственных пенсионных фондов и т. д.

Рекомендации по организации аудиторных занятий

В рамках общих методических рекомендаций к данной главе мы предлагаем два альтернативных сценария построения занятий в зависимости от количества времени, которым располагает преподаватель, и тех задач, которые он считает наиболее актуальными для своих студентов. В каждом сценарии мы предлагаем несколько избыточный набор активностей, который также можно адаптировать под свои образовательные задачи. Как и в других случаях, сценарий и описания активностей носят рамочный характер, их цель — скорее вдохновить вас на создание собственных методических разработок, чем дать готовые рецепты, подходящие сразу всем студентам нашей страны.

[1]Подробнее об этом можно прочитать в статье:
Иванов В. В., Никишина Е. Н. Использование поведенческой экономики для стимулирования финансово грамотного поведения населения: обзор исследований. // Деньги и кредит. 2025. Т. 84, № 2. С. 89–112.

Перечень дополнительных заданий, приведенный ниже, также может быть использован для того, чтобы выстроить альтернативные сценарии проведения занятий и/или самостоятельной работы студентов. Мы составляли дополнительные задания так, чтобы отразить **специфику разных направлений подготовки студентов:**

- предложенный групповой проект позволит проявить себя студентам, получающим образование в области экономики и финансов;
- творческие задания подойдут студентам гуманитарных направлений подготовки;
- хакатон будет полезен студентам технических направлений подготовки.

Каждое из этих заданий может стать основой самостоятельного мероприятия по финансовой грамотности, и к его проведению в качестве членов жюри могут быть приглашены представители государственных органов и/или финансовых организаций.

Одно аудиторное занятие

В этой ситуации преподавателю предлагается сосредоточиться на обсуждении первых двух вопросов:

- Зачем современной молодежи думать о деньгах для обеспечения своей старости?
- Как можно финансово обеспечить себя в будущем?

Ответу на первый вопрос посвящена **первая часть занятия**, меньшая по объему. Со студентами следует коротко обсудить основные возражения, которые могут выдвигаться современной молодежью против долгосрочных накоплений, и предложить свои ответы на эти возражения. Среди наиболее частых возражений — короткая продолжительность жизни по сравнению с пенсионным возрастом (особенно у мужчин) и вероятность обесценения/потери сбережений в результате кризисов.

В ответ на первое возражение можно привести статистику ожидаемой продолжительности жизни в России при рождении (можно найти на сайте Росстата), дополнив ее соображениями, что у студентов она будет еще выше, поскольку уже исключает периоды повышенной детской смертности.

В ответ на второе возражение можно признать, что риск таких потерь есть, но его можно снизить диверсификацией вариантов обеспечения старости (о которых пойдет речь в следующей части занятия).

Эту часть занятия можно построить и как **мини-дебаты**, предложив студентам самим найти и изложить доводы, опровергающие эти возражения.

Отдельно можно отметить, что во многом «близорукими» по отношению к своему будущему нас делает такое поведенческое искажение, как смещение к настоящему, или гиперболическое дисконтирование, в той или иной степени свойственное всем людям. **Проверить подверженность студентов этому поведенческому искажению** можно с помощью двух простых вопросов, идущих от работ Р. Талера[2].

Вопрос 1. Что вы предпочтете?

- Вариант А. Получить 5000 руб. сейчас
- Вариант Б. Получить 6000 руб. через месяц

Вопрос 2. Что вы предпочтете?

- Вариант А. Получить 5000 руб. через 1 год
- Вариант Б. Получить 6000 руб. через 1 год и 1 месяц

Разница во времени между одинаковыми суммами в обоих вопросах одинаковая: это 1 месяц ожидания. Однако, отвечая на вопрос 1, большинство обычно выбирает вариант А (более раннее получение денег), а отвечая на вопрос 2 — вариант Б (более позднее получение денег). Это проявление

[2]Thaler R. Some empirical evidence on dynamic inconsistency // Economics Letters. 1981. Vol. 8, № 3. P. 201–207.

классического временно́го смещения, или гиперболического (неравномерного) дисконтирования будущего: мы понимаем, как было бы правильно поступить в будущем, но слишком нетерпеливы в настоящем, чтобы так поступать.

Можно предложить студентам **привести примеры механизмов**,

которые помогают бороться с этим искажением (некоторые из них показаны в ответе на финальный кейс к главе в разделе «Закрепление знаний»).

Также в этой части занятия можно провести **интерактив, основанный на примере из поведенческого уведомления** «Как информационные технологии и поведенческая экономика помогают копить на пенсию». Например, сначала можно провести короткий опрос студентов о том, задумывались ли они о накоплении денег на старость. Затем попросить студентов обработать свое портретное фото с помощью одного из сервисов «состаривания лица» (можно предложить студентам найти их самостоятельно), придумать своему «состаренному цифровому двойнику» точный возраст и род занятий в этом возрасте, а потом подумать, какие финансовые и нефинансовые проблемы могли бы волновать этого человека.

Завершить эту часть занятия можно повторным опросом о том, что студенты теперь думают о необходимости долгосрочных сбережений и почему.

Ответу на второй вопрос посвящена **вторая часть занятия**, и здесь следует рассмотреть шесть основных вариантов финансового обеспечения своей старости. Из них три варианта — государственное (раздел 9.3) и негосударственное пенсионное обеспечение (подразделы 9.4.1 и 9.4.2), а также вложения в человеческий капитал (подраздел 9.4.6) — нуждаются в более подробном обсуждении. А о возможностях долгосрочных накоплений через банки и страховые компании, а также о вложениях в финансовые и нефинансовые активы, которые уже обсуждались в предшествующих главах учебника (главах 4, 6 и 7) можно только упомянуть в контексте этой темы.

При обсуждении государственной пенсионной системы

мы рекомендуем попросить каждого учащегося обратиться к **пенсионному калькулятору** на сайте Социального фонда России (СФР) и произвести самостоятельные расчеты возможной страховой пенсии по старости при различных жизненных сценариях (продолжительность работы и способ ее оформления, размер предполагаемой зарплаты, количество детей и т. д.). Это не только придаст занятию бóльшую динамичность, но и позволит учащимся более эффективно усвоить основные параметры расчета такой пенсии.

При обсуждении **программы долгосрочных сбережений** важно сделать акцент на возможностях этого продукта для студентов. Можно попросить студентов самим сформулировать причины, по которым этот продукт может быть интересен именно им (государственное софинансирование в течение 10 лет, защита от импульсивных трат, развитие привычки регулярных накоплений, возможность получить налоговый вычет для начавших работать студентов).

Два аудиторных занятия

В этом случае рекомендуется провести **первое занятие** по вышеописанному плану, однако темы государственного и негосударственного пенсионного обеспечения перенести на **второе занятие**, чтобы более подробно остановиться на вопросе:

- Как устроено государственное пенсионное обеспечение в России в настоящее время?

Альтернативный сценарий заключается в том, что второе занятие может быть проведено в формате **дебатов**, в которых студенты должны будут отстаивать противоположные позиции по предложенным темам. В зависимости от ситуации темы для проведения дебатов могут быть распределены между студентами либо заранее (тогда предполагается домашняя подготовка), либо непосредственно на занятии (в этом случае преподаватель должен продумать четкий график и выбрать приоритетные вопросы для обсуждения).

Полезно **на этапе распределения тем** провести голосование между студентами о согласии с выбранными утверждениями и объединить в команды по каждой теме тех студентов, чьи позиции оказались на одной стороне спектра «полностью согласен» / «полностью не согласен». Те студенты, которые в определенной теме заняли «среднюю» позицию, могут выполнять роль жюри, оценивая команды по предложенным преподавателем критериям.

Темы для проведения дебатов

1. Считаете ли вы оправданным повышение пенсионного возраста для поддержания сбалансированности пенсионной системы? Если нет, то какие иные способы сбалансировать объем взносов и выплат вы могли бы предложить?

Комментарий

Основной довод за повышение пенсионного возраста состоит в том, что эта мера позволяет увеличить объем взносов и сократить объем выплат. Аргументы против могут касаться этической стороны вопроса (неправильно менять правила игры для тех, кто бóльшую часть жизни платил пенсионные взносы и планировал выйти на пенсию в определенном возрасте), медицинской и социальной.

Самые простые способы сбалансировать пенсионную систему заключаются в сокращении (или отказе от индексации) пенсионных выплат и/или увеличении пенсионных взносов. Более сложный способ — попытаться увеличить число плательщиков пенсионных взносов путем дальнейшей легализации теневых доходов жителей нашей страны. Однако у каждого из способов есть свои недостатки, о которых следует спросить учащихся, предложивших эти способы.

Подробнее см. подраздел 9.2.2.

2. Считаете ли вы оправданным введение в России добровольной пенсионной накопительной системы с автоматическим подключением участников?

Комментарий

Основной дискуссионный вопрос при обсуждении введения такой системы — допустимо ли «подталкивать» людей к правильным решениям, т. е. устанавливать для них «по умолчанию» тот вариант, который государство или регулятор считает правильным для человека.

В продуманном и добросовестном исполнении такие системы не приносят потребителям ущерба или неприятностей, поскольку выбор понятен, а изменить его просто. Однако при непродуманной или недобросовестной реализации потребителю может быть сложно отказаться от варианта, приносящего ему ущерб.

Подробнее см. подраздел 9.2.2.

3. Какие финансовые активы вы считаете наиболее выгодными с точки зрения формирования долгосрочных накоплений?

Комментарий

При ответе на этот вопрос учащиеся должны опираться на статистические данные, которые можно почерпнуть с различных сайтов профильных ведомств, указанных в учебнике, а также из деловых СМИ.

Подробнее см. подраздел 9.4.5.

4. Какую задачу пенсионной системы — страхование от нетрудоспособности или социальную поддержку малоимущих — вы считаете более важной? Кто, кроме государства, может решать эти задачи?

Комментарий

Вопрос носит немного провокационный характер; допустимым является ответ, что важны обе задачи. Негосударственные формы решения первой задачи приведены в учебнике, а решением второй задачи занимаются семья и благотворительные фонды.

5. Какие формы вложения в человеческий капитал вы считаете наиболее эффективными?

Комментарий

Учащиеся могут указать любые направления развития личностного потенциала. Желательно, чтобы предлагаемые ими варианты касались нескольких сфер развития знаний и умений, приведенных в материале учебника.

Подробнее см. подраздел 9.4.6.

Кроме вышеописанных активностей, вы можете предложить студентам выполнить творческие задания из списка ниже — на занятии или дома.

Дополнительные задания

ГРУППОВОЙ ПРОЕКТ «ПЛАН ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ ДЛЯ КАТИ»

В этом задании студенты должны оттолкнуться от той ситуации, с которой начинается глава: Катя хочет достичь финансовой независимости к 45 годам. Задача — составить реалистичный финансовый план с конкретными цифрами, рассчитанный на благоприятный и неблагоприятный сценарии развития событий.

Общие вводные данные: Катя, 26 лет. Средний доход — 120 000 руб./мес. (нестабильный). Цель: к 45 годам иметь капитал, доход от которого покрывает расходы на 80 000 руб./мес. (в ценах 2026 г.). Все дополнительные допущения о жизни Кати и о ситуации на финансовом рынке, которые делаются по ходу разработки плана, должны быть в явном виде прописаны в самом плане.

Если это задание выполняется на занятии, после индивидуальной работы по составлению плана можно объединить студентов в малые группы для создания общей версии. Если позволяет время, то группы презентуют свои наработки, а задача слушателей — разобраться, реалистичны ли сделанные командой допущения (например, о доходах и доходностях), а также учтены ли иные необходимые параметры (инфляция, налоги, падение доходов в связи с рождением ребенка и т. д.).

ТВОРЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Конкурс плакатов или мемов о долгосрочном планировании

Следует попросить студентов за неделю до занятия (или в качестве домашнего задания после занятия) создать визуальный материал, объясняющий одну идею из главы: пенсионные системы, FIRE, смещение к настоящему, программа

долгосрочных сбережений (ПДС) и т. д. Формат свободный: инфографика, постер, мем-серия, короткое видео.

Если задание дается как домашнее, то готовые работы пересылаются в чат группы, и все участники чата голосуют за лучшую работу по критериям, которые озвучивает преподаватель (например, «убедительность», «понятность» и «креативность»). Если итоги задания подводятся на занятии, то готовые работы демонстрируются на экране.

Создание памятки «5 пенсионных ошибок, которых можно избежать»

В качестве домашнего или аудиторного занятия студенты создают короткий практический материал для людей 45–50 лет (условный возраст их родителей). Памятка должна быть написана доступным языком и быть применима на практике. На занятии студенты читают памятки друг друга и дают обратную связь по одному критерию: «Что из этого ты реально передашь своим родителям прямо сейчас и почему?». Лучшие фрагменты из всех памяток можно собрать в общий документ группы.

Можно предложить студентам действительно передать памятку (свою или собранную из лучших фрагментов) кому-то из близких и на следующей паре рассказать об их реакции.

ХАКАТОН «ОТКРОЙ ДЛЯ СЕБЯ НПФ»

Этот формат предполагает работу студентов с реальными данными регулятора, финансовых организаций и отраслевых ресурсов. Им потребуется:

- самостоятельно находить и анализировать публичную отчетность;
- выявлять несоответствия между маркетинговыми материалами фонда и его реальными показателями;

- формулировать аргументированные рекомендации для конкретной потребительской аудитории;
- представлять аналитические результаты своей работы.

Мы предлагаем построить хакатон как последовательное прохождение командами 5 этапов анализа с последующей презентацией полученных результатов.

Этап 1. Чем нам поможет статистика

Задача — составить список показателей (с указанием источника), на которые важно обращать внимание потенциальному клиенту негосударственного пенсионного фонда (НПФ) при выборе фонда. Источники данных — раздел «Пенсионные фонды и коллективные инвестиции» сайта Банка России, раздел «Пенсионная индустрия» портала investfunds.ru.

Этап 2. Сделай сам

Задача — используя показатели, отобранные на этапе 1, разработать методику выбора потенциально интересных вкладчику НПФ и отобрать 8 лучших по этой методике НПФ. Источники данных — на усмотрение команд.

Этап 3. НПФ в фокусе

Задача — для 3 НПФ из списка отобранных, не совпадающих с НПФ других команд (тут требуется помощь организаторов для отбора таких НПФ), изучить информацию на сайте. Источники данных — сайты НПФ. Следует обратить внимание на:

- пенсионные схемы (планы): условия взносов, выплат, досрочного расторжения, наследования;
- инвестиционную декларацию: разрешенные классы активов, ограничения;
- раскрытие доходности на пенсионных счетах клиентов (нужно уточнить, совпадает ли указанная на сайте величина с данными Банка России);

- ежегодный отчет об инвестиционной деятельности;
- калькуляторы будущих выплат.

Этап 4. Финальный выбор

Задача — смоделировать два клиентских профиля (25-летний самозанятый и 45-летний наемный работник) и порекомендовать оптимальную пенсионную схему для каждого.

Этап 5. Презентация результатов

Задача — продемонстрировать результаты каждого этапа. Формат представления результатов: файл презентации и файл с анализом статистических данных.

Дополнительные задания

Ниже представлены упражнения, которые можно использовать в дополнение к учебнику.

ТЕСТ

Нужно выбрать один верный вариант ответа к каждому вопросу.

ТЕСТ 1/7

Какой фактор не является причиной кризиса пенсионных систем в современном мире?

а) увеличение продолжительности жизни;
б) сокращение рождаемости;
в) низкая доходность пенсионных накоплений;
г) повышение пенсионного возраста.

См. подраздел 9.2.2

ТЕСТ 2/7

Иван работает по трудовому договору с заработной платой 100 000 руб. в месяц. Его работодатель перечисляет страховые взносы в СФР по установленному тарифу. Как страховые взносы влияют на заработную плату, получаемую Иваном на руки?

а) уменьшают заработную плату на 22%;
б) уменьшают заработную плату на 16%;
в) увеличивают заработную плату на 6%;
г) не влияют на размер заработной платы, получаемой на руки.

См. подраздел 9.3.2

ТЕСТ 3/7

Дмитрий работает как самозанятый, зарегистрирован как плательщик налога на профессиональный доход, получает доходы исключительно в этом статусе. Каковы его обязательства по уплате страховых взносов для пенсионного страхования?

а) имеет право не платить пенсионные страховые взносы;
б) обязан платить страховые взносы в полном объеме;
в) обязан платить только солидарную часть взносов;
г) обязан платить взносы в уменьшенном размере.

См. подраздел 9.3.2

ТЕСТ 4/7

У Михаила Юрьевича к 60 годам сформированы пенсионные накопления в сумме 378 000 руб. (только за счет страховых взносов, уплаченных работодателем). Какой вид выплаты он сможет получать, если прожиточный минимум пенсионера (в 2026 г.) составляет 16 288 руб. в месяц?

а) только единовременную выплату;
б) только накопительную пенсию (пожизненную);
в) срочную пенсионную выплату;
г) любую из трех видов выплат по своему выбору.

Комментарий

Если расчетная величина ежемесячной выплаты исходя из имеющейся суммы пенсионных накоплений составляет менее 10% от прожиточного минимума пенсионера в Российской Федерации, то назначается единовременная выплата. Расчетная величина ежемесячной выплаты у Михаила Юрьевича равна 378 000 / 270 = 1400 руб., что меньше чем 10% от 16 288 руб.

См. подраздел 9.3.4

ТЕСТ 5/7

У Александра Сергеевича к 60 годам сформированы пенсионные накопления в сумме 541 200 руб. Какова будет величина его ежемесячной накопительной пенсии, если он отложит ее получение на 2 года (без учета возможного инвестиционного дохода за этот срок)?

а) 2005 руб.;
б) 2200 руб.;
в) 2400 руб.;
г) 1845 руб.

Комментарий

См. подраздел 9.3.4

ТЕСТ 6/7

Банк России публикует четыре показателя доходности в сводном статистическом файле «Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов». На какой из этих показателей должна в первую очередь обратить внимание Алиса, если она выбирает для себя НПФ в рамках негосударственного добровольного пенсионного обеспечения?

а) доходность размещения средств пенсионных резервов за минусом вознаграждения управляющим компаниям, специализированному депозитарию и фонду;
б) доходность размещения средств пенсионных резервов до выплаты вознаграждения управляющим компаниям,

специализированному депозитарию и фонду;
в) доходность инвестирования средств пенсионных накоплений за минусом вознаграждения управляющим компаниям, специализированному депозитарию и фонду;
г) доходность инвестирования средств пенсионных накоплений до выплаты вознаграждения управляющим компаниям, специализированному депозитарию и фонду.

См. подраздел 9.4.4

ТЕСТ 7/7

Какая особенность не является недостатком банковского вклада с точки зрения формирования долгосрочных накоплений?

а) доходность по вкладу на длинном временном горизонте, скорее всего, не сможет превысить уровень инфляции;
б) банк не может выплачивать вкладчику пожизненную пенсию за счет накопленных средств;
в) средства со вклада в любой момент можно снять и потратить на что-то ненужное;
г) на банковские вклады распространяется государственная система страхования.

См. подраздел 9.4.4

ЗАДАЧА

Представьте, что в январе 2025 г. вы получили задание спрогнозировать средний размер страховой пенсии по старости в России на 1 января 2030 г. при условии, что государство будет ежегодно индексировать ее в соответствии с величиной инфляции, а Банк России прогнозирует среднегодовую инфляцию на уровне 9,3% в 2025 г., 5,2% в 2026 г. и на уровне 4% в последующие годы. Каким будет размер пенсии, если на 1 января 2025 г. средний размер страховой пенсии по старости в России был равен 24 979,15 руб. в месяц?

Ответ: 32 308,26 руб.

Комментарий

Для решения этой задачи следует умножить ежемесячный размер пенсии на прогнозируемые значения индекса инфляции за интересующие нас годы. Обратите внимание, что необходимо перемножить значения инфляции, переведенные в формат годового индекса в долях единицы: например, вместо 5% использовать 1,05 = (1 + 5 / 100). Простое суммирование значений инфляции в процентах по годам дает только приблизительный результат, который будет тем менее правильным, чем длиннее рассматриваемый период. Итоговый ответ к задаче можно найти по формуле: 24 979,15 × 1,093 × 1,052 × 1,04 × 1,04 × 1,04 = 32 308,26 руб.

Подробнее см. подраздел 9.3.2.

ГЛАВА 10

Создание и развитие *своего бизнеса*

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Данная тема имеет существенную специфику по сравнению с большинством других тем учебника, которые важны практически для любого человека. Ведь каждый из нас сталкивается с расчетами и платежами, депозитами, страховками, налогами, может взять кредит или заём, купить ценные бумаги и т. д. Предпринимательством, напротив, занимаются или будут заниматься далеко не все студенты, которые изучают курс по финансовой грамотности.

Преподавателю важно не потерять внимание того большинства обучающихся, которые пока не видят себя в качестве будущих хозяев собственного бизнеса. Целесообразно обращать внимание студентов на то, что в начале своего жизненного пути они не могут точно знать свою будущую карьерную траекторию: вполне может быть, что на каком-то из последующих этапов они все же захотят в той или иной форме заняться бизнесом. Кроме того, базовые знания о том, как устроено предпринимательство, могут оказаться полезны и индивидуальным предпринимателям, и самозанятым, и топ-менеджерам компаний, которыми студенты вполне могут стать в будущем.

Дополнительные сложности при изучении предпринимательства студентами, не имеющими экономического образования, связаны с тем, что для осмысления ключевых понятий и процессов в этой области нужны специфические знания и навыки. Предмет предпринимательства включает не только теоретические основы, но и практические аспекты, связанные с управлением бизнесом, маркетингом, финансовым планированием, развитием инноваций и лидерских качеств.

Учитывая различия базовой подготовки, важно использовать методические приемы, которые позволят преодолеть эти барьеры и сделать учебный процесс максимально доступным и эффективным. При этом можно напомнить студентам, что многие известные предприниматели — как в России, так и в других странах — не имеют профильного экономического образования: среди людей, добившихся успехов в бизнесе, есть математики и физики, инженеры и медики, гуманитарии и военные.

Особое значение приобретает активное взаимодействие преподавателя и студентов, направленное на стимулирование их самостоятельного мышления и коллективного творчества. Целесообразно уделять больше внимания таким формам организации учебного процесса, как обсуждения, групповая работа и практические задания. Это способствует не только пониманию теории, но и развитию критического мышления, навыков коммуникации и способности принимать обоснованные решения в предпринимательской деятельности.

Занятия по данной теме рекомендуется проводить в аудитории с выходом в Интернет, поскольку решение некоторых кейсов удобнее объяснять либо при наличии у студентов личных телефонов с выходом в Интернет, либо в компьютерном классе / мультимедийной аудитории, имеющей выход в Интернет.

Дополнительные задания

Ниже представлены упражнения, которые можно использовать в дополнение к учебнику.

ТЕСТ

Нужно выбрать один верный вариант ответа к каждому вопросу.

ТЕСТ 1/10

Какие задачи решает компания на этапе создания?

а) внедрение инноваций;
б) увеличение рыночной доли и расширение ассортимента;
в) привлечение капитала на фондовом рынке;
г) создание базового продукта и анализ рынка.

Подробнее см. подраздел 10.1.1.

ТЕСТ 2/10

Учредители сервиса грузоперевозок «ПЕРЕВОЗЧИКОФ» выбрали организационно-правовую форму ООО, сформировали уставный капитал в размере 6 300 000 руб. Компания взяла в лизинг несколько транспортных средств для перевозки грузов, начала оказывать услуги грузового такси (квартирные переезды, перевозка вещей). Компания пока что не прошла точку безубыточности (текущие доходы меньше текущих расходов по ведению бизнеса), работает только в одном регионе РФ. На какой стадии жизненного цикла находится компания?

а) возникновение;
б) становление;
в) развитие;
г) зрелость.

Подробнее см. подраздел 10.1.1.

ТЕСТ 3/10

Индивидуальный предприниматель, в отличие от самозанятого, имеет право:

а) получать банковские кредиты;
б) нанимать персонал;
в) реализовывать продукцию юридическим и физическим лицам;
г) открывать счета в банках.

Подробнее см. подраздел 10.2.1.

ТЕСТ 4/10

Уставный капитал компании составляет 100 000 руб. на дату регистрации и разделен на акции. Предусмотрено свободное обращение акций. Компания зарегистрировала проспект ценных бумаг и разместила дополнительные акции на бирже. Определите организационно-правовую форму этой компании.

а) ООО;
б) непубличное АО;
в) производственный кооператив;
г) публичное АО.

Подробнее см. подраздел 10.2.1.

ТЕСТ 5/10

При использовании специального налогового режима «налог на профессиональный доход» ставка налога с доходов, полученных от физических лиц, составляет:

а) 2%;
б) 4%;
в) 6%;
г) 8%.

Подробнее см. подраздел 10.2.2.

ТЕСТ 6/10

При использовании какого налогового режима не существует законодательных ограничений по видам предпринимательской деятельности, уровню дохода, стоимости основных средств?

а) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
б) единый сельскохозяйственный налог;
в) АвтоУСН;
г) общий налоговый режим.

Подробнее см. подраздел 10.2.2.

ТЕСТ 7/10

Что из перечисленного не может быть взносом в уставный капитал компании, согласно законодательству РФ?

а) основные средства (оборудование);
б) право на патент на полезную модель;
в) бизнес-план предпринимательского проекта, не имеющий денежной оценки;
г) ценные бумаги.

Подробнее см. подраздел 10.2.1.

ТЕСТ 8/10

Какой источник финансирования компании является наиболее доступным на стадии создания?

а) фондовые рынки;
б) личные сбережения основателей бизнеса;
в) венчурные фонды;
г) банковские кредиты.

Подробнее см. подраздел 10.3.1.

ТЕСТ 9/10

Что относится к заёмным источникам финансирования предпринимательского проекта? Выберите наиболее полный вариант ответа.

а) банковский кредит, гранты, прибыль компании;
б) выпуск облигаций, уставный капитал, краудфандинг;
в) лизинг, выпуск облигаций, факторинг;
г) микрофинансирование, лизинг, уставный капитал.

Подробнее см. раздел 10.3.

ТЕСТ 10/10

Для отнесения компании к малым предприятиям ее выручка от реализации товаров за предыдущий календарный год должна составлять…

а) не более 800 млн руб.;
б) не более 400 млн руб.;
в) менее 80 млн руб.;
г) менее 8 млрд руб.

Подробнее см. подраздел 10.4.3.

РАСЧЕТНЫЕ ЗАДАЧИ

При решении расчетных задач по данной теме основные трудности вызывает не столько математическая сторона дела (она находится в пределах базовой школьной программы по математике), сколько правильная идентификация тех или иных действий, событий, видов доходов и расходов и т. п., которые нужно учесть при расчетах (или, наоборот, не учитывать). Рекомендуем преподавателю добиваться от студентов прежде всего умения выстраивать логические связи между элементами задачи и объяснять эту логику.

ЗАДАЧА 1/5

Выбор оптимального варианта при упрощенной системе налогообложения

Условие

Кафе «Валдай» открылось в начале 2026 г., работает на упрощенном налоговом режиме. Следует определить налог к уплате в бюджет при использовании обоих вариантов налогообложения, если деятельность компании за третий квартал 2026 г. характеризовалась следующими данными: размер оборота — 3 000 000 руб., разница между доходами и расходами — 360 200 руб. Какой из двух вариантов налогообложения по упрощенной системе более выгоден для компании исходя из приведенных сведений?

Решение

Специальные налоговые режимы предназначены для того, чтобы максимально облегчить жизнь малому предпринимательству. Упрощенная система налогообложения — один из самых распространенных режимов налогообложения малого бизнеса, поскольку нет НДС при сумме доходов за предыдущий год менее 20 млн руб., кроме уплачиваемого при ввозе товаров на таможне, и нет налога на прибыль. Компания платит единый налог «доходы минус расходы по ставке 15%» либо налог с «дохода по ставке 6%». К основным условиям применения можно отнести следующие:

Вариант 1. Налог по упрощенной системе налогообложения: 6% = 3 000 000 × 0,06 = 180 000 руб.

Вариант 2. Налог по упрощенной системе налогообложения: 15% = 360 200 × 0,15 = 54 030 руб.

Вариант 2 является более выгодным при существующей системе доходов и расходов в бизнес-модели компании.

Подробнее см. подраздел 10.2.2.

ЗАДАЧА 2/5

Определение налогового платежа на специальном налоговом режиме «НПД»

Условие

Годовой доход индивидуального предпринимателя Деточкина Ю. И. в 2025 г. составил 2 200 000 руб., из которых 800 000 руб. — доход, полученный от физических лиц, и 1 400 000 руб. — доход, полученный от юридических лиц. Деточкин Ю. И. не имеет наемных работников, применяет для налогообложения режим «налог на профессиональный доход» с использованием мобильного приложения «Мой налог». Нужно вычислить сумму налога к уплате в бюджет, которую должен заплатить Деточкин Ю. И. согласно данному налоговому режиму.

а) 116 000 руб.;
б) 132 000 руб.;
в) 88 000 руб.;
г) 112 000 руб.

Решение

Согласно ст. 4 Федерального закона от 27 ноября 2018 г. № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход"», не вправе применять специальный налоговый режим налогоплательщики, у которых доходы, учитываемые при определении налоговой базы, превысили в текущем календарном году 2,4 млн руб.

Рассмотрим ставки налога для самозанятых в 2026 г. Налог на профессиональный доход можно платить по таким ставкам: 4% — если доход получен от физических лиц, 6% — если доход получен от индивидуальных предпринимателей или компаний. Один и тот же человек может принимать деньги и от людей, и от фирм. Просто налог с каждого поступления будет начисляться по разным ставкам.

Сумма НПД = 800 000 × 0,04 + 1 400 000 × 0,06 = 32 000 + 84 000 = 116 000 руб.

Подробнее см. подраздел 10.2.2.

ЗАДАЧА 3/5

Определение налогового платежа на специальном налоговом режиме АвтоУСН

Условие

Индивидуальный предприниматель Иван Никаноров планирует продавать 8000 флаконов для полировки в год. Иван достаточно долго просчитывал свою бизнес-модель. Он планирует на АвтоУСН «доходы минус расходы» получить доход в размере 850 000 руб., при этом, по его подсчетам, планируемые расходы составят 780 000 руб. Иван определил, что налог к уплате составит 14 000 руб. Это не так. В чем он ошибся?

Решение

Формула расчета налога на АУСН зависит от объекта налогообложения. При объекте «доходы»: доходы × 8%. При объекте «доходы минус расходы»: (доходы – расходы) × 20%, но есть минимальный налог в виде 3% от дохода.

Налог по обычной ставке 20%: (850 000 – 780 000) × 20% = 14 000 руб.

Минимальный налог: 850 000 × 3% = 25 500 руб. Это больше, чем налог по обычной ставке, значит, вместо него ИП должен заплатить минимальный налог в сумме 25 500 руб.

Самостоятельно рассчитывать налог организациям и предпринимателям не нужно, учет доходов и расходов ведется в личном кабинете налогоплательщика. Туда будут автоматически поступать данные с расчетного счета в банке и ККТ, а некоторые данные нужно будет вносить самостоятельно.

ИФНС рассчитает налог на основе этих данных и пришлет в личный кабинет уведомление с суммой.

Подробнее см. подраздел 10.2.2.

ЗАДАЧА 4/5

Применение специального налогового режима «УСН»

Условие

Компания «Гамма» работает на упрощенном режиме налогообложения (УСН), применяя в качестве объекта налогообложения показатель «доходы – расходы». Компания зарегистрирована и работает в регионе РФ, где не установлены пониженные ставки налога по УСН. Среднесписочная численность персонала компании составила 55 человек. Доходы компании в 2025 г. составили 143 млн руб., а расходы — 134 млн руб. Какую сумму налога компания должна заплатить в бюджет согласно действующему законодательству?

Решение

Специальные налоговые режимы предназначены для того, чтобы максимально облегчить жизнь малому предпринимательству. Упрощенная система налогообложения — один из самых распространенных режимов налогообложения малого бизнеса. Компания платит единый налог «доходы минус расходы по ставке 15%» либо налог с «дохода по ставке 6%». Для налогоплательщиков, выбравших объект «доходы минус расходы», действует правило минимального налога: если по итогам года сумма исчисленного налога оказалась меньше 1% полученных за год доходов, уплачивается минимальный налог в размере 1% от полученных доходов.

Источник: ст. 346.18 Налогового кодекса Российской Федерации.

Минимальный налог в размере 1% от полученных доходов:

143 млн руб. × 0,01 = 1,43 млн руб.

(143 – 134) × 0,15 = 9 × 0,15 = 1,35 млн руб.

У компании «Гамма» сумма исчисленного налога (1,35 млн руб.) оказалась меньше 1% полученных за год доходов (1,43 млн руб.), поэтому компания «Гамма» платит налог в размере 1,43 млн руб.

Ответ: 1,43 млн руб.

ЗАДАЧА 5/5

Выбор финансового инструмента для развития бизнеса (кредит)

Условие

Для развития собственного дела предприниматель хочет взять кредит в банке. Сумма кредита составляет 1 500 000 руб. Банк предлагает годовую процентную ставку 12% на срок 3 года. Кредит должен погашаться ежемесячно.

Задачи:

1. Рассчитать общую сумму, которую предприниматель выплатит банку, если он будет погашать кредит равными ежемесячными платежами.
2. Определить общую сумму процентов, которые он заплатит банку за весь срок кредита.

Решения:

1. Для расчета ежемесячного платежа по кредиту используем формулу аннуитетного платежа:

$A = S_o \times (r \times (1 + r)^n) / ((1 + r)^n - 1)$

A — ежемесячный платеж;

S_o — сумма кредита (1 500 000 руб.);

r — ежемесячная процентная ставка в долях единицы (12% / 12 / 100% = 0,01);

n — общее число платежей (3 года × 12 месяцев = 36).

Определим ежемесячный платеж по кредиту, который предприниматель должен выплачивать банку:

$P = 1500000 \text{ руб.} \times 0{,}01 \times (1 + 0{,}01)^{36} / [(1 + 0{,}01)^{36} - 1] =$
49 821 руб.

Для определения общей суммы, которую предприниматель выплатит банку, умножим сумму ежемесячного платежа A на 36 месяцев:

49 821 руб. × 36 = 1 793 556 руб.

2. Сумма процентов равна общей сумме выплат банку за срок действия кредита за вычетом суммы кредита:

1 793 556 руб. – 1 500 000 руб. = 293 556 руб.

Ответы:

1. Предприниматель выплатит банку 1 793 573 руб.
2. Общая сумма процентов за весь срок кредита составит 293 573 руб.

Комментарий для преподавателя

Как уже отмечалось в методических рекомендациях к главе 5, стоит обратить внимание студентов, что разные кредитные калькуляторы могут давать при расчете величины аннуитетного платежа немного разные результаты в зависимости от использования разных формул вычисления процентов, а также от точности округления. Например, для определения процентной ставки за месяц годовая ставка может делиться на 12, а может делиться на 365 и потом умножаться на 30 и др.

При этом на практике, если клиент берет кредит в банке, в том числе для предпринимательских целей, ему не придется рассчитывать размер аннуитетного платежа самостоятельно — банк предоставит ему соответствующий расчет. Поэтому мы рекомендуем при решении подобных задач не добиваться от студентов получения абсолютно точных цифр, а обеспечить понимание ими логики расчетов по формуле и взаимосвязи

между ее элементами (например, как изменится размер ежемесячного платежа и размер переплаты по кредиту при удлинении срока, если сумма кредита и процентная ставка остаются неизменными).

КЕЙСЫ

Предложенные кейсы — примерные. Рекомендуем преподавателям адаптировать их под свой опыт, регион и профиль студентов.

КЕЙС 1/3

Проверка контрагента

Комментарий для преподавателя

Это задание можно давать на дом в качестве самостоятельной работы — как одиночной, так и групповой (в таком случае кейс рассчитан на самостоятельную исследовательскую работу студентов).

Но методически разбор данного задания можно построить еще и таким образом: преподаватель предлагает студентам **принести на практическое занятие кассовый чек, полученный от любой покупки**. Учащиеся должны попробовать найти максимум информации о компании, продавшей товар или услугу, с использованием электронных сервисов, указанных в данном кейсе. Также студентов можно разбить на группы и устроить мини-соревнование: кто найдет больше информации о компании, выдавшей чек, за заранее определенное время (не более 10–15 мин.). Для выполнения этого задания в классе на практическом занятии необходимы помещение с доступом к Интернету и наличие мобильных телефонов у студентов.

Условие

При поиске оптимальных финансовых инструментов любой предприниматель сталкивается с типичной задачей проверки

благонадежности выбранного финансового института, неправильное решение которой может снизить эффективность использования данного финансового инструмента. Нужно выбрать организацию-контрагента (поставщика ресурсов для бизнеса, трудовых ресурсов, финансовых, материальных и т. д.), соответствующую цели и стадии развития бизнеса, и проверить потенциального контрагента по следующим характеристикам:

- Каковы виды деятельности компании? Каков юридический адрес компании, есть ли у нее филиалы и представительства? Можно ли посмотреть отчетность, а также структуру собственности этой компании?
- Если выбранная компания является финансовой организацией, то у нее есть действующая лицензия Банка России либо она входит в государственный реестр компаний, которые могут работать на финансовом рынке (кроме лизинговых компаний)?
- Есть ли отзывы потребителей о работе этой компании в Интернете (положительные или отрицательные, каких больше)?

При подготовке ответа можно в качестве примера ориентироваться на чек-лист проверки контрагента, приведенный ниже.

Примерный чек-лист проверки контрагента

Проверка контрагента	
Название компании	
Ф.И.О. контактного лица компании	
Телефон	
Электронная почта	
Сайт компании (при наличии)	

№	Действия при проверке	Что проверяется (например, в договоре)?	Проводилась проверка или нет?	Результат проверки
1	**Реестр ЕГРЮЛ (Единый государственный реестр юридических лиц, база данных обо всех компаниях в России, ведет Федеральная налоговая служба) https://egrul.nalog.ru/**			
1.1	Проверить	наличие контрагента в реестре ЕГРЮЛ	✓	
		контактные данные контрагента		
		соответствие вида деятельности организации по ОКВЭД работам (услугам), которые контрагент выполняет (оказывает)		
1.2	Сравнить	Ф.И.О. руководителя с Ф.И.О. лица, действующего без доверенности в выписке из ЕГРЮЛ	✓	
		адрес регистрации в договоре с адресом в выписке из ЕГРЮЛ		
2	**Всероссийская система данных о компаниях и бизнесе ЗАЧЕСТНЫЙБИЗНЕС (сайт позволяет бесплатно получить достоверную информацию о любом ООО, ИП по названию организации, ИНН, фамилии, адресу, телефону) https://zachestnyibiznes.ru/**			
	Проверить	учредителей контрагента и их доли в уставном капитале	✓	
		дочерние компании контрагента		
		сведения об учрежденных и руководимых юридических лицах руководством компании		

№	Действия при проверке	Что проверяется (например, в договоре)?	Проводилась проверка или нет?	Результат проверки
3	**Реестр адресов массовой регистрации (проверить адрес на массовую регистрацию можно на сайте ФНС в специальном сервисе «Прозрачный бизнес») https://pb.nalog.ru/**			
	Проверить	адрес регистрации контрагента в реестре адресов массовой регистрации	✓	
4	**Картотека арбитражных дел (с ее помощью можно проверить, какие судебные споры проводились в отношении ИП или компании, есть ли факты признания банкротом и другие решения судов) https://kad.arbitr.ru/**			
4.1	Проверить	наличие процедуры банкротства в отношении контрагента в картотеке арбитражных дел	✓	
4.2	Проверить	наличие судебных дел в роли истца (ответчика) в отношении контрагента в картотеке арбитражных дел		
5	**Сведения о физических лицах, являющихся руководителями нескольких юридических лиц (проверить подозрение на мошенничество можно на сайте ФНС в специальном сервисе «Прозрачный бизнес») https://pb.nalog.ru/**			
	Проверить	наличие руководителя контрагента в реестре массовых руководителей и учредителей	✓	
6	**Юридические лица, в состав исполнительных органов которых входят дисквалифицированные лица https://service.nalog.ru/disqualified.do**			

№	Действия при проверке	Что проверяется (например, в договоре)?	Проводилась проверка или нет?	Результат проверки
	Проверить	наличие руководителя контрагента в реестре дисквалифицированных лиц	✓	
7	**Сведения из реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и реестра недобросовестных подрядных организаций http://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/quicksearch/search.html**			
	Проверить	контрагента в реестре недобросовестных поставщиков	✓	
8	**Сведения о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях, в отношении которых представлены документы для государственной регистрации https://pb.nalog.ru/ https://service.nalog.ru/uwsfind.do**			
	Проверить	данные о наличии в отношении контрагента решения о предстоящем исключении из ЕГЮРЛ	✓	
9	**Система информирования банков о состоянии обработки электронных документов (311-П, 440-П) https://service.nalog.ru/bi.do**			
	Проверить	информацию о наличии решения о приостановлении операций по счетам налогоплательщика в банке	✓	
10	**Сведения о связях компании, зависимости и наличии дочерних обществ https://www.rusprofile.ru/**			
	Проверить	наличие связанных с компанией организаций; если таковые есть — по ним стоит провести проверку по пунктам выше	✓	

Решение

Итак, прежде чем планировать сотрудничество с потенциальным партнером или заключать договор с незнакомым контрагентом, следует заполнить чек-лист проверки контрагента и оценить полученные результаты.

Любые конкретные рекомендации по обращению в программы господдержки как на федеральном, так и на региональном уровнях стоит проверять на официальных сайтах органов власти и организаций, уполномоченных оказывать такую поддержку. Там обязательно должна быть указана нормативная база, согласно которой они имеют право работать: законы, акты, письма из государственных органов. В большинстве случаев дата вступления в силу российских нормативно-правовых актов не совпадает с датой их принятия (подписания). Эту нормативную базу следует проверить на актуальность, например в справочно-правовых системах по законодательству Российской Федерации. Помимо нормативных документов, справочно-правовые системы содержат комментарии специалистов по законодательству, регулирующему предпринимательскую деятельность, бухгалтерскому и налоговому учету; там могут быть анализы судебных решений, типовые формы деловых документов и др. К распространенным справочно-правовым системам в России, которые широко используются предпринимателями, юристами, бухгалтерами, можно отнести «Гарант», «КонсультантПлюс», «Кодекс».

Справочно-правовые системы в России

№	Название ресурса	Адрес в Интернете
1	«Гарант»	https://base.garant.ru/
2	«Консультант Плюс»	http://www.consultant.ru/
3	«Кодекс»	https://kodeks.ru/

При выборе банка, где будут открыты расчетный счет, депозиты, взят кредит, как и в предыдущих случаях, следует обратить внимание на то, насколько долго банк существует на финансовом рынке. Многие банки имеют кредитные рейтинги, и чем выше рейтинг, тем надежнее финансовая организация. Найти информацию о рейтингах можно на сайте Банка России, а также на сайтах кредитных рейтинговых агентств.

КЕЙС 2/3

Франшиза пекарни «Хлеб плюс кофе»

Условие

Пекарня «Хлеб плюс кофе» представляет собой уютное заведение, где акцент делается на выпечке собственного производства и авторских кофейных напитках. Уникальная особенность пекарни — кухня с панорамным окном, где посетители могут наблюдать за процессом приготовления хлеба и других изделий.

Франшиза «Хлеб плюс кофе» предлагает предпринимателям возможность открыть бизнес в сфере общественного питания. Несмотря на большую конкуренцию, количество пекарен еще недостаточно по сравнению с растущим интересом, особенно в новых районах крупных и небольших городов. Концепция пекарни не требует особых технических условий и специфических мощностей.

Франчайзи получает право использования товарного знака, доступ к системе управления пекарней, рецепты и технологии приготовления выпечки и напитков, стандарты обслуживания клиентов. Франчайзер оказывает комплексную поддержку при открытии и дальнейшем ведении бизнеса: обучение управленческого, обслуживающего и технического персонала франчайзи, поставка оборудования, консультации по управлению пекарней, контакты проверенных поставщиков кофе, чая, продуктов для выпечки. У каждого

франчайзи есть личный менеджер для оперативной коммуникации.

Франшиза доступна в двух форматах:

- стандартная пекарня — площадь от 30 до 40 кв. м, ограниченный ассортимент выпечки, с торговым прилавком и посадочной зоной у барной стойки, детский уголок; инвестиции от 3 млн руб.;
- флагманская пекарня — площадь от 40 кв. м, полный ассортимент, торговый зал с посадочной зоной для посетителей, детская зона, проведение мастер-классов; инвестиции от 4,5 млн руб.

Ожидания от потенциального партнера: финансовые возможности для открытия пекарни, нацеленность на долгосрочное сотрудничество, желательно наличие помещения в собственности или на условиях аренды.

Задания к кейсу:

1. Определить вид франшизы «Хлеб плюс кофе».
2. Выявить потенциальные выгоды и риски, связанные с покупкой данной франшизы.

Ответ:

1. Сервисная франшиза.
2. Выгоды франшизы: поддержка франчайзера на этапе открытия и сопровождение, проверенные поставщики, стабильный спрос на продукцию. Риски: недостаточно финансовой информации для принятия решения о покупке франшизы, высокая конкуренция, сложности в поиске квалифицированного персонала.

КЕЙС 3/3

Варианты заёмного финансирования бизнеса

Условие

Участники ООО «Уютная прохлада» думают о покупке холодильного оборудования для своего летнего кафе (чтобы хранить замороженные полуфабрикаты, мороженое и т. д.). Они провели анализ рынка холодильного оборудования и с учетом плановой загрузки и технических потребностей выбрали морозильную установку стоимостью 2 100 000 руб. Морозильная установка имеет плановый срок использования в 7 лет при регулярном техническом обслуживании. Рассматриваются три варианта ее приобретения:

1. Покупка оборудования с использованием банковского кредита.
2. Лизинг оборудования.
3. Аренда оборудования без последующего выкупа.

Нужно рассчитать, какой вариант приобретения франшизы наиболее выгоден.

Решение

Вариант 1. Покупка оборудования с использованием банковского кредита

Собственных средств у ООО «Уютная прохлада» достаточно только на 20% стоимости оборудования, остальное будет покрываться за счет кредита под 11% годовых на 1 год либо на 2 года (предусмотрены аннуитетные платежи). Определите общую стоимость оборудования для двух вариантов кредита — на 1 и 2 года. Налогообложение учитывать не нужно.

Напомним формулу расчета аннуитетного платежа:

$A = S_o \times (r \times (1 + r)^n) / ((1 + r)^n - 1)$

Рассчитаем стоимость оборудования в кредит под 11%.

Вариант приобретения	Показатель	Расчеты
1	Собственными средствами будет оплачено	0,2 × 2 100 000 руб. = 420 000 руб.
2	Сумма привлекаемого кредита	2 100 000 руб. − 420 000 руб. = 1 680 000 руб.
Кредит на 1 год	Аннуитетный платеж	1 680 000 руб. × (0,11 / 12) × (1 + 0,11 / 12)^{12} / ((1 + 0,11 / 12)^{12} − 1) = 148 480 руб.
	Сумма кредита с процентами	148 480 руб. × 12 мес. = 1 781 760 руб.
	Общая стоимость оборудования в кредит на 1 год	420 000 руб. + 1 781 760 руб. = 2 201 760 руб.
Кредит на 2 года	Аннуитетный платеж	1 680 000 руб. × (0,11 / 12) × (1 + 0,11 / 12)^{24} / ((1 + 0,11 / 12)^{24} − 1) = 78 300 руб.
	Сумма кредита с процентами	78 300 руб. × 24 мес. = 1 879 200 руб.
	Общая стоимость оборудования в кредит на 2 года	420 000 руб. + 1 879 200 руб. = 2 299 200 руб.

Вариант 2. Лизинг оборудования

Рассмотрим лизинг оборудования сроком на 2 года с получением в собственность по окончании договора. Ежемесячный платеж — 80 000 руб., при условии, что компания вносит аванс в размере 20% стоимости оборудования в момент оформления договора лизинга.

Возможно начисление амортизации и, следовательно, экономия на налоге на прибыль.

Нужно определить общую стоимость оборудования.

Лизинг оборудования без постановки на свой баланс

№	Показатель	Расчеты
1	Ежемесячный платеж	80 000 руб.
2	Стоимость лизинга	80 000 руб. × 24 мес. = 1 920 000 руб.
3	Общая стоимость оборудования	1 920 000 руб. + 420 000 руб. = 2 340 000 руб.

Вариант 3. Аренда оборудования без последующего выкупа

Срок аренды не ограничен, ежемесячный платеж — 35 000 руб. Среди преимуществ этого варианта — возможность в любое время прекратить договор аренды оборудования без обязательств по его выкупу, а за время аренды, например, накопить средства для покупки более современного оборудования. Недостаток — оборудование никогда не станет собственностью компании, по нему нельзя начислять амортизацию.

Нужно определить общую стоимость оборудования.

№	Показатель	Расчеты
1	Ежемесячный платеж	35 000 руб.
2	Стоимость оборудования за 2 года	35 000 руб. × 24 мес. = 840 000 руб.

Сравнение вариантов

Нужно сравнить все способы финансирования бизнеса с целью приобретения оборудования (без учета остаточной стоимости

оборудования), заполнить таблицу. Какой вариант будет выгоднее для компании на горизонте в 2 года? А на горизонте в 4 года? Как изменится решение, если у компании не будет возможности выплачивать сумму более 90 000 руб. в месяц? Как изменится решение, если аренда будет стоить не 35 000 руб., а 45 000 руб. в месяц?

Вариант	Кредит на 1 год	Кредит на 2 года	Лизинг	Аренда (по 35 000 руб.)	Аренда (по 45 000 руб.)
Первоначальный взнос					
Ежемесячный платеж					
Совокупные затраты на оборудование за 2 года					
Совокупные затраты на оборудование за 4 года					
Наличие оборудования в собственности (да/нет)					

Решение

Вариант	Кредит на 1 год	Кредит на 2 года	Лизинг	Аренда (по 35 000 руб.)	Аренда (по 45 000 руб.)
Первоначальный взнос, руб.	420 000	420 000	420 000	0	0
Ежемесячный платеж, руб.	148 480 (только в 1-й год)	78 300	80 000	35 000	45 000
Стоимость оборудования за 2 года (с учетом процентов и всех платежей), руб.	2 201 760	2 299 200	2 340 000	840 000	1 080 000
Совокупные затраты на оборудование за 4 года, руб.	2 201 760	2 299 200	2 340 000	1 680 000	2 160 000
Наличие оборудования в собственности	Да	Да	Да	Нет	Нет

Ответ

На горизонте в 4 года выгоднее кредит на 1 год, если для компании будет под силу большой ежемесячный платеж. На горизонте в 2 года ответ зависит от интересов участников компании: если их интересует перспектива принятия данного оборудования на баланс компании, то стоит выбрать также годовой кредит, а если компания планирует только какое-то время пользоваться указанным оборудованием, то лучше брать в аренду без выкупа.

Если у компании не будет возможности выплачивать сумму более 90 000 руб. в месяц, то вариант с кредитом на 1 год отпадает, остальные комментарии аналогичны рассмотренным выше. Если аренда будет стоить не 35 000 руб., а 45 000 руб. в месяц, то на горизонте в 4 года она становится сопоставимой с кредитами и лизингом по затратам, однако не приводит к возникновению права собственности на оборудование, что снижает ее привлекательность.

Преподаватель может также усложнить кейс, предложив студентам учесть остаточную стоимость оборудования в каждом варианте.

Подводя итоги разбора кейса, преподаватель может напомнить, что для каждого этапа развития бизнеса существуют различные инструменты его финансирования, почти всегда есть несколько вариантов на выбор, однако у каждого инструмента есть свои достоинства и недостатки.

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Эта категория заданий не предполагает однозначного ответа. Открытые вопросы приглашают к рассуждению, в ходе которого учащийся может предложить один или несколько наиболее подходящих вариантов ответа.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 1/3

В чем отличия в правовом статусе самозанятого и индивидуального предпринимателя (ИП)?

Комментарий

В ответе должно быть указано не менее трех критериев различия. Самозанятый регистрируется через приложение «Мой налог» без госпошлины, ИП проходит регистрацию в ФНС. Самозанятый платит налог 4% (с физлиц) или 6% (с юрлиц) при доходе до 2,4 млн руб. в год, ИП может применять различные режимы налогообложения (ОСН, УСН, патент). Самозанятый не может нанимать работников по трудовым договорам, ИП может. Самозанятый подходит для фриланса, сдачи в аренду жилых помещений, мелких услуг без привлечения сотрудников.

Подробнее см. подразделы 10.2.1 и 10.2.2.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 2/3

Как соотносятся различные организационно-правовые формы с характерными для них условиями ответственности участников?

Комментарий

Организационно-правовая форма	Ответственность
Полное товарищество	Субсидиарная ответственность всем имуществом
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Участники не отвечают по обязательствам, убытки в пределах стоимости доли в уставном капитале
Акционерное общество	Акционеры не отвечают по обязательствам, убытки в пределах стоимости акций
Производственный кооператив	Субсидиарная ответственность в размере, предусмотренном законом и уставом

Подробнее см. подраздел 10.2.1.

ОТКРЫТЫЙ ВОПРОС 3/3

Какие признаки характеризуют малые предприятия в Российской Федерации? А средние предприятия? Нужно привести несколько критериев и обосновать свое решение.

Комментарий

Федеральным законом № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» установлены определенные критерии малого и среднего предприятия. Например, численность работников: до 100 человек для малых предприятий, от 101 до 250 — для средних предприятий. Выручка — до 800 млн руб. для малых

предприятий, до 2 млрд руб. для средних предприятий. Доля государства в капитале не должна составлять более 25%.

Подробнее см. подраздел 10.4.3.

ГЛАВА 11

Защита прав потребителей финансовых услуг. *Борьба с мошенничеством*

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Финансово грамотный человек должен уметь не только планировать свой бюджет и использовать различные финансовые инструменты, но и знать свои права потребителя финансовых услуг, понимать, где и кем они могут быть нарушены и уметь свои права защищать. Это часто бывает необходимо для сохранения и преумножения своего благосостояния. Также критически важно для сохранения благосостояния понимать риски мошеннических схем в сфере личных финансов и уметь противостоять действиям мошенников.

Данная тема не случайно является заключительной в учебнике, и мы рекомендуем располагать ее в конце курса по финансовой грамотности. С одной стороны, она опирается на материал, освоенный в рамках предыдущих тем (расчеты, депозиты, кредиты, фондовый рынок, страхование и т.д.). С другой стороны, она позволяет еще раз вернуться к уже пройденным темам и произвести их обобщение. Не нужно бояться, что при изучении этой темы будут возникать пересечения с уже пройденными главами, частичные повторения уже обсуждавшихся вопросов, – наоборот, это вполне логично

и уместно.

По результатам изучения данной темы студенты должны:

- знать и уметь использовать свои права как потребителей финансовых услуг, уметь находить достоверную информацию о финансовых организациях и финансовых продуктах;
- знать возможные виды нарушения своих прав финансовыми организациями, способы защиты этих прав, государственные органы и организации, в которые можно обратиться в случае нарушения этих прав;
- знать основные виды мошенничества в финансовой сфере и способы защиты от них.

Рекомендации по организации аудиторных занятий

Полнота раскрытия темы и количество активностей, которые можно провести со студентами, зависят от количества часов, выделяемых на данную тему. Если позволяет время, желательно провести не менее двух лекционных и не менее двух семинарских занятий по этой теме с учетом ее итогового и обобщающего характера.

Приведем примерную структуру лекций и семинаров

ЛЕКЦИЯ 1/2

Права потребителей финансовых услуг и их защита

1. Кто такой потребитель и что такое финансовая услуга
2. Какие права есть у потребителей финансовых услуг в мире и в России
3. Возможные нарушения прав потребителей финансовых услуг, разбор типичных примеров
4. Система защиты прав потребителей финансовых услуг в России: куда можно обратиться, чтобы защитить свои права

СЕМИНАР 1/2

Права потребителей финансовых услуг и их защита

Если на лекции даются базовые знания по теме, то на семинаре необходимо сформировать умения. Для этого лучше всего подходят деловые и ролевые игры, разбор кейсов, основанных на реальных ситуациях. Предлагаем несколько таких активностей на выбор.

1. **Конструктор «Договор с финансовой организацией: убираем незаконные пункты»**

Цель:

Научиться видеть условия, нарушающие права потребителя финансовых услуг, в типовых договорах с финансовыми организациями.

Игровое задание.

Каждая группа получает условный короткий договор с пунктами, нарушающими права потребителя, – всего 1-2 страницы, но не менее чем с 5 нарушениями.

Пример договора

ДОГОВОР ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА № __

г. Москва | «» _____ 20 г.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Банк А. (далее – Кредитор) предоставляет Иванову И.И. (далее – Заёмщик) денежные средства в размере 100 000 (Сто тысяч) рублей на срок 12 месяцев, а Заёмщик обязуется вернуть полученную сумму и уплатить проценты за пользование кредитом в размере 25% годовых в порядке и на условиях, предусмотренных настоящим Договором.

2. ИЗМЕНЕНИЕ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА

2.1. Кредитор вправе в одностороннем порядке изменить условия настоящего Договора, в том числе процентную ставку,

комиссии и иные платежи, без предварительного письменного уведомления Заёмщика. Заёмщик считается уведомленным об изменении условий Договора с даты размещения его новой редакции на официальном сайте Кредитора в сети Интернет или с даты списания Кредитором соответствующей комиссии.

3. УВЕДОМЛЕНИЕ ОБ ИЗМЕНЕНИИ ДАННЫХ

3.1. Заёмщик обязан письменно уведомить Кредитора об изменении паспортных данных, места регистрации или фактического проживания в срок не позднее 3 (Трех) календарных дней с даты наступления соответствующего изменения.

3.2. В случае неисполнения обязательства, предусмотренного п. 3.1. настоящего Договора, Заёмщик уплачивает Кредитору штраф в размере 5 000 (пять тысяч) рублей.

4. ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ

4.1. Досрочное погашение кредита (полное или частичное) допускается не ранее чем через 6 (Шесть) месяцев с даты выдачи кредита.

4.2. При досрочном погашении кредита Заёмщик уплачивает Кредитору комиссию в размере 2% (двух процентов) от суммы досрочно погашаемого остатка кредита. Комиссия удерживается Кредитором из средств, направленных на досрочное погашение, автоматически.

5. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

5.1. Обязательным условием предоставления кредита является заключение Заёмщиком со Страховым партнером Кредитора договора личного страхования (страхование жизни и здоровья) на весь срок кредита.

5.2. Заёмщик также обязан подключиться к пакету услуг «Финансовая защита+» стоимостью 2 000 (Две тысячи) рублей в месяц,

включающему в себя юридическую поддержку и СМС-информирование.

6. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

6.1. Все споры, разногласия или требования, возникающие из настоящего Договора или в связи с ним, в том числе касающиеся его исполнения, нарушения, прекращения или недействительности, подлежат рассмотрению в суде по месту нахождения Кредитора по адресу: г. Москва, ул. XXX, д. 13.

7. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

7.1. Заёмщик настоящим дает безусловное согласие на автоматическое списание Кредитором любых сумм в счет погашения задолженности по настоящему Договору со всех банковских счетов Заёмщика, открытых у Кредитора и/или в иных кредитных организациях, без дополнительных распоряжений Заёмщика.

7.2. Заёмщик подтверждает, что до подписания настоящего Договора ему была предоставлена полная информация о кредите. При этом Индивидуальные условия договора (Приложение № 1) Заёмщику будут предоставлены позднее в электронном виде после активации кредитной карты.

Предложите студентам за 10 минут найти в тексте пункты, ущемляющие права потребителя финансовых услуг и противоречащие действующему законодательству.

Финал игры:

Студенты делают короткие презентации, в которых доказывают неправомерность пунктов договора, ссылаясь на Гражданский кодекс Российской Федерации, закон «О защите прав потребителей», другие законодательные акты.

Рекомендации преподавателю по проверке ответов студентов:

1. Первая страница

- ***Суть:*** отсутствует рамка с информацией о полной стоимости кредита (ПСК)
- ***Почему нарушает права:*** это ущемляет право клиента на надлежащее информирование о приобретаемой услуге. В соответствии с законом информация о ПСК должна размещаться на первой странице договора в правом верхнем углу, причем предъявляются определённые требования к ее оформлению.

2. Пункт 2.1 (одностороннее изменение условий)

- ***Суть:*** банк меняет ставку, комиссии и другие условия без предварительного письменного уведомления, причем банк может ухудшить условия для клиента в одностороннем порядке.
- ***Почему нарушает права:*** кредитор не вправе в одностороннем порядке увеличивать процентную ставку, комиссии и иные денежные обязательства заёмщика только на основании такого условия договора.

3. Пункт 3.2 (штраф за несвоевременное уведомление)

- ***Суть:*** за несвоевременное сообщение об изменении паспортных данных, регистрации или места проживания заёмщик платит штраф 5 000 рублей.
- ***Почему нарушает права:*** банки могут приостановить дистанционное обслуживание до обновления паспортных данных. Если заёмщик не сообщил об изменении паспортных данных, что требуется по условиям договора, то банк может начислять пени за нарушение условия договора. Студентам можно предложить оценить правомерность и соразмерность такого штрафа (при явной несоразмерности он может быть снижен судом на основании статьи 333 ГК РФ).

4. Пункт 4.1 (запрет на досрочное погашение в первые 6 месяцев)

- ***Суть:*** Досрочное погашение (полное или частичное) разрешено только спустя 6 месяцев с даты выдачи кредита.
- ***Почему нарушает права:*** Закон прямо даёт заёмщику право досрочно вернуть кредит. Ограничение этого права сроком в 6 месяцев ущемляет интересы потребителя.
  В индивидуальных условиях можно установить более короткий срок уведомления, но полный запрет на период — это нарушение.

5. Пункт 4.2 (комиссия за досрочное погашение)

- ***Суть:*** При досрочном погашении банк автоматически удерживает комиссию 2% от суммы.
- ***Почему нарушает права:*** Взимание комиссии за досрочное погашение прямо запрещено законодательством о потребительском кредите. Заёмщик вправе погасить долг раньше срока без дополнительных платежей.

6. Пункт 5.1 (обязательное страхование)

- ***Суть:*** Заключение договора личного страхования (жизни и здоровья) — обязательное условие для получения кредита.
- ***Почему нарушает права:*** Личное страхование по закону добровольно. Банк не может ставить выдачу кредита в зависимость от заключения такого договора. Даже если в договоре есть альтернатива (например, более высокая ставка без страховки), важно, чтобы у заёмщика была реальная возможность выбрать, а не чтобы условие было сформулировано как безальтернативное требование.

7. Пункт 5.2 (обязательное подключение пакета услуг)

- ***Суть:*** Заёмщик обязан подключиться к пакету «Финансовая защита+» (юридическая поддержка, СМС-информирование) за отдельную плату.

- ***Почему нарушает права:*** Это классический пример навязывания дополнительной услуги. Потребитель не должен быть вынужден приобретать одни услуги (пакет) в качестве
- условия получения другой (кредита). Кредитор обязан предоставить возможность согласиться или отказаться от каждой дополнительной услуги отдельно.

8. Пункт 6.1 (подсудность)

- ***Суть:*** Все споры рассматриваются в суде по месту нахождения кредитора (г. Москва).
- ***Почему нарушает права:*** По закону «О защите потребителей» заёмщик вправе обратиться в суд по своему месту жительства, месту заключения договора, а в некоторых случаях и по месту нахождения филиала банка. Условие, которое лишает потребителя этого права и жёстко закрепляет подсудность только по месту нахождения банка, ущемляет его процессуальные права.

9. Пункт 7.1 (безусловное согласие на списание)

- ***Суть:*** Заёмщик даёт безусловное согласие на автоматическое списание любых сумм в счёт погашения задолженности со всех своих счетов (в том числе в других банках) без дополнительных распоряжений.
- ***Почему нарушает права:*** Такое широкое согласие может привести к рискам: например, банк может списать средства, которые по закону защищены (некоторые виды доходов). Формулировка о любых суммах и всех счетах, включая счета в иных банках, опасна, нельзя давать кредитору такие безграничные полномочия.

10. Пункт 7.2 (предоставление индивидуальных условий договора)

- ***Суть:*** индивидуальные условия договора предоставляются заёмщику в электронном виде только после активации кредитной карты.

- ***Почему нарушает права:*** индивидуальные условия должны быть доведены до заёмщика и согласованы при заключении
- договора, а не после.

2. Деловая игра «День финансового детектива: найдите платные опции в договоре»

Цель:

Научиться выявлять навязанные финансовые услуги (страховки, смс-пакеты, юридические услуги) в договоре и возвращать за них деньги.

Игровое задание.

Каждая группа получает условный объемный договор (3-4 страницы, стилизованный под договор потребительского кредита или договор страхования ОСАГО/КАСКО).

В договоре вписаны дополнительные услуги: например, «финансовая защита» (которая на самом деле является микростраховкой от несчастного случая, где 90% от уплаченной суммы составляет комиссия банка), «юридический сервис 24/7», «программа лояльности с ежемесячной платой» и т.п. Также в договоре присутствуют пункты, противоречащие законодательству, - например, отсутствие права отказаться от услуги в течение периода охлаждения, автоматическое списание средств без согласия потребителя и т.п.

Попросите студентов посчитать, сколько денег можно сэкономить за период действия договора, внимательно прочитав его и отказавшись от навязанных услуг и комиссий.

Попросите студентов составить текст заявления на отказ от услуги и возврат денег (в период охлаждения).

3 Викторина «Ошибки в расчете полной стоимости кредита»

.

Цель:

Научить находить ошибки в расчете полной стоимости кредита

(ПСК) и выявлять скрытые комиссии, которые банки «забывают» включать.

Игровое задание.

Группа делится на две команды. Одна команда называет условие, которое можно встретить в договоре кредитования, например, «ежемесячная комиссия за обслуживание счета погашения кредита». Вторая команда быстро отвечает «должно/не должно включаться в ПСК». Выигрывает команда, набравшая больше правильных ответов.

4. Кейс-чемпионат «Финансовые расследования: кто прав в этой истории?»

Цель:

На основании реальных судебных дел и решений научиться понимать, что права потребителя финансовых услуг нарушены, и уметь их защищать на основании российского законодательства.

Игровое задание.

Группа делится на несколько команд. Каждой команде выдается кейс. Каждая команда за 10 минут готовит мотивированное решение: прав потребитель или нет, какими законами он может воспользоваться, чтобы доказать свою правоту, куда жаловаться, какой возможный исход. Затем другие команды могут задавать уточняющие вопросы, например, «Если в договоре было написано мелким шрифтом, что банк имеет право...».

Примеры кейсов.

А) Микрозаём, который вырос в 10 раз за месяц

Фабула:

Студентка Маша взяла в МФО онлайн-микрозаём в размере 5 000 руб. Она планировала отдать долг через неделю после стипендии. Однако по семейным обстоятельствам она не смогла

внести платеж. Через 30 дней долг вырос до 50 000 руб. за счет штрафов, пени и начисления процентов на проценты (сложный процент).

Вопросы: Законен ли такой рост долга? Есть ли ограничения для МФО?

Ответ:

Согласно Закону «О потребительском кредите (займе)» максимальная процентная ставка не выше 0,8% в день, а общая сумма всех переплат не может быть выше 100%, следовательно, сумма к возврату не может превышать 10 000 руб. Также можно отметить, что по потребительским займам и кредитам не должны начисляться сложные проценты (п.2 ст. 317.1 ГК РФ)

План действий:

1. Рассчитать максимально допустимый размер задолженности.
2. Направить заявление в МФО с требованием пересчитать задолженность в соответствии с законом.
3. Если заявление не будет удовлетворено, то обратиться в Службу финансового уполномоченного.

Б) Банк произвольно повысил ставку по ипотеке

Фабула:

Виктор взял ипотеку в 2023 году по ставке 10% годовых. В договоре был пункт, что банк вправе в одностороннем порядке пересмотреть процентную ставку в случае «ухудшения экономической ситуации». Виктор не обратил внимания на этот пункт, явно нарушающий его права. В 2025 году банк без согласия Виктора повысил ставку до 16%, сославшись на повышение ключевой ставки Банка России.

Вопросы:

Является ли условие об одностороннем изменении ставки ничтожным? Может ли Виктор оспорить повышение?

Ответ:

Да, это условие ничтожно, так как ущемляет права потребителя. Согласно статье 9 закона «О потребительском кредите (займе)» допускается включать в договор ипотечного кредита положения о переменной процентной ставке, но такая ставка не может меняться произвольно по желанию кредитора, а должна быть привязана к переменной величине, изменения которой не зависят от кредитора (например, к ключевой ставке Банка России).

План действий:

1. Направить претензию в банк с требованием вернуть ставку 10%.
2. Если претензия не удовлетворена, то обратиться в Службу финансового уполномоченного.
3. Если в результате обращения к финансовому уполномоченному требования Виктора не удовлетворены, то обратиться в суд.

Г) Нелегальные коллекторы и незаконные угрозы

Фабула:

Марина просрочила платеж по кредитной карте на 10 000 рублей на 3 месяца. Банк передал долг коллекторам. Те начали звонить Марине в 3 часа ночи, писать угрозы в соцсетях, звонить ее работодателю и требовать погасить долг в 10 раз больше (100 000 рублей).

Вопросы:

Какие законы нарушают коллекторы? Как Марине защититься от незаконных действий и угроз?

Ответ:

Нарушен Федеральный закон № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности»:

в соответствии с этим законом коллекторам запрещено взаимодействовать с должниками в ночное время, угрожать, разглашать информацию о долге третьим лицам и т.д. Коллекторы не вправе требовать сумму, превышающую установленный долг. Подобные действия могут даже содержать признаки такого преступления, как вымогательство (ст. 163 Уголовного кодекса Российской Федерации). Но вопрос уголовно-правовой квалификации зависит от различных обстоятельств и решается правоохранительными органами.

План действий:

1. Записать разговоры, сохранить скриншоты угроз.

2. Написать заявление в полицию по факту вымогательства.

3. Пожаловаться в Федеральную службу судебных приставов (контролирует коллекторов) и направить отзыв согласия на взаимодействие с третьими лицами.

Желательно, чтобы при решении заданий студенты имели возможность использовать интернет, в том числе обращаться к системам искусственного интеллекта. Основные навыки, которыми должны овладеть студенты: опираясь на знание базовых принципов защиты прав потребителей финансовых услуг, изложенных в главе учебника и на лекции, уметь распознавать проблемные условия в договорах с финансовыми организациями и ситуации, в которых нарушаются права потребителей финансовых услуг. Также студенты должны уметь верифицировать свои гипотезы, уточняя информацию по конкретным ситуациям, используя достоверные источники информации в сети Интернет, а также уметь формулировать претензии, основываясь на действующем законодательстве. Наконец, студенты должны знать, каков порядок действий при защите своих прав.

При составлении заданий преподаватели, помимо главы учебника, также могут использовать Интернет-ресурсы и системы искусственного интеллекта, проверяя достоверность предложенных данных.

ЛЕКЦИЯ 2/2

Осторожно! Мошенники!

1. Общая характеристика: виды мошеннических действий, масштаб проблем, портрет жертвы мошенников. (При желании добавить статистические данные: количество мошеннических действий, объем украденных средств и т.п.)
2. Обман через звонки и мессенджеры. Основные схемы, актуальные примеры, базовые правила противодействия. Опасность дропперства.
3. Кибермошенничество. Основные схемы, актуальные примеры, базовые правила противодействия.
4. Финансовые пирамиды. Основные схемы, актуальные примеры, базовые правила противодействия.
5. Нелегальные кредиторы. Основные схемы, актуальные примеры, базовые правила противодействия.
6. Как государство противодействует мошенническим схемам.

СЕМИНАР 2/2

Осторожно! Мошенники!

На семинарском занятии по данной теме тоже нужно уделить особое внимание формированию умений противодействия мошенническим схемам. Здесь мы снова предлагаем преподавателям использовать игры и разбирать кейсы с описанием реальных ситуаций.

При выполнении заданий по теме «Защита от мошенников» студентам желательно иметь доступ в интернет, чтобы уточнять свои предположения, находить дополнительные материалы, в том числе актуальные примеры мошеннических схем, а также как от них защититься. Таким образом студенты получат навыки поиска достоверной информации (прежде всего в официальных источниках). При составлении и выполнении заданий возможно использование систем искусственного интеллекта.

1. Ролевая игра «Узнаешь ли ты мошенника»

Цель:

научиться распознавать мошенников и методы социальной инженерии в реальном времени.

Игровое задание.

Группа делится на возможных мошенников и потенциальных жертв. Возможный мошенник получает карточку с легендой (например, «звонок из банка», «звонок из учебной части», «сообщение в мессенджере от друга»), а также указание, мошенник ли он. Возможна также выдача примерного скрипта разговора, чтобы он выглядел правдоподобнее. Задача потенциальной жертвы распознать мошенника. Как только жертва понимает, что это мошенник, диалог прекращается. Диалоги разыгрываются перед всей группой. После каждого диалога происходит групповое обсуждение, что могло насторожить жертву и действительно ли диалог вел мошенник.

2. Соревнование «Ликвидация фишинговой рассылки»

Цель:

Научить отличать признаки мошенничества в письмах и сообщениях.

Игровое задание.

Первый раунд. Преподаватель на экране показывает последовательно 10 скриншотов уведомлений от «Почты России», «Налоговой инспекции», «Работодателя», «Банка», «оператора мобильной связи», «МФЦ» и других. Среди них 8 фишинговых и 2 настоящих. Каждый студент голосует в электронной форме или любом другом специализированном приложении или поднимает красную/зеленую карточку.

Второй раунд. На экран выводится фраза из письма. Например, *«Ваша посылка не может быть доставлена из-за отсутствия адреса. Перейдите по ссылке:* http://pochta-rf.weird.com»). Студент, чья очередь подошла, отвечает, по какому признаку

можно опознать мошенника и как ему грамотно поступить в этой ситуации.

Рефлексия. На доске выписываются все признаки мошенничества, которые студенты правильно указали в ходе соревнования.

3. Анализ рекламных объявлений

Цель:

сформировать у студентов понимание сути финансовых пирамид, их признаков и механизмов работы, научить распознавать такие схемы и минимизировать риски финансовых потерь.

Игровое задание.

Преподаватель делит группу на подгруппы и выдает каждой подгруппе рекламное объявление. Каждая подгруппа должна проанализировать свое объявление и обосновать, рекламируется ли в нем финансовая пирамида.

Примеры объявлений.

1. Вложи 10 000 руб. – получи 25 000 руб. через месяц! Гарантированная доходность 150% в месяц! Мы инвестируем в стартапы будущего!

Ответ: Пирамида

2. Накопительный счет в надежном банке: до 8% годовых, страхование вкладов по системе АСВ.

Ответ: Не пирамида

3. Стань участником закрытого клуба инвесторов! Приведи трех друзей – и твой доход удвоится. Стартовый взнос – 5 000 руб.

Ответ: Пирамида

4. ПИФ с доходностью за прошлый год 12% годовых. Подробная отчетность, управляющая компания с лицензией

Центрального банка Российской Федерации, диверсификация портфеля.

Ответ: Не пирамида

5. Инвестируй в инновационный фонд прямых инвестиций. Ожидаемая доходность – до 135% годовых. Приоритетное право на участие предоставляется только новым инвесторам до конца месяца. Подробности – после заполнения анкеты и консультации с персональным менеджером.

Ответ:

Пирамида или незаконное привлечение инвестиций физических лиц

6. Партнерская программа экосистемы «Финансовый рост». Вложи от 30 000 руб. — получи доступ к эксклюзивным инвестиционным инструментам и кешбэк 5% за каждого привлеченного клиента. Доходность портфеля — от 58% годовых. Обучение и аналитика в подарок!

Ответ: Пирамида

4. Проверка кредитора: квест с реальными ресурсами

Цель:

научить пользоваться официальными и достоверными источниками для проверки легальности кредитора.

Игровое задание:

Преподаватель делит группу на несколько подгрупп. Каждая подгруппа получает по 2 названия финансовых организаций. Желательно, чтобы обе были реальные, но одна – легальная МФО, а вторая нелегальная (можно дать и третий пример МФО – была легальной, потом стала нелегальной). Каждая подгруппа должна выявить нелегального кредитора. Предварительно или после выполнения заданий надо обсудить порядок действий: проверить наличие компании в Справочнике финансовых организаций Банка России (https://cbr.ru/finorg/)

и в Списке компаний с выявленными признаками нелегальной деятельности на финансовом рынке (https://cbr.ru/inside/warning-list), посмотреть сайт компании, почитать отзывы, обратить внимание на маркировку в поисковых системах. Каждая подгруппа готовит краткое сообщение, как она выявила нелегального кредитора.

5. Создание памятки «Осторожно! Мошенники!»

Цель:

получить навык выделения основного и общего в мошеннических схемах и запомнить способы защиты от мошенничества.

Игровое задание:

В малых группах (3–4 человека) студенты составляют памятки для соцсетей. Преподаватель дает каждой группе отдельные, желательно не повторяющиеся темы. Например, «как не стать жертвой фишинга» или «что делать, если друг попросил одолжить деньги, написав сообщение в мессенджере».
В памятке должен быть привлекающий внимание заголовок, 3-5 коротких пунктов, 1-3 совета, что делать, чтобы противостоять мошенникам. В конце занятия можно провести конкурс памяток.

При выполнении заданий по теме «Защита от мошенников» студентам также желательно иметь доступ в интернет, чтобы уточнять свои предположения, находить дополнительные материалы, в том числе актуальные примеры мошеннических схем, а также информацию о том, как от них защититься. Таким образом студенты получат навыки поиска достоверной информации (прежде всего в официальных источниках).
При составлении и выполнении заданий возможно использование систем искусственного интеллекта.

Если на тему не удается выделить достаточное количество часов, то рекомендуется не отказываться ни от одной ее составляющей, но изложить материал более кратко, без подробного разбора примеров. Для семинарского занятия

также можно выбрать по 1-2 задания из каждой подтемы. Если возможно только 1 лекционное занятие без семинаров, то в конце занятия желательно устроить мини-опрос (включив туда примеры нарушения прав потребителя финансовых услуг и примеры мошеннических схем из заданий выше) или раздать студентам задание составить памятку (как в задании 5), но включив в перечень темы по защите прав потребителей финансовых услуг.

Дополнительные задания

ТЕСТЫ

ТЕСТ 1/12

Кто из перечисленных лиц является потребителем финансовых услуг?

а) Индивидуальный предприниматель, открывающий счет для бизнеса
б) Руководитель компании, оформляющий корпоративный кредит
в) Студент, оформляющий банковскую карту для личных расходов
г) Брокер, совершающий сделки от имени компании

Подробнее см. подраздел 11.1.1.

ТЕСТ 2/12

С какого момента человек становится потребителем финансовой услуги?

а) Только после подписания договора
б) Когда начинает использовать услугу
в) При первом обращении за услугой
г) После полной оплаты услуги

Подробнее см. подраздел 11.1.1.

ТЕСТ 3/12

Куда НЕ имеет смысла обращаться при нарушении прав потребителя финансовых услуг?

а) В Банк России
б) В Роспотребнадзор
в) В Службу финансового уполномоченного
г) В налоговую инспекцию

Подробнее см. подраздел 11.1.4.

ТЕСТ 4/12

Что из перечисленного НЕ относится к мерам защиты прав потребителя финансовых услуг?

а) Право на отказ от навязанных услуг
б) Обязательное страхование вкладов
в) Возможность досрочного расторжения договора
г) Автоматическое продление договора

Подробнее см. подраздел 11.1.2.

ТЕСТ 5/12

Как действовать при получении звонка от «службы безопасности банка» о блокировке карты?

а) Немедленно сообщить все данные карты
б) Окончить разговор и позвонить в банк по номеру телефона на обратной стороне карты
в) Перейти по ссылке из SMS для разблокировки
г) Сообщить код из SMS для подтверждения личности

Подробнее см. подраздел 11.2.1.

ТЕСТ 6/12

Что из перечисленного можно отнести к фишингу?

а) Кража наличных из банкомата
б) Создание поддельных сайтов для кражи данных
в) Установка камер в банкоматах
г) Кража банковских карт из карманов.

Подробнее см. подраздел 11.2.2.

ТЕСТ 7/12

Что необходимо делать при утере банковской карты?

а) Ждать, пока найдется
б) Немедленно заблокировать карту
в) Проверить операции по карте спустя сутки
г) Ничего, если карта не использовалась

Подробнее см. подраздел 11.2.3.

ТЕСТ 8/12

Что является основным источником дохода в финансовой пирамиде?

а) Инвестиционная деятельность
б) Торговля на бирже
в) Вклады новых участников
г) Реальная экономическая деятельность

Подробнее см. подраздел 11.2.4.

ТЕСТ 9/12

Что делать, если вы стали участником финансовой пирамиды?

а) Вкладывать больше денег для возврата вложений
б) Немедленно прекратить участие и обратиться в правоохранительные органы
в) Привлекать новых участников для возврата средств
г) Ждать возврата денег

Подробнее см. подраздел 11.2.4.

ТЕСТ 10/12

Куда обращаться при столкновении с нелегальным кредитором?

а) В коллекторское агентство
б) В Банк России и правоохранительные органы
в) В суд
г) В Службу финансового уполномоченного

Подробнее см. подраздел 11.2.5.

ТЕСТ 11/12

Какое условие должно насторожить вас при оформлении договора займа?

а) Возможность досрочного погашения
б) Требование дополнительных платежей без указания их назначения
в) Наличие графика платежей
г) Страхование жизни заёмщика

Подробнее см. подраздел 11.2.5.

ТЕСТ 12/12

Что из перечисленного является обязательным признаком легального кредитора?

а) Рекламные акции
б) Наличие лицензии Банка России или присутствие в реестрах Банка России
в) Обещание быстрого положительного решения по кредиту
г) Работа только онлайн

Подробнее см. подраздел 11.2.5.

МИНИ-КЕЙСЫ ДЛЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

КЕЙС 1/7

Анна оформила кредит на 200 000 рублей. В рекламе была указана ставка 12% годовых, но при подписании договора менеджер добавил в договор дополнительные платные услуги страхования жизни и здоровья на сумму 45 000 рублей без согласия клиентки. Когда Анна попыталась отказаться от этих услуг, ей заявили, что это обязательное условие кредитования. Имеет ли право Анна отказаться от дополнительных услуг? Что надо для этого сделать?

Решение:

Действия банка незаконны. Анна имеет право отказаться от дополнительных услуг в период охлаждения. Необходимо направить письменную претензию в банк или в страховую компанию (в зависимости от того, как составлен договор) с требованием отменить навязанные услуги и вернуть уплаченные за них средства. При отказе — обратиться в Службу финансового уполномоченного.

КЕЙС 2/7

Пётр открыл вклад под 10% годовых на 6 месяцев. Через 2 месяца банк без предупреждения изменил условия договора, снизив ставку до 5%, объяснив это внутренними изменениями. При этом в договоре было указано, что условия не могут быть изменены в одностороннем порядке. Имеет ли право банк действовать подобным образом? Что надо сделать Петру, чтобы защитить свои права?

Решение:

Банк нарушил законодательство и условия договора. Пётр вправе потребовать восстановления первоначальной процентной ставки. Необходимо подать претензию в банк, при отказе — обратиться в Службу финансового уполномоченного.

КЕЙС 3/7

Дмитрий заключил договор ОСАГО, но при наступлении страхового случая компания занизила размер выплаты, ссылаясь на некие внутренние расчеты. Независимая экспертиза показала, что реальная сумма ущерба в 2 раза выше. Что надо сделать Дмитрию, чтобы защитить свои права?

Решение:

Дмитрий имеет право оспорить сумму выплаты, предоставив

результаты независимой экспертизы. Необходимо направить претензию в страховую компанию. При отказе — обратиться в Службу финансового уполномоченного.

КЕЙС 4/7

Сергей обнаружил, что банк передал его персональные данные третьим лицам без его согласия для маркетинговых целей. Нарушены ли права Сергея? Что надо сделать, чтобы их защитить?

Решение:

Сергей имеет право потребовать от банка объяснения и прекращения обработки его персональных данных третьими лицами. Следует подать жалобу в Банк России и Роскомнадзор. Можно потребовать компенсацию морального вреда.

КЕЙС 5/7

Виктор обнаружил, что банк без его согласия подключил ему платную услугу информирования о счетах, хотя в договоре был прописан отказ от подобных услуг. Нарушены ли права Виктора? Что надо сделать, чтобы их защитить?

Решение:

Виктор имеет право потребовать отключения услуги и возврата всех списанных средств. Необходимо направить претензию в банк. При отказе от удовлетворения требования — обращение к финансовому уполномоченному, если спор входит в его компетенцию.

КЕЙС 6/7

Александре позвонил «сотрудник службы безопасности банка». Он сообщил, что была зафиксирована попытка несанкционированного списания средств с ее карты. Для предотвращения операции необходимо продиктовать все данные карты, включая трехзначный код с обратной стороны карты. «Сотрудник» настаивал, чтобы все данные карты были

продиктованы немедленно, сильно торопил Александру. Испугавшись за свои сбережения, она предоставила эту информацию. Через 5 минут Александра обнаружила, что с карты сняты все денежные средства. Правильно ли поступила Александра, продиктовав информацию? Что ей следует теперь предпринять?

Решение:

Действия звонившего — классический случай телефонного мошенничества с использованием социальной инженерии. Александре необходимо:

- немедленно позвонить в банк по номеру телефона на обороте карты, сообщить о мошеннической операции и заблокировать карту, или заблокировать карту через приложение.
- обратиться в отделение банка: попросить выписку по счету, написать заявление о несогласии с операцией, сохранить экземпляр заявления с отметкой банка о приеме
- написать заявление о хищении денежных средств в правоохранительные органы.

КЕЙС 7/7

Наталья установила на свой мобильный телефон приложение – агрегатор скидок и кешбэков из непроверенного источника, после чего с ее банковского счета начали происходить списания средств без ее ведома. Может ли установка приложения быть причиной списаний? Каким образом? Что теперь делать Наталье?

Решение: Это случай установки вредоносного ПО. Наталье необходимо:

- немедленно удалить подозрительное приложение
- немедленно позвонить в банк по номеру телефона на обороте карты, сообщить о мошеннической операции и заблокировать карту, или заблокировать карту через приложение

- обратиться в отделение банка: попросить выписку по счету, написать заявление о несогласии с операцией, сохранить экземпляр заявления с отметкой банка о приеме
- написать заявление о хищении денежных средств в правоохранительные органы
- сменить все пароли
- провести антивирусную проверку устройства.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Универсальная компетенция *в области экономической культуры (в том числе финансовой грамотности)*

«Способность принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности человека»

Более чем 20-летняя практика реализации компетентностного подхода в российской системе образования демонстрирует сложность и неоднозначность понимания как самих терминов «компетенция», «компетентность», так и процессов разработки образовательных программ и рабочих программ дисциплин (модулей) и организации учебного процесса на основе компетентностного подхода. В связи с этим целесообразно сначала осветить некоторые методологические вопросы компетентностного подхода, а затем остановиться на содержании универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности, рассмотреть методики и технологии формирования и оценки соответствующих индикаторов и результатов обучения. Особое внимание при этом уделяется вопросам специфики формирования универсальной компетенции с учетом

направления подготовки, уровня финансовой грамотности выпускников средних школ и средних профессиональных организаций, традиций организации образовательного процесса в вузе, а также региональных социально-экономических особенностей, включая уровень жизни населения, степень развития финансовых инструментов, уровень финансовой грамотности населения в регионе и др.

Институциональная рамка формирования универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности, включает в себя:

- Национальную стратегию повышения финансовой грамотности населения (распоряжение Правительства РФ № 2039-р[1], распоряжение Правительства РФ № 2958-р[2]);
- Единую рамку компетенций по финансовой грамотности для школьников и взрослых, которая является единой методологической основой для определения компетенций Федеральными государственными образовательными стандартами всех уровней школьного образования, специального профессионального образования и высшего образования;
- Федеральные государственные образовательные стандарты всех уровней школьного образования, специального профессионального образования и высшего образования.

[1]Распоряжение Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. № 2039-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 гг.». URL: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71675558/ (дата обращения: 15.08.2026).

[2]Распоряжение Правительства РФ от 24 октября 2023 г. № 2958-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года». URL: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/407787147/ (дата обращения: 15.08.2026).

[3]Единая рамка компетенций по финансовой грамотности для школьников и взрослых // Моифинансы.рф. URL: https://моифинансы.рф/competencies/ (дата обращения: 15.08.2026).

Методологические аспекты компетентностного подхода в образовании

Применение компетентностного подхода в образовании (competence-based education, CBE) берет свое начало в 1970-х годах в США и связано с исследованиями известного американского лингвиста Н. Хомского. За прошедшие полвека различные аспекты содержания и реализации компетентностного подхода находили отражение как в исследованиях зарубежных и отечественных ученых и практиков[4], так и в государственных и межгосударственных документах в области образования[5].

Реализацию компетентностного подхода в отечественной системе образования закрепляет ст. 11 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», в соответствии с которой Федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС ВО) включают требования к результатам освоения основных образовательных программ. В свою очередь, пункт 3.1 раздела III «Требования к результатам освоения программы бакалавриата» ФГОС ВО 3++ устанавливает, что «в результате освоения программы бакалавриата у выпускника должны быть сформированы **компетенции**, установленные программой бакалавриата»[6]. Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования — программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденный Приказом Министерства науки

[5]Доклад международной комиссии по образованию, представленный ЮНЕСКО «Образование: сокрытое сокровище». М.: ЮНЕСКО, 1997.

[6]Приказ Министерства науки и высшего образования РФ от 12 августа 2020 г. № 954 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования — бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика». URL: http://fgosvo.ru/uploadfiles/FGOS%20VO%203++/Bak/380301_B_3_31082020.pdf (дата обращения: 15.08.2026).
В соответствии с макетом ФГОС ВО 3++ аналогичный пункт присутствует в ФГОС ВО 3++ всех направлений и специальностей.

и высшего образования РФ № 245[7], также фиксирует, что «организация обеспечивает осуществление образовательной деятельности в соответствии с установленными образовательной программой:

- планируемыми результатами освоения образовательной программы — **компетенциями выпускников**, установленными образовательным стандартом, и **компетенциями выпускников**, установленными организацией (в случае установления таких компетенций);
- планируемыми результатами обучения по каждой дисциплине (модулю), иному компоненту, в том числе практике, обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения образовательной программы».

Таким образом, в отечественной практике высшего образования компетенции — это целевой ориентир образовательной программы, сформулированный как способность (или готовность) выпускника использовать полученные знания, умения, опыт деятельности, приобретенные социально-личностные качества в рамках освоения образовательной программы, в дальнейшей трудовой деятельности и в общественной жизни.

В рамках ФГОС ВО 3++ выделяются три вида компетенций выпускников образовательных программ высшего образования: универсальные, общепрофессиональные и профессиональные. Универсальные компетенции (как видно из их названия) имеют наиболее общий характер: они отражают ожидания современного общества относительно общего уровня социально-личностного развития человека с высшим образованием и его потенциальной готовности к самореализации. Далее, общепрофессиональные компетенции отражают запросы рынка труда (в одной или нескольких

[7]Приказ Министерства науки и высшего образования РФ от 6 апреля 2021 г. № 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования — программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

смежных профессиональных областях) в части владения выпускником образовательной программы основами для решения профессиональных задач различных видов деятельности с учетом их динамического развития и готовности к профессиональному росту. Наконец, профессиональные компетенции отражают запросы рынка труда в части готовности выпускника к выполнению задач в рамках определенного вида профессиональной деятельности в конкретной профессиональной области (или даже в секторе профессиональной области), в том числе готовности выпускника к выполнению трудовых функций соответствующего уровня квалификации, не требующих опыта работы или дополнительного профессионального образования.

Перечень универсальных компетенций — единый для всех направлений и специальностей одного уровня. Общепрофессиональные компетенции едины для конкретного уровня и направления подготовки и специальности.
А профессиональные компетенции каждая образовательная организация определяет самостоятельно на основе профессиональных стандартов, консультаций с ведущими работодателями, объединениями работодателей отрасли, обобщения отечественного и зарубежного опыта.

Содержание компетенций раскрывается через индикаторы достижения компетенций и результаты обучения.

Результаты обучения имеют отношение к конкретным дисциплинам (модулям): это то, что студент должен знать и уметь, т. е. может продемонстрировать в итоге освоения отдельных дисциплин (модулей), практик.

Компетенции, как правило, формируются на базе дисциплин (модулей) и видов деятельности, предусмотренных учебным планом. Обычно формирование компетенции осуществляется циклично на протяжении всей программы.

Индикаторы и результаты обучения должны быть измеримы, так как именно они оцениваются в итоге освоения программы или дисциплины (модуля), практики.

Очень важно при этом различать оценку результатов обучения по отдельным дисциплинам (модулям), практикам как этапам формирования компетенции, с одной стороны, и оценку сформированности компетенции в целом — с другой.

Особое внимание при разработке рабочих программ дисциплин следует обратить на обеспечение взаимосвязи, баланса между планируемыми результатами обучения и темами, изучение которых предусматривает данная дисциплина. Компетентностный подход к разработке образовательных программ, рабочих программ дисциплин предполагает, что планируемые результаты обучения — знания, умения — являются главной целью освоения дисциплины, а конкретные темы, методики, технологии обучения — это средства, инструменты их достижения. При разработке оценочных средств также целесообразно учитывать, для оценки каких результатов обучения — знаний или умений — они предназначены.

Методическим инструментом для формирования и оценки результатов обучения являются рабочие программы дисциплин, практик, модулей.

Схематично логическая взаимосвязь между компетенциями, результатами обучения и рабочими программами дисциплин представлена на рисунке ниже.

Взаимосвязь компетенций, индикаторов их достижения, результатов обучения и рабочих программ дисциплин

Компетенции и индикаторы их достижения	• Универсальные • Общепрофессиональные • Профессиональные
Результаты обучения	• Знания • Умения • Профессиональные
Рабочая программа дисциплины	• Содержание • Преподавание, обучение, оценивание • Учебно-методическое обеспечение

Универсальная компетенция в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности

В соответствии с утвержденными ФГОС ВО 3++ и Приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации № 1456[8] компетенция в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности, «Способность принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности человека» получила статус универсальной. Она должна быть сформирована у всех выпускников образовательных программ подготовки бакалавров и специалистов по всем направлениям подготовки и специальностям[9].

[8]Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 26 ноября 2020 г. № 1456 «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования».

[9]Актуальные версии ФГОС ВО 3++ : http://fgosvo.ru/fgosvo/151/150/24/88

В целях обеспечения единства содержательного понимания, преемственности образовательных программ разных направлений Федеральный сетевой методический центр повышения квалификации преподавателей вузов и развития программ повышения финансовой грамотности студентов на базе экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова при поддержке Министерства финансов Российской Федерации и Банка России разработал примерный перечень индикаторов достижения и планируемых результатов обучения, характеризующих этапы формирования универсальной компетенции (табл. 1), которые могут быть рекомендованы при подготовке соответствующих рабочих программ дисциплин в различных вузах.

Уже из названия рассматриваемой универсальной компетенции видно, что она включает в себя, по сути дела, два взаимосвязанных, но относительно самостоятельных блока: общеэкономический блок и блок финансовой грамотности (разумного финансового поведения индивида). В связи с этим представляется целесообразным выделить в ее составе два логически связанных индикатора. Первый из них — «понимает принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике» — предполагает не просто овладение студентами понятийно-категориальным аппаратом экономической теории, но и формирование у них системного понимания экономики в целом, функций и взаимодействия ее основных элементов (домохозяйств, государства, фирмы, рынков продуктов, ресурсов, капитала и др.) на разных этапах развития. Второй индикатор — «применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски» — основное внимание уделяет поведению человека в социально-экономической системе, принятию решений с точки зрения обеспечения финансовой устойчивости, эффективности его домашнего хозяйства.

Таблица 1. Индикаторы достижения и результаты обучения универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности

Индикаторы достижения компетенции	**Планируемые результаты обучения**
Понимает принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике (И-1)	Знает основы поведения экономических агентов, в том числе теоретические принципы рационального выбора и наблюдаемые отклонения от рационального поведения (ограниченная рациональность, поведенческие эффекты и систематические ошибки, с ними связанные) (И-1. З-1)
	Знает закономерности функционирования экономики, ее основные понятия, принципы рыночного обмена, характеристики и типы рыночных структур, принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин) (И-1. З-2)
	Знает показатели социально-экономического развития и роста, факторы технического и технологического прогресса и повышения производительности, ресурсные и экологические ограничения, принципы долгосрочного устройства развития (И-1. З-3)
	Знает особенности циклического развития рыночной экономики, риски инфляции и дефляции, безработицы, потери благосостояния, роста социального неравенства в периоды финансово-экономических кризисов (И-1. З-4)

Таблица 1 (продолжение)

Индикаторы достижения компетенции	**Планируемые результаты обучения**
	Знает основные цели и риски предпринимательской деятельности, ее задачи и роль в современном обществе, формы ведения предпринимательской деятельности и их основные характеристики, особенности инновационного предпринимательства, формы государственной поддержки предпринимателей (И-1. З-5)
	Знает понятие общественных благ и механизмы их финансового обеспечения, устройство бюджетной системы, цели, задачи и инструменты государственного регулирования (в том числе бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, социальной и пенсионной политики государства), и их влияние на экономическую динамику и благосостояние индивидов (И-1. З-6)
	Умеет находить и критически оценивать информацию о событиях в экономике, в том числе перспективах экономического роста и технологического развития страны, последствия экономической политики при принятии личных экономических решений (И-1. У-1)

Таблица 1 (продолжение)

Индикаторы достижения компетенции	**Планируемые результаты обучения**
Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски (И-2)	Знает основные виды личных доходов, в том числе заработную плату, социальные выплаты, предпринимательский доход, рентные доходы и др., основные виды личных расходов, в том числе индивидуальные налоги, принципы ведения личного бюджета и финансового планирования, возможности и инструменты участия граждан в бюджетном процессе (И-2. З-1)
	Знает основные финансовые организации и принципы взаимодействия с ними, в том числе в цифровой среде, основные финансовые инструменты и возможности их использования для достижения финансового благополучия (И-2. З-2)
	Знает виды и источники возникновения экономических и финансовых рисков для индивида, способы управления ими (И-2. З-3)
	Умеет вести личный бюджет, в том числе используя программные продукты (И-2. У-1)
	Умеет решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на разных этапах жизненного цикла, и выбирать инструменты для достижения финансовых целей (И-2. У-2)

Таблица 1 (окончание)

Индикаторы достижения компетенции	**Планируемые результаты обучения**
	Умеет оценивать риски использования финансовых инструментов и каналов взаимодействия с финансовыми посредниками, в том числе в цифровой среде, включая решения, основанные на технологиях искусственного интеллекта, а также мошенничества, и применять способы управления ими (И-2. У-3)
	Умеет оценивать свои права, в том числе на налоговые льготы, пенсионные и социальные выплаты, находить достоверную информацию о правах и обязанностях потребителей (пользователей) финансовых услуг, анализировать основные положения договора с финансовой организацией (И-2. У-4)

Особое внимание следует обратить на то, что распределение проблематики между этими индикаторами, как видно из формулировок их названий и связанных с ними результатов обучения, обеспечивает понимание взаимосвязи между общественными финансами и личными финансами. Первый индикатор (И-1) и связанные с ним результаты обучения охватывают **различные общеэкономические вопросы,** в том числе:

- основы поведения экономических агентов;
- закономерности функционирования экономики, ее основные понятия, принципы рыночного обмена, характеристики и типы рыночных структур;
- принципы экономического анализа для принятия решений;
- показатели социально-экономического развития и роста, факторы технического и технологического прогресса

- и повышения производительности;
- особенности циклического развития рыночной экономики;
- основные цели и риски предпринимательской деятельности, ее задачи и роль в современном обществе;
- роль государства в экономике, понятие общественных благ и механизмы их финансового обеспечения;
- устройство бюджетной системы;
- цели, задачи и инструменты государственного регулирования и др.

Второй же индикатор (И-2) и связанные с ним результаты обучения охватывают **вопросы, связанные с финансами гражданина и его финансовым поведением,** в том числе:

- основные виды личных доходов и личных расходов;
- принципы ведения личного бюджета и финансового планирования;
- основные финансовые организации и принципы взаимодействия с ними;
- основные финансовые инструменты и возможности их использования;
- виды и источники возникновения экономических и финансовых рисков для индивида;
- умение оценивать свои права, в том числе на налоговые льготы, пенсионные и социальные выплаты, находить достоверную информацию о правах и обязанностях потребителей (пользователей) финансовых услуг;
- умение решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования и др.

Следует учитывать, что знания и умения, приобретенные студентом в рамках формирования первого индикатора, позволяют также в дальнейшем подготовить выпускников

к решению задач в сферах предпринимательства, инноваций и т. п., то есть сформировать соответствующие общепрофессиональные и профессиональные компетенции.

Универсальная компетенция и формирование финансовой культуры

В соответствии с Национальной стратегией повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ № 2958-р (далее — Стратегия 2024–2030)[10], перед высшей школой поставлена задача формировать у обучающихся не только финансовую грамотность как совокупность знаний, умений и навыков, необходимых для принятия финансовых решений в целях достижения финансового благополучия и управления рисками, но и финансовую культуру, как совокупность ценностей, установок и поведенческих практик в финансовой сфере. При этом Стратегия 2024–2030 выделяет в составе финансовой культуры такие ключевые элементы, как ответственность, долгосрочная ориентация и доверие.

Анализ результатов обучения универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности, позволяет сделать вывод, что формирование указанных трех элементов может обеспечиваться в рамках достижения ряда названных выше знаний и умений (табл. 2).

[10]Стратегия повышения финансовой грамотности до 2030 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 24 октября 2023 г. № 2958-р) // ИА «ГАРАНТ.РУ». URL: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/407787147/ (дата обращения: 15.08.2026).

Таблица 2. Связь результатов обучения и элементов финансовой культуры

Результаты обучения УК в области экономической культуры, в т. ч. финансовой грамотности	**Элементы финансовой культуры**			**Комментарии**
	Доверие	**Ответственность**	**Долгосрочная ориентация**	
И-1. З-1: Знает основы поведения экономических агентов, принципы рационального выбора и отклонения от него	✓✓	✓✓	✓	Понимание когнитивных искажений → ответственные решения; доверие к рациональному анализу
И-1. З-2: Знает закономерности функционирования экономики, принципы рыночного обмена, принципы экономического анализа	✓	✓✓	✓✓	Основа для ответственных решений; понимание «изменения ценности во времени» → долгосрочность
И-1. З-3: Знает показатели социально-экономического развития, факторы технологического прогресса, принципы долгосрочного устойчивого развития	✓	✓	✓✓✓	Прямая работа на долгосрочное мышление и понимание будущего

Таблица 2 (продолжение)

Результаты обучения УК в области экономической культуры, в т. ч. финансовой грамотности	**Элементы финансовой культуры**			**Комментарии**
	Доверие	**Ответственность**	**Долгосрочная ориентация**	
И-1. З-4: Знает особенности циклического развития экономики, риски инфляции, безработицы, кризисов	✓	✓✓	✓✓	Понимание рисков → ответственное планирование; долгосрочная защита от кризисов
И-1. З-5: Знает цели и риски предпринимательской деятельности, формы ее ведения, государственную поддержку	✓✓	✓✓	✓✓	Доверие к легальному бизнесу; ответственное предпринимательство; долгосрочное развитие бизнеса
И-1. З-6: Знает понятие общественных благ, устройство бюджетной системы, инструменты государственного регулирования	✓✓✓	✓✓	✓✓	Доверие к государству; понимание общественных финансов; ответственность за налоги

Таблица 2 (продолжение)

Результаты обучения УК в области экономической культуры, в т. ч. финансовой грамотности	**Элементы финансовой культуры**			**Комментарии**
	Доверие	**Ответственность**	**Долгосрочная ориентация**	
И-1. У-1: Умеет находить и критически оценивать информацию о событиях в экономике	✓✓	✓✓	✓	Снижение рисков обмана благодаря критическому мышлению
И-2. З-1: Знает виды личных доходов и расходов, принципы ведения личного бюджета, инструменты участия в бюджетном процессе	✓	✓✓✓	✓✓	Ответственность за личные финансы; долгосрочное планирование; участие как доверие
И-2. З-2: Знает финансовые организации и принципы взаимодействия с ними, финансовые инструменты	✓✓✓	✓✓	✓✓	Доверие к финансовым институтам; ответственный выбор; долгосрочные инструменты

Таблица 2 (продолжение)

Результаты обучения УК в области экономической культуры, в т. ч. финансовой грамотности	**Элементы финансовой культуры**			**Комментарии**
	Доверие	**Ответственность**	**Долгосрочная ориентация**	
И-2. З-3: Знает виды и источники финансовых рисков для индивида, способы управления ими	✓	✓✓✓	✓✓	Ответственность за управление рисками; долгосрочная защита; доверие системе страхования
И-2. У-1: Умеет вести личный бюджет, используя программные продукты	✓	✓✓✓	✓✓	Ответственность за учет; долгосрочное планирование; доверие к цифровым инструментам
И-2. У-2: Умеет решать задачи личного финансового планирования на разных этапах жизненного цикла	✓	✓✓	✓✓✓	Прямая работа на долгосрочность; ответственность на всех этапах жизни
И-2. У-3: Умеет оценивать риски финансовых инструментов, цифровой среды, мошенничества	✓✓	✓✓✓	✓	

Таблица 2 (окончание)

Результаты обучения УК в области экономической культуры, в т. ч. финансовой грамотности	**Элементы финансовой культуры**			**Комментарии**
	Доверие	**Ответственность**	**Долгосрочная ориентация**	
И-2. У-4: Умеет оценивать свои права на льготы, выплаты, анализировать договоры с финансовыми организациями	✓✓	✓✓	✓	Доверие через защиту прав; ответственность за проверку условий

Условные обозначения:

✓ — слабая связь с элементом;
✓✓ — средняя связь с элементом;
✓✓✓ — сильная/прямая связь с элементом.

Возможные подходы к разработке моделей формирования универсальной компетенции

Разработку моделей формирования универсальной компетенции в образовательной организации можно осуществлять на основе следующих вариативных подходов:

1. Формирование универсальных компетенций у студентов каждой отдельной образовательной программы.
2. Формирование универсальных компетенций одновременно у студентов разных образовательных программ. При этом следует учитывать, что принадлежность образовательных программ к определенному направлению (специальности), укрупненной группе специальностей (УГСН), области

образования может оказывать влияние на специфику содержания и организации обучения студентов.

3. Формирование универсальной компетенции одной дисциплиной. При этом данная дисциплина, как правило, должна иметь статус обязательной, т. к. универсальная компетенция должна быть сформирована у всех выпускников образовательной программы.

4. Формирование универсальной компетенции в рамках образовательного модуля. При этом следует учитывать статус дисциплин, обеспечивающих формирование универсальной компетенции: обязательная или элективная. Особое внимание следует обратить на целесообразность и возможность формирования универсальной компетенции факультативными дисциплинами, т. к. эти дисциплины включаются в учебные планы сверх обязательного объема трудоемкости образовательной программы, и для студентов их освоение является необязательным.

В результате можно говорить как минимум о 6 базовых моделях формирования универсальной компетенции. При этом на практике каждая из указанных моделей, конечно, может иметь свою специфику в зависимости от разных факторов. Реализация каждой из указанных моделей имеет свои ограничения и риски, которые представлены в табл. 3.

Таблица 3. Модели формирования универсальной компетенции: ограничения и риски

Количество образовательных программ	**Дисциплина или модуль**	
	Одна дисциплина	**Образовательный модуль**
Одна образовательная программа	Ограниченная общая трудоемкость. Снижение качества	Издержки на координацию работы команды преподавателей, согласованность рабочих программ дисциплин по планируемым результатам обучения, фондам оценочных средств, последовательности изучения
Несколько образовательных программ из одной УГСН	Ограниченная общая трудоемкость. Снижение качества. Издержки на координацию учебных планов	Издержки на координацию учебных планов. Издержки на координацию работы команды преподавателей, согласованность рабочих программ дисциплин по планируемым результатам обучения, фондам оценочных средств, последовательности изучения

Таблица 3 (окончание)

Количество образовательных программ	**Дисциплина или модуль**	
	Одна дисциплина	
Несколько образовательных программ из разных УГСН	Ограниченная общая трудоемкость. Снижение качества. Издержки на координацию учебных планов. Разная мотивация и уровень входных знаний и умений у студентов (например, математика, право)	Разная мотивация и уровень входных знаний и умений (например, математика, право). Издержки на координацию учебных планов. Издержки на координацию работы команды преподавателей, согласованность рабочих программ дисциплин по планируемым результатам обучения, фондам оценочных средств, последовательности изучения

Разработку модели формирования универсальной компетенции в конкретной образовательной организации целесообразно осуществлять по следующему алгоритму:

1. Провести анализ действующих учебных планов в целях получения информации о названии дисциплин, об их трудоемкости, статусе, времени изучения и т. п. Полученная информация может быть представлена в форме табл. 4.

Таблица 4. Формирование УК в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности

№	Область образования	УГСН	Направление/ специальность	Факультет/институт	Форма обучения (очная, заочная, очно-заочная)	Дисциплина, практика	Статус (обязательная, элективная, факультативная)	Семестр	Общая трудоемкость
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

2. Провести сравнительный анализ индикаторов и результатов обучения универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности, рекомендуемых в настоящих методических рекомендациях и разработанных (действующих) в образовательной организации. При необходимости рекомендуемый перечень индикаторов и результатов обучения может быть дополнен с учетом имеющихся в вузе наработок.

3. Провести анализ рабочих программ дисциплин (практик) с целью получения информации о формировании необходимых результатов обучения темами, изучаемыми в предусмотренных учебным планом дисциплинах (практиках). Особое внимание следует обратить на то, что в качестве анализируемых индикаторов и результатов обучения необходимо рассматривать перечень, сформированный в результате выполнения предыдущего шага. Результаты анализа целесообразно представить в виде матрицы или таблицы взаимосвязи результатов обучения и изучаемых тем

в различных дисциплинах и практиках (табл. 5).

Таблица 5. Взаимосвязь результатов обучения и тем дисциплин и практик для направления подготовки «...»

	Дисциплина 1			**Дисциплина 2**			**Практика**		
	Тема 1	**Тема 2**	**...**	**Тема 1**	**Тема 2**	**...**	**Задание 1**	**Задание 2**	**...**
Знает основы... (И-1. З-1)	X								
Знает закономерности... (И-1. З-2)		X							
Знает показатели... (И-1. З-3)			X						
Знает особенности... (И-1. З-4)		X	X						
Знает основные цели и риски... (И-1. З-5)	X		X						
Знает понятие... (И-1. З-6)		X							
Умеет находить... (И-1. У-1)									
Знает основные виды... (И-2. З-1)									

Таблица 5 (окончание)

	Дисциплина 1			Дисциплина 2			Практика		
	Тема 1	Тема 2	…	Тема 1	Тема 2	…	Задание 1	Задание 2	…
Знает основные финансовые организации… (И-2. З-2)									
Знает виды… (И-2. З-3)									
Умеет вести… (И-2. У-1)									
Умеет решать… (И-2. У-2)									
Умеет оценивать риски… (И-2. У-3)									
Умеет оценивать свои права… (И-2. У-4)									

4. Выявить достоинства и недостатки действующей практики формирования компетенции на основе информации, представленной в табл. 4–5.
5. Разработать модель формирования универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности, в данной образовательной организации (либо для данной специальности).

6. Разработать систему мероприятий по реализации модели формирования универсальной компетенции, которая может включать:
    - повышение квалификации профессорско-преподавательского, административно-управленческого и учебно-вспомогательного персонала;
    - разработку рабочих программ новых дисциплин (модулей), практик;
    - подготовку новых учебников и учебно-методических материалов;
    - изменение процедур разработки и реализации образовательных программ;
    - пересмотр системы учета нагрузки и оплаты труда преподавателей и т. п.

В настоящее время требования к рабочим программам дисциплин устанавливаются локальными нормативными документами образовательных организаций. Вместе с тем в структуре рабочих программ дисциплин целесообразно отражать в том или ином виде следующие содержательные моменты:

- наименование дисциплины;
- уровень высшего образования;
- направление подготовки;
- место дисциплины (модуля) в структуре основной профессиональной образовательной программы;
- входные требования для освоения дисциплины (модуля) при необходимости;
- планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников);

- объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся (по видам работ);
- содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий с формами контроля;
- краткое содержание тем дисциплины;
- взаимосвязь результатов обучения и изучаемых тем;
- перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины;
- перечень ресурсов сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины (модуля);
- перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю);
- применяемые образовательные технологии для различных видов учебных занятий и для контроля освоения обучающимися запланированных результатов обучения;
- оценочные средства достижения планируемых результатов обучения;
- методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля);
- описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса;
- иные сведения и (или) материалы, если необходимо.

При разработке рабочей программы данной дисциплины особое внимание следует обратить на следующие моменты:

1. Организация процесса обучения с точки зрения соотношения

контактной работы студента с преподавателем и самостоятельной работы студента, а также форм, методик и технологий обучения. Крайне желательно, чтобы общая трудоемкость освоения дисциплины составляла как минимум 3 зачетных единицы, т. е. 108 академических часов. В этом случае, на наш взгляд, возможны два варианта организации процесса обучения.

Первый вариант предполагает превышение семинарских занятий над лекционными, например:

- 58 академических часов — контактная работа студента с преподавателем:
  - 18 часов — занятия лекционного типа;
  - 36 часов — занятия семинарского типа;
  - 4 часа — консультация и промежуточная аттестация;
- самостоятельная работа студента — 50 академических часов.

Во втором варианте, наоборот, лекционные занятия преобладают над семинарскими, например:

- 54 академических часов — контактная работа студента с преподавателем:
  - 32 часа — занятия лекционного типа;
  - 18 часов — занятия семинарского типа;
  - 4 часа — консультация и промежуточная аттестация;
- самостоятельная работа студента — 54 академических часов.

В первом случае студентам в качестве учебно-методического материала целесообразно предложить видеолекции, на работу с которыми в рамках самостоятельной работы выделяется 20 академических часов. Первый вариант предусматривает в два раза большее число занятий семинарского типа, в рамках которых предполагается проведение занятий в интерактивной форме — разбор кейсов, проведение деловых игр и т. п., которые обеспечивают получение запланированных умений.

2. Взаимосвязь планируемых результатов обучения, содержания тем дисциплины и трудоемкости их изучения. Основная задача дисциплины состоит в достижении планируемых результатов обучения, поэтому темы и соответствующие дидактические единицы являются не самоцелью, а инструментом достижения цели. Наличие незаполненных строк или столбцов в таблице взаимосвязи результатов обучения и тем дисциплин говорит о том, что мы либо не обеспечиваем достижение соответствующего результата, либо рассматриваем тему, которая не соответствует цели изучаемой дисциплины. Кроме того, необходимо обеспечить соответствие между трудоемкостью изучения каждой темы, которая указана в соответствующей таблице, и вкладом данной темы в формирование результатов обучения.

3. Основная и дополнительная учебная литература (включая нормативные правовые акты), а также ресурсы сети Интернет, необходимые для освоения дисциплины. Объем рекомендуемой для освоения обязательной литературы должен быть обеспечен временем для самостоятельной работы, которое выделяется студентам. Поэтому при составлении списка литературы желательно указывать не просто название учебника, монографии, статьи, главы в учебнике, но и их объем в печатных листах. Если в список обязательной литературы входят источники на иностранном языке, целесообразно сформулировать требование к уровню владения им со стороны студентов. Очень важно регулярно (по возможности ежегодно) пересматривать список рекомендуемой литературы и при необходимости обновлять его.

4. Оценочные средства для текущей и промежуточной аттестации. Важно помнить, что мы оцениваем достижение результатов обучения, а не освоение конкретной темы. В связи с этим необходимо обеспечить соответствие между оцениваемым результатом обучения и соответствующим инструментом или средством оценивания и не допускать, чтобы умения оценивались тестовыми заданиями.

Кроме того, в связи с тем, что только данная дисциплина формирует универсальную компетенцию, целесообразно предусмотреть оценку отдельных результатов обучения в рамках текущего контроля, а инструменты промежуточной аттестации должны обеспечить оценку сформированности компетенции в целом. Эту задачу позволяет решить балльно-рейтинговая система оценки успеваемости. При этом оценочные средства могут носить «универсальный» характер и обеспечивать оценку одновременно нескольких результатов обучения, например кейса, реферата и т. п.

5. Использование информационно-коммуникационных технологий целесообразно рассматривать с точки зрения организации учебного процесса: интерактивное использование различных образовательных платформ (например, электронной информационно-образовательной среды вуза), которые предоставляют возможность размещения учебно-методических материалов по дисциплине, проведения мероприятий текущего контроля, заполнения журналов и ведомостей успеваемости и т. п. Кроме того, при необходимости в ряде случаев целесообразно использовать дистанционные технологии при проведении занятий как лекционного, так и семинарского типов, индивидуальных и групповых консультаций. Особое внимание следует обратить на возможность использования электронных учебников.

При разработке рабочих программ дисциплин (модулей) необходимо также учитывать следующие факторы:

- Региональные социально-экономические особенности, включая уровень жизни населения, степень развития финансовых инструментов, региональный индекс финансовой культуры, уровень финансовой грамотности населения, которые должны найти отражение как в содержании соответствующих лекций, так и при разработке соответствующих кейсов, деловых игр и других интерактивных форм обучения.

При этом оценочные средства могут носить «универсальный» характер и обеспечивать оценку одновременно нескольких результатов обучения, например кейса, реферата и т. п.

- Уровень финансовой грамотности выпускников организаций среднего общего и среднего профессионального образования, который будет оказывать влияние на использование методик и технологий преподавания и обучения.
- Направления подготовки и специальности, которые также будут определять используемые методики и технологии преподавания и обучения.
- Традиции образовательных организаций, которые определяют требования к разработке и реализации образовательных программ, организации учебного процесса, возможность и готовность использования дистанционных технологий и электронного обучения, сетевой формы реализации образовательных программ.

При рассмотрении вопросов личного финансового планирования следует обратить внимание, чтобы студенты ассоциировали термин «личное» не только с собственным персональным бюджетом. Следует рассматривать его применительно к домашнему хозяйству, в рамках которого они должны участвовать в формировании бюджета домашнего хозяйства, решать вопросы баланса интересов различных возрастных групп, учитывать риски, нести ответственность при его реализации.

