

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Солоненко Анна Александровна
Должность: Директор
Дата подписания: 11.01.2025 00:55:55
Уникальный идентификатор документа:
d9ba9a2cd16c1a10421078ab037f8b3050e



Дмитровский рыбохозяйственный технологический институт (филиал)
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования «Астраханский государственный
технический университет»
(ДРТИ ФГБОУ ВО «АГТУ»)

Система менеджмента качества в области образования, воспитания, науки и инноваций сертифицирована DQS
по международному стандарту ISO 9001:2015

Факультет высшего образования

Кафедра «Гуманитарные и социально-экономические дисциплины»

ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ (ОНЛАЙН-КУРС)

Методические указания

для практических занятий

для обучающихся по направлению подготовки,

- 05.03.06 Экология и природопользование,
- 16.03.03 Холодильная, криогенная техника и системы жизнеобеспечения,
- 19.03.03 Продукты питания животного происхождения,
- 35.03.08 Водные биоресурсы и аквакультура,
- 38.03.01 Экономика,
- 38.03.07 Товароведение

Авторы: Солоненко А.А., к.э.н., доцент, заведующая кафедрой «Гуманитарные и социально-экономические дисциплины»

Методические рекомендации по выполнению практической работы по дисциплине утверждены на заседании кафедры «Гуманитарные и социально-экономические дисциплины».

© Дмитровский рыбохозяйственный технологический институт (филиал) ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

Цель методических рекомендаций: оказание помощи обучающимся в выполнении практических заданий по дисциплине «Основы финансовой грамотности (онлайн-курс)».

Подготовка к практическим занятиям предполагает, что студент должен руководствоваться следующими рекомендациями:

1. При работе над конкретной темой обратите внимание на степень доступности для вас базовых учебников, учебных пособий, указанных в списке рекомендованной учебной и универсально-справочной литературы. В интересах доступности литературы, при подготовке к семинарам, указана широкая подборка журналов по каждой теме, а также Internet-ресурсы, имеющие электронные издания.

2. При работе с текстами необходимо обращаться к справочной литературе, поскольку в текстах встречается много новых слов, значение которых оказывается, принципиально важным для адекватного понимания текста.

3. Следующим шагом является изучение основного списка литературы, с обязательным составлением краткого плана-конспекта каждого источника. Важным моментом является поэтапное прочтение всей рекомендованной литературы, поскольку в ней содержится большой объем нового для студента историко-культурного материала, без ознакомления с которым невозможно полноценное освоение темы.

4. Уяснение связи изучаемой темы с уже освоенным учебным материалом.

Практическое занятие - форма организации оцениваемой деятельности обучающегося, заключающаяся в выполнении им комплекса контрольных упражнений, направленных на демонстрацию сформированных умений и навыков, компетенций.

1. Структура практических занятий

Практические занятия по дисциплине регламентированы учебным планом

№ п/п	Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)	Образовательные технологии	Формы текущего контроля успеваемости
1.	Раздел 1. О поведении в финансовой сфере.	Проблемная лекция, семинар, анализ конкретной ситуации	Тестирование, проблемные задания
2.	Раздел 2. Личный бюджет и финансовое планирование	Проблемная лекция, семинар, анализ	Тестирование, проблемные

		конкретной ситуации	задания
3.	Раздел 3. Доходы.	Проблемная лекция, семинар, анализ конкретной ситуации	Тестирование, проблемные задания
4.	Раздел 4. Расчеты и платежи	Проблемная лекция, семинар, анализ конкретной ситуации	Тестирование, проблемные задания
5.	Раздел 5. Сбережения	Проблемная лекция, семинар, анализ конкретной ситуации	Тестирование, проблемные задания
6.	Раздел 6. Кредиты и займы	Проблемная лекция, семинар, анализ конкретной ситуации	Тестирование, проблемные задания
7.	Раздел 7. Фондовый рынок	Проблемная лекция, семинар, анализ конкретной ситуации	Тестирование, проблемные задания
8.	Раздел 8. Валюта.	Проблемная лекция, семинар, анализ конкретной ситуации	Тестирование, проблемные задания
9.	Раздел 9. Пенсии	Проблемная лекция, семинар, анализ конкретной ситуации	Тестирование, проблемные задания
10.	Раздел 10. Защита прав потребителей	Проблемная лекция, семинар, анализ конкретной ситуации	Тестирование, проблемные задания

План практических занятий:

Раздел 1. О поведении в финансовой сфере.

Модель принятия экономических решений. Эвристики суждения. Поведенческие эффекты. Информация в финансово-экономической сфере. Правовая грамотность в финансовой сфере.

Раздел 2. Личный бюджет и финансовое планирование

Деньги и их виды. Электронные деньги. Доходы и расходы. Финансовый план. Активы и пассивы. Инвестиции. Ликвидность. Надежность. Доходность. Бюджет. Способы выбора активов. Текущий капитал. Резервный капитал. Инвестиционный капитал. Энергосберегающие технологии

Раздел 3. Доходы.

Доходы: денежные и неденежные, трудовые и нетрудовые. Заработная плата. Доходы от предпринимательства. Социальные выплаты и пособия. Рентные доходы. Расходы. Как мы тратим деньги. На что мы тратим деньги. Концепция невозвратных трат. Концепция альтернативных издержек. Как

заполнить налоговую декларацию. Налоговые вычеты как их оформить и получить

Раздел 4. Расчеты и платежи

Чем можно расплачиваться. Как совершать расчёты и платежи. Денежные переводы. Управление движением безналичных денег. Проблемы при расчётах и платежах. Нормативные акты по расчётам и платежам

Раздел 5. Сбережения

Для чего нужно сберегать. Связь с инфляцией. Номинальная и реальная процентная ставка. Сбережения и инвестиции. Выбор вклада. Депозитные и сберегательные сертификаты. Потребительские кооперативы и микрофинансовые организации. Металлические счета. Финансовые пирамиды. Нормативно-правовые рамки сбережений

Раздел 6. Кредиты и займы

Кредитование. Сбережения. Финансовые расчеты. Процентная ставка. Ставка рефинансирования Центрального банка. Целевой кредит. Потребительский кредит. Овердрафт. Ипотечный кредит. Условия кредита: срок, процентная ставка, комиссия, обеспечение кредита, поручитель. Кредитная история заемщика. Реестродержатели. Арифметика кредитов: методы дисконтирования и капитализации, простые и сложные проценты. Тело кредита. Эффективная процентная ставка. Аннуитетный платеж. Паушальный платеж. Финансовые пирамиды. Финансовые мошенничества. Коллекторские агентства

Раздел 7. Фондовый рынок.

Рынок ценных бумаг как часть финансового рынка, его роль и значение для экономики. Структура рынка. Понятие рынка ценных бумаг. Виды ценных бумаг.

Раздел 8. Валюта.

Основные понятия валютного рынка. Криптовалюты. Регулирование валютного рынка. Обмен валют. Колебания валютного курса. Страхование. Страховой тариф. Страховая премия. Страховой случай. Стоимость страхового ущерба. Избыточное страхование. Недострахование. Страховщик. Страхователь. Застрахованный. Выгодоприобретатель. Посредники на страховом рынке. Агенты. Брокеры. Страховой фонд. Страховые резервы, их расчет и сохранение. Платежеспособность страховщиков. Сострахование и перестрахование. Личное страхование. Страхование жизни. Медицинское страхование. Обязательное и добровольное медицинское страхование. Страхование граждан, выезжающих за рубеж. Страхование имущества. Страховые накопительные программы. Мошенники на рынке страховых услуг

Раздел 9. Пенсии

Государственная пенсия. Страховая часть. Накопительная часть. Государственная управляющая компания. Частная управляющая компания. Негосударственный пенсионный фонд

Раздел 10. Защита прав потребителей

Покупка и её последствия. Кто такой потребитель. Права потребителя. Закон о защите прав потребителя применительно к финансовым услугам. Механизмы решения конфликтов с финансовыми организациями

Примерные кейсы

Кейс 1 Статистика НАФИ

По данным исследования Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), проведенного методом опроса:

проведенного методом опроса:

"Всего 14% столичных пользователей банковских услуг сменили бы свой банк, если бы нашли более выгодные условия в другом. Большинство же банковских клиентов в Москве проявляли в 2012 г. высокий уровень лояльности своему банку — 86% ориентировались на долгосрочное сотрудничество с одним-двумя банками. Максимальный уровень лояльности (88%) наблюдался среди опрошенных старшего возраста (от 45 до 65 лет), а минимальный (82%) — среди молодых пользователей банковских услуг в возрасте от 25 до 34 лет. Примечательно, что мужчины быстрее склонны перейти в другой банк при более выгодных условиях (20 против 12% среди женщин). Интересен и тот факт, что с ростом уровня доходов и материального положения уровень лояльности падает. Стратегии сравнения условий и тарифов финансовых услуг придерживается группа финансово грамотных банковских пользователей. И это, прежде всего, жители Москвы, они демонстрируют более низкий уровень лояльности банкам. Подобная модель поведения обусловлена рядом мотивов, сильнейший из которых — стремление получить максимальную выгоду от приобретенной услуги. Поэтому значимость прочих факторов лояльности для них снижается".

Вопрос: Чем вы объясните такой феномен?

Кейс 2 Повышение тарифов

Компания, занимающаяся предоставлением услуг мобильной связи, столкнулась с необходимостью повысить тарифы. Боясь вызвать негативную реакцию клиентов, она вначале распустила в СМИ слухи о готовящемся повышении цен на услуги на 10 долларов. Рынок пару месяцев будоражило, после чего появилась реклама с новыми тарифами, которые выросли лишь на 2 доллара, и соответствующим слоганом: «Вы можете расслабиться. Для наших абонентов расценки повысятся незначительно». Многие после этого вздохнули с облегчением, а компания добилась своего.

Вопрос: Какую поведенческую особенность использовала компания? Почему абоненты восприняли итоговый рост цен положительно?

Кейс 3 Ограничения по размеру автогражданской ответственности

В штате Нью-Джерси приняли закон, ограничивающий размер судебных исков по автогражданской ответственности. В результате обычные страховые полисы стали дешевле — но можно было доплатить за «расширенный»

полис, без ограничений. Это сделали 20% водителей. В штате Пенсильвания приняли аналогичный закон, согласно которому базовый страховой полис автовладельцев дает им полное право судиться, но при этом полисы были

дорогими. Владелец полиса может ограничить свое право судиться — и тогда полис обойдется ему дешевле. 75% водителей предпочли дорогой, но неограниченный полис (Insurance Information Institute, 1992).

Вопрос: Чем вы объясните такое различие в выборе водителей штатов Пенсильвания и Нью-Джерси, при том что варианты выбора (соотношение прав и цены полиса) были абсолютно одинаковыми?

Кейс 4 Компания SONY

Компания Sony была основана в 1946 году двумя предпринимателями — Масару Ибука и Акио Морита³. В конце 1960-х Ибука и Морита начали разработку цветного телевизора. Вскоре им улыбнулась фортуна: на торговой выставке в Нью-Йорке они обнаружили телевизионный экран, который обеспечивал яркое и четкое изображение — лучшее из тех, что они когда-либо видели. Морита договорился с Paramount Pictures, владельцем прав на цветной кинескоп, который носил название «Хроматрон», о получении технической лицензии на изготовление цветного телевизора на его основе.

Два года Ибука потратил на создание торгового образца цветного телевизора. В сентябре 1964 года его усилия увенчались успехом — команда инженеров получила нужный образец. Однако технологический процесс, который был бы коммерчески выгоден при массовом производстве телевизора, не был разработан. Реакция людей, видевших в демонстрационном зале Sony образец цветного телевизора, была вдохновляющей. Ибука был воодушевлен, оптимистичен и более чем уверен, что это блестящий проект. Он провозгласил его приоритетным направлением деятельности компании и убедил компаньона выделить под него колоссальные ресурсы.

Телевизор запустили в массовое производство, однако процесс производства никак не получалось отладить: из тысячи кинескопов только два-три были пригодными к использованию. Розничная цена телевизора составляла 550 долларов, и она не могла покрыть издержек компании, которые превышали цену более чем в два раза. Морита видел

убыточность проекта и настаивал на его немедленном завершении. Однако Ибука и слышать ничего не хотел — он верил, что скоро у него все получится. Тем более на проект ушло столько времени, сил и денег, что было бы глупо бросить его на полдороге. Sony продолжала производить и продавать цветные телевизоры на базе кинескопа «Хроматрон» себе в убыток.

Пока наконец в ноябре 1966 года финансовый директор не объявил, что компания стоит на пороге разорения. Только тогда Ибука согласился остановить производство и закрыть проект.

Вопрос: Какие поведенческие эффекты заставляли Ибуку продолжать проект по производству цветных телевизоров?

Кейс 5 Сбережения

В начале октября 2016 года известный эксперт по банковскому сектору написал сообщение в Facebook, рекламирующий новый сервис по продаже ценных бумаг. В частности, в нем говорилось следующее:

«А знаете ли вы что {физическому лицу} можно положить средства в РСХБ на трехлетний депозит под 9,25% годовых, а можно получать более 15% с той же степенью надежности?»

Как выяснилось, речь шла о сравнении обыкновенных депозитов и субординированных облигаций Россельхозбанка, не имеющих срока погашения («вечных»), подлежащих списанию в случае проблем у банка и не застрахованных Агентством по страхованию вкладов.

Вопросы:

1) Непременно ли обязательства перед индивидом одного и того же финансового института имеют одинаковую надежность?

2) По каким причинам возможна существенная разница в доходности сберегательных финансовых продуктов?

3) Как следует принимать решение, если вы видите такую большую разницу в доходности?

Задача 1 Расчет процентов по вкладу за один период Тарас Васильевич заключил договор банковского вклада сроком на 3 месяца 15 апреля 2016 года. Сумма вклада — 80 000 рублей, процентная ставка — 8% годовых, капитализация процентов в течение срока действия вклада не производится. При досрочном расторжении договора более чем за 30 дней до истечения его срока проценты выплачиваются по ставке 2% годовых, при расторжении договора менее чем за 30 дней до истечения его срока — по ставке 3% годовых. Для целей расчета процентов банк принимает год равным 365 дням.

1. Сколько денег получит Тарас Васильевич, если заберет вклад в конце срока, то есть 15 июля?

2. Сколько он получит при расторжении договора 30 мая?

3. Сколько он получит при расторжении договора 25 июня?

Задача 2 Расчет процентов по вкладу за несколько лет с учетом капитализации Софья Григорьевна открыла вклад в банке 20 марта 2016 года сроком на 3 года. Сумма вклада 75 000 рублей, процентная ставка 9% годовых. По условиям договора начисление процентов производится ежегодно, и если вкладчик не снимает проценты, то они причисляются к сумме вклада. При досрочном расторжении договора проценты выплачиваются по ставке 1% годовых без промежуточной капитализации.

1. Какая сумма будет на счете Софьи Григорьевны через 1 год?

2. Какая сумма будет на счете Софьи Григорьевны через 2 года?

3. Какую сумму получит Софья Григорьевна по истечении срока договора через 3 года?

4. Сколько денег получит Софья Григорьевна при расторжении договора 20 января 2019 года?

Задача 3 Расчет процентов по вкладу за несколько месяцев с учетом капитализации. Студентка Эльвира открыла вклад в банке 25 апреля 2016 года сроком на 6 месяцев.

Сумма вклада — 40 000 рублей, процентная ставка — 7,2% годовых. По условиям договора начисление процентов производится ежемесячно, и если вкладчик не снимает проценты, то они причисляются к сумме вклада. Для целей расчета процентов банк принимает год равным 365 дням.

1. Какая сумма будет на счете Эльвиры через 3 месяца?
2. Какую сумму получит Эльвира по истечении срока договора?

4.1. Формы контроля (процедуры оценивания)

Проблемное задание - самостоятельная письменная работа студента, в основе которой лежит изучаемая тема дисциплины, и включающая осуществление расчетов и/или построение графических моделей, формулирование ответа (ответов). Задача оценивается ведущим преподавателем при проверке правильности и полноты ее выполнения.
Тест - система формализованных заданий, по результатам выполнения которых можно судить об уровне развития определённых качеств испытуемого, а также о его знаниях, умениях и навыках.
Конкретная ситуация (кейс) – задание, содержащее описание ситуации, имевшей место на практике, либо гипотетической, а также вопросы и задания по разбору или анализу данной ситуации. Ведущим преподавателем оценивается устное или письменное сообщение студента по выполнению данного задания, корректность понимания ситуации и правильность сделанных выводов и/или предложений в соответствии с заданием.

4.2. Шкалы оценивания представлены в Положении о рейтинге ДРТИ

Шкала оценки устного ответа (опрос)

Уровень / оценка	Описание
Продвинутый уровень («отлично»)	Правильно, всесторонне в полном объеме излагает знания: дает определения, раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию; демонстрирует всестороннее и полное понимание смысла изученного материала

Углубленный уровень («хорошо»)	Правильно, в полном объеме излагает знания: дает определения, раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию; демонстрирует понимание
Базовый уровень («удовлетворительно»)	Правильно излагает базовые знания: дает определения, раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию; демонстрирует понимание основного смысла изученного материала
Нулевой уровень («неудовлетворительно»)	Содержание знаниевого компонента не раскрыто; допускает значительные ошибки в изложении теоретического основ, не дает ответы на вопросы, в

Шкала оценки решения задач

Уровень / оценка	Описание
Продвинутый уровень («отлично»)	Полное, правильное и обоснованное решение практической задачи, студент продемонстрировал умения и навыки в процессе решения практических задач
Углубленный уровень («хорошо»)	Решение в целом правильное и обоснованное, но допущены незначительные ошибки либо решение является неполным.
Базовый уровень («удовлетворительно»)	Решение содержит обоснование, ход рассуждений в целом верный, но при этом допущены существенные ошибки в решении практической задачи.
Нулевой уровень («неудовлетворительно»)	Отсутствует решение задачи, либо отсутствует обоснование решения, либо решение содержит обоснование, но допущены грубые ошибки, студент продемонстрировал отсутствие умений и навыков в процессе решения практических задач.

Шкала оценки выполнения тестовых заданий

Уровень / оценка	Описание
Продвинутый уровень («отлично»)	Демонстрирует полное понимание поставленных вопросов. Количество правильных ответов - 86-100%
Углубленный уровень («хорошо»)	Демонстрирует значительное понимание сути поставленных вопросов. Количество правильных ответов - от 70 до 85 %

Базовый уровень («удовлетворительно»)	Демонстрирует частичное понимание сути поставленных вопросов. Количество правильных ответов - от 60 до 69%
Нулевой уровень («неудовлетворительно»)	Ответы на поставленные вопросы не получены. Количество правильных ответов - менее 60 %

Шкала оценивания устного ответа на зачете

	Критерии, показатели выполнения типовых контрольных заданий
Базовый уровень («зачтено»)	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач. Продемонстрировано умение реализовать компетенцию в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий.
Нулевой уровень («не зачтено»)	Обучающийся не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Отсутствует умение реализовать компетенцию в типовых ситуациях.

Учебная литература и интернет источники представлены в РП дисциплины