

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Красноярский государственный медицинский  
университет имени профессора В.Ф. Войно-Ясенецкого»  
Министерства здравоохранения Российской Федерации



УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по УВР и МП  
д.м.н., доцент  
И.А. Соловьёва  
29" июня 2022

**МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ**  
по дисциплине  
**Финансовая культура и грамотность**  
для специальности ординатуры 31.08.30 Генетика

Красноярск  
2022

## Практическое занятие №1

**Тема:** Основные виды государственной социально-экономической политики и их влияние на индивида.

**Разновидность занятия:** комбинированное.

**Методы обучения:** объяснительно-иллюстративный, репродуктивный, метод проблемного изложения, частично-поисковый, исследовательский.

**Значение темы** (актуальность изучаемой проблемы): С каждым днем финансовый мир становится все более сложным и разнообразным; в дополнение к привычным депозитам и кредитам финансово грамотному человеку сегодня хорошо бы уметь ориентироваться в мире криптовалют и электронных кошельков. Но, как это часто бывает, наряду с новыми возможностями возникают новые угрозы, связанные с кибермошенничеством и рыночными манипуляциями.

**Формируемые компетенции:** ПК-10.

**Место проведения и оснащение практического занятия:** Аудитория № 1 – комплект раздаточных материалов, комплект учебной мебели, посадочных мест, ноутбук, проектор, экран.

**Структура содержания темы** (хронокарта практического занятия)

п/п	Этапы практического занятия	Продолжительность (мин.)	Содержание этапа и оснащенность
1	Организация занятия	5.00	Проверка посещаемости и внешнего вида обучающихся
2	Формулировка темы и целей	20.00	Озвучивание преподавателем темы и ее актуальности, целей занятия
3	Контроль исходного уровня знаний и умений	20.00	Тестирование, индивидуальный устный или письменный опрос, фронтальный опрос
4	Раскрытие учебно-целевых вопросов по теме занятия	20.00	Изложение основных положений темы
5	Самостоятельная работа обучающихся (текущий контроль)	180.00	Выполнение практического задания
6	Итоговый контроль знаний (письменно или устно)	20.00	Тесты по теме, ситуационные задачи
7	Задание на дом (на следующее занятие)	5.00	Учебно-методические разработки следующего занятия и методические разработки для внеаудиторной работы по теме

**Аннотация** (краткое содержание темы):

#### Социально-экономическая политика

Социально-экономическая политика представляет собой политику в области социального и экономического развития, а также социального обеспечения, является системой мероприятий, осуществляемых государством и ориентированных на повышения качества и уровня жизни определённых социальных групп. Как правило, под социально-экономической политикой в практическом смысле понимают не только систему определенных мер, которые ориентированы на качественное улучшение жизнеобеспечения граждан, сколько систему взаимоотношений и взаимодействий между социальными группами и слоями общества.

Реализация государственной социально-экономической политики связана с применением различных инструментов, поэтому различают фискальную и монетарную политику. Инструментами соответственно выступают: налоги, трансферты и пр.; общая масса денег, норма резервирования и пр.; таможенные пошлины, квоты на ввоз и вывоз капитала, товара, экспортно-импортные тарифы. Вопросы изменения отраслевой и региональной структуры производства в стране решаются в рамках структурно-инвестиционной экономической политики.

Также выделяют такие два основных типа социально-экономической политики - бисмарковский и бевериджский.

В настоящее время формируется также новый тип социально-экономической политики, где базовым принципом является принцип совмещения экономической эффективности и социальной солидарности. Происходит процесс переориентации социальных программ с универсального уровня на индивидуальный, что значительно дешевле и эффективнее, так как адресная помощь предоставляется только действительно в ней нуждающимся.

#### Пенсионная система

В мире существуют две пенсионные системы: распределительная и накопительная (и множество их подвидов и комбинаций).

Распределительная пенсионная система основана на принципе солидарности поколений. Пока люди работают, они сами или их работодатели отчисляют часть заработанных денег в общий фонд. Деньги фонда используются для выплат нынешним пенсионерам. А в будущем, когда работники состарятся сами, они переместятся в категорию получателей пенсий, а платить взносы в фонд будут новые поколения молодых работников.

Таким образом, работник, платя взносы со своей зарплаты, обеспечивает себе определенные пенсионные права, прежде всего право на получение пенсии в будущем. Основная проблема — в изменчивости этих прав. Например, государство может сократить размер пенсий или повысить возраст, с которого человек может получать пенсию.

Во многих странах эти меры стали актуальны в связи с уже упомянутой проблемой старения населения. Если раньше на место старика приходил один молодой работник, а иногда и двое-трое, то сейчас такого замещения не происходит.

Денег в распределительных пенсионных системах стало не хватать. Если при этом не ущемлять права пенсионеров, то пришлось бы ущемить права работников: для пополнения фонда необходимо увеличить отчисления с заработной платы и доходов предпринимателей.

Снижение пенсий несправедливо и подрывает доверие к пенсионной системе, в том числе у тех, чьи деньги собираются сейчас. Повышение отчислений, как правило, неэффективно. Работодатели могут начать скрывать количество работников или величину их зарплат, чтобы сократить величину отчислений в пенсионный фонд.

Таким образом, при распределительной пенсионной системе величина ежемесячной пенсии зависит от количества пенсионеров, количества работающих граждан и суммы их отчислений в пенсионный фонд.

Накопительная пенсионная система предполагает, что пенсии формируются из взносов работников и деньги выплачиваются именно тем людям, которые их копили. Такая система выглядит более справедливой. Кроме того, отложенные деньги можно приумножить. Однако сумма накоплений может и сократиться, если выбранные для вложений финансовые инструменты окажутся ненадежными. Деньги могут также обесцениться из-за инфляции.

Человек мог бы накопить на старость и сам, но ему сложно заставить себя регулярно откладывать достаточно большие суммы, формируя пенсионные сбережения. Не раз в течение жизни возникнет соблазн «проесть» эти деньги. Чрезмерная склонность к риску или его недооценка могут привести к неправильному выбору финансовых инструментов для сохранения и приумножения средств. Наконец, человеку сложно оценить, на какой срок ему понадобится пенсия: прожить можно 70 лет, а можно и 120. Ориентируясь на среднюю продолжительность жизни, можно потратить все деньги гораздо раньше конца собственной жизни.

Вот почему государство обязывает работника или его работодателя переводить часть заработанных средств в накопительный пенсионный фонд.

Из этого фонда деньги не будут потрачены до достижения работником пенсионного возраста. При грамотном управлении фондом средства к моменту выплаты возрастут. Для того чтобы снизить вероятность неэффективных рискованных инвестиций, государство, как правило, вводит ограничения на то, в какие финансовые инструменты и в каком объеме могут быть инвестированы средства накопительных пенсионных фондов.

### **Примерная тематика НИРС по теме**

1. Налоги на граждан России.

### **Основная литература**

1. Румянцева, Е. Е. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / Е. Е. Румянцева. - М. : Юрайт , 2020. - 360 с. - Текст : электронный. - URL: <https://urait.ru/viewer/finansovyy-menedzhment-450730#page/1>

### **Дополнительная литература**

1. Экономика и управление в здравоохранении : учебник и практикум для вузов / А. В. Решетников, Н. Г. Шамшурина, В. И. Шамшурин, К. Э. Соболев ; ред. А. В. Решетников. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт , 2022. - 316 с. - Текст : электронный. - URL: <https://urait.ru/viewer/ekonomika-i-upravlenie-v-zdravoohranenii-507997#page/1>

### **Электронные ресурсы**

1. Учебное пособие по финансовой грамотности <https://finuch.ru/>

## Практическое занятие №2

**Тема:** Финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом).

**Разновидность занятия:** комбинированное.

**Методы обучения:** объяснительно-иллюстративный, репродуктивный, метод проблемного изложения, частично-поисковый, исследовательский.

**Значение темы** (актуальность изучаемой проблемы): С каждым днем финансовый мир становится все более сложным и разнообразным; в дополнение к привычным депозитам и кредитам финансово грамотному человеку сегодня хорошо бы уметь ориентироваться в мире криптовалют и электронных кошельков. Но, как это часто бывает, наряду с новыми возможностями возникают новые угрозы, связанные с кибермошенничеством и рыночными манипуляциями..

**Формируемые компетенции:** ПК-10

**Место проведения и оснащение практического занятия:** Аудитория № 1 – комплект раздаточных материалов, комплект учебной мебели, посадочных мест, ноутбук, проектор, экран.

**Структура содержания темы** (хронокарта практического занятия)

п/п	Этапы практического занятия	Продолжительность (мин.)	Содержание этапа и оснащенность
1	Организация занятия	5.00	Проверка посещаемости и внешнего вида обучающихся
2	Формулировка темы и целей	20.00	Озвучивание преподавателем темы и ее актуальности, целей занятия
3	Контроль исходного уровня знаний и умений	20.00	Тестирование, индивидуальный устный или письменный опрос, фронтальный опрос
4	Раскрытие учебно-целевых вопросов по теме занятия	20.00	Изложение основных положений темы
5	Самостоятельная работа обучающихся (текущий контроль)	180.00	Выполнение практического задания
6	Итоговый контроль знаний (письменно или устно)	20.00	Тесты по теме, ситуационные задачи
7	Задание на дом (на следующее занятие)	5.00	Учебно-методические разработки следующего занятия и методические разработки для

			внеаудиторной работы по теме
	ВСЕГО	270	

**Аннотация** (краткое содержание темы):

Любой бюджет — отдельного человека, семьи, фирмы или государства — это система записей о доходах и расходах. Более точно — это план доходов и расходов на определенный период, а также информация о фактических доходах и расходах, то есть об исполнении бюджета.

В чем польза составления личного или семейного бюджета? Зачем тратить на это время и нервы? Большинство людей этим не занимается, а если их спросить почему — пожмут плечами. Кто-то скажет — «нет привычки», кто-то — «нет смысла, ведь денег от этого больше не станет» или «я и так трачу мало, куда уж меньше». Кажется, что и без планирования своих расходов мы все равно будем покупать себе то, что необходимо, к чему мы привыкли; ну, а если денег будет не хватать, это станет для нас естественным ограничителем, чтобы умерить свои траты («интуитивный бюджет»). Разве не так?

Нет, не так. Или не совсем так. Люди, которые ведут бюджет, могут об этом рассказать много и убедительно. И полезно это как богатым, так и скромно живущим людям. Давайте разберемся почему.

- Прежде всего признаемся себе, что мы чаще испытываем нехватку денег, чем их избыток. Даже если доходы у нас приличные, все равно какие-то траты для нас являются проблемой. Одни семьи не ограничивают себя при покупке продуктов, но с трудом выкраивают деньги на бытовую технику. У других нет затруднений с покупкой продуктов и техники, но новая машина — проблема. У третьих новая машина сложностей не вызывает, но покупка квартиры даже для них требует напряжения. И даже немногочисленные долларовые миллиардеры, которые как будто бы могут покупать себе всё, что хотят, наверняка сталкиваются с какими-нибудь ограничениями: скажем, на покупку футбольного клуба второй лиги свободные деньги есть, а вот на мадридский «Реал» или на «Манчестер Юнайтед» не хватает. Понимать, что ты можешь себе позволить, а что — не можешь, ведение бюджета очень помогает.

- Надо понять, что почти каждый человек, если он не анализирует свои расходы, тратит часть денег на необязательные вещи. Необязательные даже с его собственной точки зрения: на одежду, которую не будет носить, на шоколадку, которая только испортила аппетит перед нормальным обедом, на пафосный отдых, который не доставил удовольствия... Совсем избежать таких расходов могут только суперрациональные люди, которыми многие из нас, наверное, и не хотят быть. Но ограничивать такие расходы путем самоконтроля и тем самым выкраивать дополнительные деньги на что-то реально нужное и важное вполне возможно.

- Еще одна важная мысль: если мы тратим деньги, не считая, то легко попасть в ситуацию, когда деньги кончились (например, зарплата потрачена),

а жить на что-то надо (до следующей зарплаты еще неделя), и мы начинаем влезать в долги. В наше время взять в долг не проблема — но, как и во все времена, проблемой может стать возврат долгов. Видя статистику своих доходов и расходов в прошлом и планируемые доходы и расходы на будущее, мы можем понять, когда и в каких пределах для нас оправдана жизнь в кредит, а когда она недопустима.

При этом разные люди могут понимать под ведением бюджета как минимум три разные вещи:

- записывать доходы и расходы, не анализируя их;
- записывать доходы и расходы, анализировать их, но не планировать;
- планировать доходы и расходы, записывать их и анализировать.

Понятно, что в полном смысле слов соответствует понятию «ведение бюджета» именно третий вариант, включающий планирование. Он наиболее полезен и эффективен, но он также требует бóльших усилий и бóльшей самодисциплины по сравнению с первым и вторым вариантами. Если вы чувствуете, что он вам пока не под силу, начните хотя бы с первого варианта — это намного лучше, чем полное отсутствие записей о доходах и расходах.

Заметим, что у людей, не ведущих бюджет, есть много разных объяснений этому:

- один боится выглядеть скрягой в глазах супруга, детей или даже в своих собственных глазах;
- другой считает, что экономия, которой он может добиться, не стоит потраченного времени;
- третий в глубине души понимает пользу от ведения бюджета, но при виде своих доходов и расходов испытывает психологический дискомфорт — то ли от того, что мало зарабатывает, то ли от того, что неразумно тратит, и, чтобы избежать отрицательных эмоций, вообще уклоняется от мыслей о бюджете.

Все эти объяснения вполне понятны, но финансово грамотный человек не должен поддаваться им.

Итак, если мы ведем бюджет, то:

- мы получаем достоверную информацию о своих доходах и расходах;
- мы повышаем свою финансовую дисциплину;
- мы понимаем, на что тратятся деньги и как можно уменьшить расходы;
- мы боимся от неоправданных кредитов и от попадания в долговую яму;
- мы можем ставить перед собой финансовые цели и достигать их.

Вести бюджет — дело, которое кажется скучным и нудным, по крайней мере новичкам. Мало того, что тратишь время, которое можно было бы провести как-то веселее (например, сидя в «Инстаграме» или «В контакте»), так еще и напрягаешься, видя, что денег у тебя мало и тратятся они всё больше бестолково. Что делать, если вы хотите начать вести свой бюджет, а опыта у вас нет, родители вас этому с детства не научили и в школе об этом



не рассказывали? Как себя замотивировать? В этом вопросе, как и в большинстве вопросов про личный бюджет, существуют разные подходы.

Есть авторы (финансовые консультанты, бизнес-тренеры, уважаемые блогеры), которые говорят: ведение бюджета не имеет смысла, если вы не ставите перед собой яркую, желанную и труднодостижимую финансовую цель. Например, покупка дорогой машины к окончанию магистратуры или покупка собственной квартиры к 25 годам — чем плохо? Надо воодушевить себя такой целью, а потом осознать, что без ведения личного бюджета этой цели никак не достичь, — и вот у вас появился мотив для преодоления своей лени. Несомненно, есть люди, для которых действенна именно такая мотивация.

Другие авторы говорят: начните лучше с малого. Не всем быть миллионерами, но всякий может навести порядок в своем кошельке. Если благодаря этому удастся пусть не накопить на «мерседес», но хотя бы не сидеть каждый месяц по несколько дней на хлебе и картошке перед зарплатой и не влезать в бесконечные долги, это уже будет здорово! А со временем вы научитесь ставить перед собой финансовые цели и достигать их при помощи все того же инструментария.

#### ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИНДИВИДА

До сих пор, говоря о личном бюджете, мы абстрагировались от вопроса о том, в каком возрасте какое финансовое поведение является наиболее разумным. Между тем каждый человек проходит определенные стадии (этапы) своего жизненного цикла. Обычно выделяют следующие этапы:

- детство,
- юность,
- «молодая семья»,
- зрелость,
- пожилой возраст.

Точных сроков для каждого из этих этапов не существует, разные люди проходят свой жизненный путь по-разному: кто-то взрослеет раньше, кто-то позже, кто-то быстро «проскакивает» юность, а кто-то в ней застревает, некоторые люди не создают семью вообще, некоторые не доживают до пожилого возраста. Но в среднем жизненный цикл большинства людей выглядит примерно так, как указано выше.

И на каждом этапе у вас будут разные финансовые цели и разные задачи при ведении личного бюджета.

#### Детство

Детство сейчас нас не очень интересует: на этой прекрасной стадии жизненного цикла человек обычно не ведет самостоятельного бюджета и не имеет значимых накоплений. Однако хорошо и правильно, если родители уже с детства вовлекают ребенка в обсуждение финансовых вопросов, а не просто задаривают его игрушками, когда деньги есть, и без объяснений отказываются их покупать, когда денег нет. Чем раньше ребенок начнет задумываться о тонкостях семейного бюджета, о доходах регулярных и случайных, о расходах обязательных и необязательных, о долгах и

сбережениях, тем проще ему будет привыкать ко всему этому в его собственной взрослой жизни.

С другой стороны, хорошо, если элементы финансовой грамотности будут даваться ребенку в игровой форме или при обсуждении прочитанных книг, просмотренных фильмов. Полезно также посещать с детьми семейные мероприятия, направленные на повышение финансовой грамотности,

### Юность

Каждый возраст жизни по-своему прекрасен. Юность прекрасна тем, что человек уже достаточно хорошо осознает мир и себя в нем, и при этом перед человеком открыты все пути — или, по крайней мере, ему так кажется. Но с финансовой точки зрения юность для большинства людей — очень болезненное время: хочется очень многого (гораздо больше, чем в детстве), а финансовые возможности пока еще очень скромны по сравнению с желаниями. Немногочисленные исключения — гениальные предприниматели или артисты, заработавшие кучу денег самостоятельно в юном возрасте, или дети богачей, не ограниченные в деньгах, — лишь ярче оттеняют проблемы, перед которыми стоит большинство юношей и девушек.

Нет ничего зазорного в том, что в юности вы еще не зарабатываете так много, как будете зарабатывать во взрослой жизни. Это не повод для самобичевания и комплексов, это нормально. Но важно не допустить на этой стадии грубых ошибок, в частности не набрать слишком много кредитов с целью не отставать в своем потреблении от более состоятельных друзей и знакомых, и не вынудить к этому своих родителей.

Надо ли уже в ранней юности начинать зарабатывать? С точки зрения тренировки жизненных навыков это достаточно полезно. Но если ради работы вы бросаете образование, то, вполне возможно, вы приносите более высокие будущие доходы в жертву доходам сегодняшним. В современном информационном мире образование — важная ценность, это часть вашего человеческого капитала. Однако правдой будет и то, что многие успешные предприниматели не получили даже одного высшего образования (например, Билл Гейтс или Марк Цукерберг).

Надо ли стремиться поскорее «выпорхнуть из-под финансового крылышка» родителей? Опять-таки вопрос очень индивидуальный, он зависит и от психологических качеств юноши или девушки, и от микроклимата в семье, и от финансового положения родителей, и от возможностей трудоустройства... Но вот уж когда точно наступает пора жить своим отдельным домохозяйством со своим собственным бюджетом, так это после создания молодой семьи.

### «Молодая семья»

У молодой семьи, как правило, резко возрастают расходы по сравнению с суммой тех расходов, которые муж и жена по отдельности несли до брака. Это связано прежде всего с необходимостью оплаты отдельного жилья, будь оно съемное или ипотечное, с приобретением своей мебели, посуды и прочей домашней утвари, с покупкой автомобиля, если раньше его не было ни у одного из супругов, наконец, с появлением детей. И хотя в современных

семьях часто бывает, что при вступлении в брак оба супруга работают, их объединенный бюджет все равно оказывается более напряженным, чем два отдельных личных бюджета.

Поскольку у супругов есть потенциал карьерного роста и роста доходов на протяжении достаточно длительного периода, то у них возникает и соблазн балансировать возросшие расходы и более медленно растущие доходы при помощи заимствований. На этапе «молодой семьи» кредиты и займы, пожалуй, более оправданы, чем на любом другом этапе жизненного цикла, но и тут ими злоупотреблять не стоит. Максимально оправданный кредит — ипотечный на приобретение своего жилья, если иные способы приобретения жилья не просматриваются. Может быть разумным кредит на автомобиль или мебель. Существенно менее оправданными являются кредиты на новые гаджеты, отпуск, развлечения — если только они взяты не в расчете на твердо ожидаемые дополнительные доходы; в противном случае лучше постараться накопить на соответствующую покупку самостоятельно и сэкономить на процентах.

Делать долгосрочные накопления на этой фазе жизненного цикла сложно, но вот о чем крайне желательно не забывать, так это о «подушке безопасности»: молодая семья так же не застрахована от финансовых шоков и различных рисков, как и зрелые, и пожилые люди, поэтому стоит приложить усилия и сформировать себе финансовый резерв.

#### Зрелость

Как сказано в Книге Экклезиаста, «есть время собирать камни и время разбрасывать камни». Что ждет семью по мере ее взросления? Скорее всего, ее доходы будут постепенно расти: ведь большинство людей выходит на пик карьеры в районе 40–45 лет. Но верно ли, что рост доходов обязательно ведет к улучшению качества жизни? Нет, необязательно. Бывает, что рост доходов, например, на 30% приводит к росту расходов на 50%, так как надо соответствовать новым социальным требованиям, надо нести издержки по обслуживанию приобретенных дорогих вещей (квартиры, дачи, машины...). В результате жить становится «лучше, но труднее». Лучше, потому что жену радует новая шуба, мужа — новый автомобиль, всю семью — квартира, в которой у детей есть своя комната, а у родителей спальня. Труднее, потому что всё это требует еще больше денег.

Одни лишь доходы не сделают семейные финансы здоровыми и полноценными. Поэтому рост доходов — это лишь одно из средств, а цель — постоянный рост активов, обеспечивающий финансовую независимость и финансовую безопасность. К этой цели ведут и увеличение доходов, и разумное управление расходами и грамотное размещение активов.

Зрелость — это достаточно длительный период, но за ним следует пожилой возраст, а попросту старость, в котором что-то зарабатывать уже намного сложнее, сколько он продлится, заранее неизвестно. Поэтому важнейшая задача зрелости — сформировать долгосрочные инвестиционные резервы, которые могут стать пенсионными накоплениями в момент выхода человека на пенсию. Ведь те пенсии, которые нам сегодня может обеспечить

государство, находятся на уровне, близком к прожиточному минимуму, и мы сами должны обеспечить себе дополнительные доходы.

Также крайне желательно рассчитаться с кредитами, если только это не ипотека на второе, третье и последующее жилье, приобретенное с инвестиционными целями.

#### **Пожилой возраст**

И вот жизнь, которая вроде бы еще совсем недавно началась, манила яркими перспективами в юности, давала разные возможности в молодости, вывела на крутую карьерную траекторию в зрелости — эта наша жизнь уже пошла под уклон, и нас с почетом провожают на пенсию. Наступает «пожилой возраст», который, впрочем, может продлиться и 20, и 25, и 30 лет — кому как повезет. Или не повезет, потому что если старость сопровождается болезнями, безденежьем и отсутствием близких людей, то это настоящая трагедия. Полностью застраховать себя от всех рисков, связанных со старостью, конечно, невозможно. Но при рациональном поведении человека в зрелом возрасте ситуация в старости с точки зрения финансовой безопасности может быть неплохой: приличные накопления в банке, негосударственном пенсионном фонде, инвестиционном фонде или страховой компании, плюс-минус недвижимость — вот тот «личный пенсионный фонд» финансово грамотного человека, который он может сформировать себе сам за несколько десятилетий упорного труда.

#### **Примерная тематика НИРС по теме**

1. Состав личного бюджета
2. Способы учета личных финансовых средств.

#### **Основная литература**

1. Румянцева, Е. Е. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / Е. Е. Румянцева. - М. : Юрайт , 2020. - 360 с. - Текст : электронный. - URL: <https://urait.ru/viewer/finansovyy-menedzhment-450730#page/1>

#### **Дополнительная литература**

2. Экономика и управление в здравоохранении : учебник и практикум для вузов / А. В. Решетников, Н. Г. Шамшурина, В. И. Шамшурин, К. Э. Соболев ; ред. А. В. Решетников. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт , 2022. - 316 с. - Текст : электронный. - URL: <https://urait.ru/viewer/ekonomika-i-upravlenie-v-zdravoohranenii-507997#page/1>

#### **Электронные ресурсы**

2. Учебное пособие по финансовой грамотности <https://finuch.ru/>

### Практическое занятие №3

**Тема:** Личное экономическое и финансовое планирование для достижения поставленных целей.

**Разновидность занятия:** комбинированное.

**Методы обучения:** объяснительно-иллюстративный, репродуктивный, метод проблемного изложения, частично-поисковый, исследовательский.

**Значение темы** (актуальность изучаемой проблемы): С каждым днем финансовый мир становится все более сложным и разнообразным; в дополнение к привычным депозитам и кредитам финансово грамотному человеку сегодня хорошо бы уметь ориентироваться в мире криптовалют и электронных кошельков. Но, как это часто бывает, наряду с новыми возможностями возникают новые угрозы, связанные с кибермошенничеством и рыночными манипуляциями..

**Формируемые компетенции:** ПК-10.

**Место проведения и оснащение практического занятия:** Аудитория № 1 – комплект раздаточных материалов, комплект учебной мебели, посадочных мест, ноутбук, проектор, экран.

**Структура содержания темы** (хронокарта практического занятия)

п/п	Этапы практического занятия	Продолжительность (мин.)	Содержание этапа и оснащенность
1	Организация занятия	5.00	Проверка посещаемости и внешнего вида обучающихся
2	Формулировка темы и целей	20.00	Озвучивание преподавателем темы и ее актуальности, целей занятия
3	Контроль исходного уровня знаний и умений	20.00	Тестирование, индивидуальный устный или письменный опрос, фронтальный опрос
4	Раскрытие учебно-целевых вопросов по теме занятия	20.00	Изложение основных положений темы
5	Самостоятельная работа обучающихся (текущий контроль)	180.00	Выполнение практического задания
6	Итоговый контроль знаний (письменно или устно)	20.00	Тесты по теме, ситуационные задачи
7	Задание на дом (на следующее занятие)	5.00	Учебно-методические разработки следующего занятия и методические разработки для внеаудиторной работы по теме
	<b>ВСЕГО</b>	<b>270</b>	

**Аннотация** (краткое содержание темы):

Цели личного финансового планирования могут быть сгруппированы по нескольким принципам. Выделим два основных - первый, связанный с благосостоянием семьи или отдельного человека, и второй, базирующийся на жизненном цикле семьи.

Первый подход предполагает деление всех целей на четыре группы: достижение благосостояния, его приумножение, поддержание и защита благосостояния, его передача.

Достижение благосостояния включает следующие цели и задачи:

- 1) Получить достойную работу;
- 2) Обеспечить пищу, жилье и одежду для всей семьи или для отдельного человека;
- 3) Купить свой дом, квартиру;
- 4) Купить мебель, бытовую технику и т.п.;
- 5) Купить автомобиль.

Приумножение активов семьи подразумевает такие цели как:

- минимизация налогообложения;
- накопление активов в чистом виде;
- инвестиции как отдельная цель предполагает максимизацию дохода при минимизации (насколько это возможно) риска;
- повышение образовательного уровня детей, обеспечение получения ими высшего профессионального образования;
- повышение профессионального уровня работающих членов семьи.

Второй подход к целеполаганию использует стадии жизненного цикла семьи для ранжирования целей личного финансового планирования.

При сегментации потребителей выделяют как минимум 8 стадий в жизни человека и семьи:

- молодые незамужние или неженатые люди;
- молодые бездетные супружеские пары;
- молодые семьи с несовершеннолетними детьми;
- молодые незамужние или неженатые люди (могут быть никогда не состоявшими в браке, разведенными или разошедшимися, вдовами или вдовцами) с несовершеннолетними детьми (неполные семьи);
- работающие семьи старшего возраста, проживающие вдвоем (взрослые дети, если они есть, живут отдельно);
- работающие одинокие люди старшего возраста;
- супруги, находящиеся на пенсии;
- одинокие пенсионеры.

Для каждой стадии характерны свои приоритеты

Если вы спросите своих одноклассников или коллег по работе о том, есть ли у них мечта и в чем она заключается, то, скорее всего, получите не только утвердительный ответ, но и массу подробностей и мелочей, вплоть до того, какого цвета будет дом, машина, какая музыка будет играть. Через несколько месяцев можете снова поинтересоваться у того же человека этим же вопросом и после выслушивания описания мечты (кстати, довольно интересно бывает следить за изменениями некоторых деталей) во второй раз задайте вопрос: «А что за это время ты сделал, чтобы цель достичь?» Скорее всего, ответом будет: «Ничего». И пока мечта не трансформируется в

финансовую цель, каждый прожитый день не будет приближать человека к ней.

Мы называем красивую «картинку», которую рисует воображение человека при описании мечты, эмоциональной целью. Прокручивание «картинки», которая является мечтой человека, способно даже давать ему положительные эмоции, как будто мечта реально исполнилась. Однако более важная цель — воплотить мечту в жизнь, и это возможно.

Цели в разные периоды жизни могут быть разными, но надо четко разделять цели стратегические (на всю жизнь) от целей тактических (ситуационных). Главной стратегической финансовой целью любого гражданина должна являться финансовая независимость, в том числе возможность сохранить привычный уровень жизни (или повысить его) даже при отсутствии трудовой деятельности (или, по крайней мере, при ее сокращении). Согласитесь, что если бы у вас было достаточно денег, чтобы не нужно было ходить на работу, то вы бы больше внимания уделяли своей семье, своему хобби, могли бы заниматься творчеством или другими приятными для себя вещами. Когда же основой жизни является необходимость работы, то на приятные вещи либо не остается времени совсем, либо остается слишком мало. Впрочем, встречаются и такие счастливые люди, для которых работа является одновременно и источником дохода, и творчеством, и хобби, и местом для общения с лучшими друзьями.

Тактические же цели постоянно меняются. Так, на самом первом этапе тактической целью будет формирование «финансовой подушки безопасности», затем может появиться желание улучшить жилищные условия или переехать в другой регион, получить образование или дополнительное образование и другие.

Финансовой целью называется такое описание эмоциональной цели, которое отражает три важнейших параметра:

- важность цели;
- срочность цели;
- стоимость цели.

Когда мы говорим про важность, то подразумеваем следующее: у человека, как правило, бывает несколько целей и ограниченный бюджет. Это означает, что не все цели возможно профинансировать, следовательно, какими-то целями придется пожертвовать. Формулировка важности цели даст человеку возможность выбрать, какую цель он будет финансировать, а какую нет.

Мы бы рекомендовали первоначально при работе с бюджетом сделать всего лишь две или три градации важности. Например, при двух

градациях можно использовать «важно» / «неважно», при трех градациях важности можно использовать «жизненно необходимо» / «важно» / «неважно». Когда вы научитесь более грамотно управляться с бюджетом, тогда можно увеличивать количество градаций важности.

Говоря о стоимости, мы имеем в виду общую сумму средств, необходимых для реализации цели. Например, если цель — покупка автомобиля, то, помимо цены самого автомобиля требуемой марки, очевидно, надо учесть расходы на страховку, на второй комплект колес (или резины). Кроме того, если человек хочет в своей мечте определенную комплектацию машины или определенные опции, то и стоимость этих опций должна быть учтена.

Если исполнение мечты отложено достаточно далеко, то нужно прогнозировать, сколько оно будет стоить в будущем, в момент реализации цели. Понимание «стоимости мечты» дает возможность определить, хватает ли собственных ресурсов, или необходимо брать кредит, или вообще повременить с исполнением этой мечты.

Последний параметр финансовой цели называется срочностью — это планируемый срок достижения цели. Как правило, сроки достижения делятся на несколько типов. Наиболее традиционным является деление на четыре срока: до 1 года, от 1 до 3 лет, от 3 до 10 лет, 10 и более лет. Конечно, каждый человек может использовать свои градации, но они во всяком случае должны соотноситься со стандартными сроками финансовых инструментов (например, страховку на 10 лет сразу вы не сможете найти, только ежегодную, максимум двухлетнюю), с образом жизни человека, скоростью, с которой он готов менять работу и другими параметрами.

Что дает знание срочности для каждой конкретной цели? Во-первых, ограничения на возможные финансовые инструменты, которые будут использоваться для достижения этой цели. Во-вторых, в некоторых случаях оно позволяет определить последовательность применения финансовых инструментов.

Когда эмоциональная цель будет сформулирована в терминах финансовой цели, то есть все три элемента финансовой цели будут определены, то появится возможность получить ответ, способен ли человек при текущем состоянии своих финансов достичь этой цели. Если будет понятно, что цель при текущем состоянии финансов не может быть достигнута, то надо попробовать пересмотреть характеристики цели (важность, стоимость и срок).

Если состояние финансов позволяет достичь данной цели, то можно переходить к построению алгоритма достижения этой цели.



Алгоритм достижения цели			
А	Определение финансовых целей, присвоение им важности, срочности, стоимости	Интернет, рынок, собственные оценки	Рейтинг целей
В	Определение имеющихся свободных ресурсов	Бюджет, инвентаризация	Количество свободных средств для достижения целей, решение о необходимых действиях и выборе финансовых инструментов
С	Расширение ресурсов домохозяйства	Бюджет, инвентаризация	Увеличение доли пассивных доходов
Д	Актуализация информации по целям	Интернет, рынок, собственные оценки	Рейтинг целей

### Примерная тематика НИРС по теме

1. Параметры финансовой цели
2. Составление алгоритма достижения цели.

### Основная литература

1. Румянцева, Е. Е. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / Е. Е. Румянцева. - М. : Юрайт, 2020. - 360 с. - Текст : электронный. - URL: <https://urait.ru/viewer/finansovyy-menedzhment-450730#page/1>

### Дополнительная литература

1. Экономика и управление в здравоохранении : учебник и практикум для вузов / А. В. Решетников, Н. Г. Шамшурина, В. И. Шамшурин, К. Э. Соболев ; ред. А. В. Решетников. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2022. - 316 с. - Текст : электронный. - URL: <https://urait.ru/viewer/ekonomika-i-upravlenie-v-zdravoohranenii-507997#page/1>

### Электронные ресурсы

1. Учебное пособие по финансовой грамотности <https://finuch.ru/>

## Практическое занятие №4

**Тема:** Контроль собственных экономических и финансовых риск.

**Разновидность занятия:** комбинированное.

**Методы обучения:** объяснительно-иллюстративный, репродуктивный, метод проблемного изложения, частично-поисковый, исследовательский.

**Значение темы** (актуальность изучаемой проблемы): С каждым днем финансовый мир становится все более сложным и разнообразным; в дополнение к привычным депозитам и кредитам финансово грамотному человеку сегодня хорошо бы уметь ориентироваться в мире криптовалют и электронных кошельков. Но, как это часто бывает, наряду с новыми возможностями возникают новые угрозы, связанные с кибермошенничеством и рыночными манипуляциями.

**Формируемые компетенции:** ПК-10

**Место проведения и оснащение практического занятия:** Аудитория № 1 – комплект раздаточных материалов, комплект учебной мебели, посадочных мест, ноутбук, проектор, экран.

**Структура содержания темы** (хронокарта практического занятия)

п/п	Этапы практического занятия	Продолжительность (мин.)	Содержание этапа и оснащенность
1	Организация занятия	5.00	Проверка посещаемости и внешнего вида обучающихся
2	Формулировка темы и целей	20.00	Озвучивание преподавателем темы и ее актуальности, целей занятия
3	Контроль исходного уровня знаний и умений	20.00	Тестирование, индивидуальный устный или письменный опрос, фронтальный опрос
4	Раскрытие учебно-целевых вопросов по теме занятия	20.00	Изложение основных положений темы
5	Самостоятельная работа обучающихся (текущий контроль)	180.00	Выполнение практического задания
6	Итоговый контроль знаний (письменно или устно)	20.00	Тесты по теме, ситуационные задачи
7	Задание на дом (на следующее занятие)	5.00	Учебно-методические разработки следующего занятия и методические разработки для внеаудиторной работы по теме
	ВСЕГО	270	

**Аннотация** (краткое содержание темы):

Финансовые риски

Мы совершаем покупки каждый день и знаем, что покупка может быть неудачной — товар не соответствует рекламе и ожиданиям, обнаруживаются скрытые дефекты и так далее. Изначально потребитель не обладает полной информацией о товаре — о его истинных свойствах, уровне качества, браке

этой марки и даже партии. В то время как продавец осведомлен гораздо больше и может даже намеренно применять определенные маркетинговые приемы, чтобы продать потребителю товар или услугу несоответствующего качества, не отвечающий его потребностям или по неадекватно высокой цене. Экономисты это называют асимметрией информации — количество информации у потребителя и у продавца или у изготовителя неодинаково, а именно у потребителя ее всегда меньше.

Для начала рассмотрим более близкий нам пример: вы пришли в магазин выбирать какую-нибудь бытовую технику, скажем принтер. В магазине представлены принтеры разных брендов, разных форм и цветов, но в целом по своим функциям они одинаковы. Какой принтер реже всех ломается и меньше всех доставляет хлопот своему хозяину — продавец не знает. При этом вы замечаете принтер, который стоит почти в два раза меньше других, и выбираете его — зачем переплачивать неизвестно за что? Продавец умалчивает, что цена этого принтера намного дешевле аналогов только потому, что в нем установлен «одноразовый» картридж, который придется менять буквально через 10 напечатанных страниц. При этом полноценный картридж к этому принтеру стоит как сам принтер, и в итоге самый дешевый принтер превращается в самый дорогой. Справедливо ли позволить потребителю вернуть этот принтер, после того как он разобрался, в чем подвох? Ведь он принимал решение в условиях недостаточной информации — если бы он знал полную информацию, он бы не купил такой принтер. Если мы хотим защитить потребителя от последствий асимметрии информации, то, безусловно, ему надо предоставить право вернуть покупку. Теперь рассмотрим более сложный вариант — приобретение и использование финансовой услуги, например, вы пришли покупать кредит. Вам говорят, что необходимо оформить страховку. Необходимо или только можно? А если не оформлять страховку, то что? А можно купить страховку самостоятельно у страховой компании, которая вам нравится, а не у той, которую предлагает банк? А от чего вообще защищает эта страховка? И вот когда вы вроде задали все вопросы и даже получили правдивые ответы, вы приходите домой, разбираетесь в договоре и понимаете, что в результате хитрой схемы начисления процентов цена страхования нерыночно высока. Вы не расстраиваетесь — ведь есть «период охлаждения», в течение которого по закону можно отказаться от страховой услуги. Вы возвращаетесь в банк с таким намерением, но вам говорят, что, увы, это сделать невозможно, так как... Одним словом, даже бдительный потребитель не владеет всей необходимой информацией (и не может ее получить), чтобы осознанно делать выбор финансовых услуг, досконально понимая все условия. В сфере

финансовых услуг асимметрия информации между потребителем и поставщиком услуги, безусловно, очень велика.

По причине асимметрии информации покупатель является слабой стороной в отношениях «продавец — покупатель» и нуждается в защите, например, в гарантиях, что в случае приобретения товара или услуги ненадлежащего качества или не выполняющего заявленные функции покупатель сможет вернуть свои деньги обратно, и не только. При этом можно заметить, что финансовый рынок сложнее, чем любой товарный, и можно смело себе признаться, что мы не специалисты в финансовых услугах. Проблема заключается в том, что потребители вынуждены покупать вне зависимости от уровня своей компетенции — сложно представить возможность такой ситуации, чтобы потребитель покупал только то, в чем он разбирается. Каждому из нас для удовлетворения самых базовых потребностей в финансовых услугах необходимо идти в банк, в страховые компании, в организации, выдающие кредиты, продающие и покупающие валюту, и так далее. Поэтому возникает задача, как добиться того, чтобы потребители получали то, что им необходимо, чтобы их меньше обманывали, чтобы их некомпетентность не наносила им ущерба. И это задача прежде всего государства, которое, принимая факт незащищенности потребителя, законодательно регулирует отношения «продавец — потребитель» с целью защитить потребителя.

Надо добавить, что, когда мы говорим о человеке, даже в экономическом контексте, необходимо принимать во внимание социальный аспект. К физическим лицам, то есть гражданам, и юридическим лицам, или, говоря простым языком, фирмам, не могут применяться одинаковые нормы, одинаковые требования и одинаковые правила регулирования. Фирма может обанкротиться, или «умереть», если в ведении ее хозяйственной деятельности была допущена ошибка, и может возродиться снова; человек умирать не должен, какие бы финансовые ошибки и просчеты он ни совершал, потому как возродиться он явно не сможет. В связи с этим человек всегда имел особый статус и покровительство государства — в разные времена право человека на базовые потребности поддерживалось различными мерами государственной политики: государственным регулированием цен на базовые продукты питания, товары первой необходимости, лекарства, бесплатным медицинским обслуживанием, введением минимального прожиточного минимума, ниже которого работодатель не имеет права платить зарплату, и так далее. Давайте совершим краткое путешествие по истории формирования потребительского права и посмотрим, как защищались права потребителей в разные времена.

Сейчас научное, а за ним и политическое сообщество разных стран признает, что человеку нужно не только обеспечить удовлетворение его базовых потребностей на минимальном уровне, но и помогать делать правильный потребительский выбор, с учетом всех выгод и издержек, в том числе косвенных и отложенных во времени. Вы помните, что в первой главе мы говорили, что людям свойственно ошибаться, причем одинаковым образом в определенных ситуациях. И чем больше неопределенности для человека (чем больше неясных условий, чем сложнее расчеты, чем больше возможных сценариев развития событий и так далее), тем чаще он ошибается. Надо сказать, что мир финансовых услуг — это квинтэссенция сложности и неопределенности для человеческого мозга (впрочем, есть вещи и более зубодробительные, например теория струн у физиков). Это означает, что на плечи социально ответственного государства ложится еще задача регулирования предоставления информации о финансовых услугах таким образом, чтобы потребителю было легко сравнить и выбрать оптимальный способ с учетом его обстоятельств.

У потребителя — в том числе финансовых услуг — есть права, закрепленные законодательно. Закон, определяющий права потребителя в широком смысле, — это Закон о защите прав потребителей (Закон о ЗПП); он применяется в том числе к правоотношениям «продавец — потребитель финансовых услуг», однако если отдельному виду финансовых услуг (например, потребительскому кредиту, страховым услугам и так далее) посвящен специализированный, или профильный, закон, то его нормы первичны по отношению к Закону «О защите прав потребителя».

Потребитель является слабой стороной в сделках покупки-продажи в силу отсутствия у него специализированных знаний и навыков, а также информации, которые есть у продавца, из чего и исходит законодательство.

Российский Закон о ЗПП защищает в том числе права потребителя на информацию, на отказ от услуги, на услугу надлежащего качества и в срок, на возмещение ущерба, на выбор суда.

Если ваши права как потребителя финансовой услуги нарушены — есть возможность внесудебного урегулирования конфликта и судебного.

- В первом случае вы сами пытаетесь договориться с компанией-поставщиком финансовой услуги, указывая на незаконные действие или условия договора и требуя устранить нарушения ваших прав с необходимой компенсацией. При этом вы можете обратиться за консультационной помощью к специалистам Роспотребнадзора, государственных юридических бюро, общественных потребительских организаций, финансового омбудсмена и других уполномоченных организаций. Также можно направить

жалобу на поставщика финансовой услуги, нарушающего потребительские права (ваши или неопределенного круга потребителей), в соответствующую организацию, отвечающую за надзор и контроль за исполнением законодательства именно этим типом поставщика услуг или именно в этой сфере (например, ФАС, ФНС, Банк России, Роспотребнадзор и другие).

- Во втором случае (если ваши претензии к поставщику финансовой услуги не были удовлетворены надлежащим образом) вы обращаетесь в суд с иском в отношении поставщика. В подаче заявления в суд, а также в представлении и защите ваших прав в суде вам также могут помочь специализированные организации — Роспотребнадзор, общественные потребительские организации и так далее.

Существуют серые зоны финансового рынка, где ваши права не защищены или защищены недостаточно надежно: мошеннические организации, недобросовестно или нелегально действующие лица — серые и черные брокеры, псевдофорексы, финансовые пирамиды, «раздолжнители». Лучшая защита — это не пользоваться их услугами.

### **Примерная тематика НИРС по теме**

1. Финансовые риски
2. Страхование..

### **Основная литература**

1. Румянцева, Е. Е. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / Е. Е. Румянцева. - М. : Юрайт , 2020. - 360 с. - Текст : электронный. - URL: <https://urait.ru/viewer/finansovyy-menedzhment-450730#page/1>

### **Дополнительная литература**

1. Экономика и управление в здравоохранении : учебник и практикум для вузов / А. В. Решетников, Н. Г. Шамшурина, В. И. Шамшурин, К. Э. Соболев ; ред. А. В. Решетников. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт , 2022. - 316 с. - Текст : электронный. - URL: <https://urait.ru/viewer/ekonomika-i-upravlenie-v-zdravoohranenii-507997#page/1>

### **Электронные ресурсы**

1. Учебное пособие по финансовой грамотности <https://finuch.ru/>

