



**Олимпиада Президентской академии для учащихся организаций
среднего профессионального образования
по финансовой грамотности
«Мои Финансы»**

Заключительный этап

Курс: 3 КУРС ИЗ 4

Профиль: ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Фамилия: ДУБЫНИНА

Имя: АНАСТАСИЯ

Отчество: НИКОЛАЕВНА

Страна: РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Регион: НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ

ВСЕГО СТРАНИЦ

10

ПОДПИСЬ УЧАСТНИКА

СДУ



Вариант № 1
ЗАДАНИЕ 1
Задание 1А

Расчет дефицита семейного бюджета:

Доходы Игоря и Ольги = 156600 р. (с ежеквартальной прем.)

Расходы Игоря и Ольги = 175200 р.

Дефицит = 18600 р.

Доходы = 139200 (без ежекв. премии)

Дефицит = 36000 р.

В среднем за месяц дефицит = 30200 р.

Перечень необоснованных расходов. Пояснения

- 1) Дублирующие подписки у Ольги и Игоря - в условиях доходов семьи ~~нельзя~~ необоснованно тратить деньги на одно и то же.
- 2) Дополнительные одежда, обувь, аксессуары, украшения и пр. - 30000 р. - молодой семье, которой не хватает денег, ~~нужно~~ можно либо остановиться на необходимой одежде и обуви, либо сократить эти траты.
- 3) Обустройство квартиры, модные предметы интерьера - 31000 р. - семье с дефицитным бюджетом ~~необязательно~~ тратить деньги на модные предметы интерьера, которые, зачастую, имеют завышенную цену.
- 4). Разное "вкусняшки" - 8000 р. - составляют 62,5% от набора продуктов питания.



Продолжение задания 1А

Три совета, каким образом и на какую сумму можно сократить расходную часть бюджета:

- 1). Дополнительное одеяла, обувь, аксессуары, украшения и пр. - сократить впопыху, т.е. на 15000 р.
- 2). Публикующие подписки - можно найти сервисы с семейной подпиской и брать 1 подписку на двоих - сократить расходы на 2000 р.
- 3). Не тратить деньги на модные предметы интерьера, ведь они не являются необходимостью, можно остановиться на простом обустройстве квартиры - сократить расходы на 15000 р.

Итоговая сумма, на которую можно сократить расходы:

~~28000 р.~~ 32000 р.

Три предложения по увеличению дохода в семье героев. Пояснения

- 1). Открыть и вести блог с тематикой конструирования изделий из кожи или производства обуви, подключить монетизацию контента. При грамотной и интересной подаче Илья или Ольга смогут найти свою аудиторию.
- 2). Заниматься рекламой своих изделий, побуждая на них спрос, свою репутацию, набираясь больше опыта, тем самым увеличивая стоимость своих изделий и свою заработную плату.
- 3). Открыть курсы или кружок, например, по выходным по своим специальностям, можно для детей, можно для взрослых, это поможет не только увеличить доход.



Задание 1Б
Что такое финансовая подушка безопасности и для чего она нужна

ФПБ - это неприкосновенная сумма на счете, равняющаяся 3-6 месячным плановым /доходам за месяц, предусмотренные на неотложные, непредвиденные, чрезвычайные случаи.

Расчет размера ФПБ для семьи героев:

Минимальное ФПБ для семьи героев = $156600 \cdot 3 = 469800$ р.

План создания ФПБ для семьи героев:

Кредитная нагрузка на семью, если герои возьмут ипотеку (тогда з/п Игоря = 101790, Ольги 79170 + прочие экскв.) = 14,6%. Тогда, чтобы остаться на уровне комфорта, они могут откладывать 15,4%, т.е. 27868 р. в месяц. Потребуется 24 месяца, с учетом премии Ольги.



Задание 1В

Доходы семьи: 213 000 р.
 Расходы семьи: 175 000 р. (max); 140 000 р. (min)
 Профицит, который можно направить на оплату кредита: 38 000 р. (min); 73 000 р. (max)

Варианты срока кредита и их оценка

Срок ИК	Стоимость кредита	Оценка вариантов с точки зрения стоимости кредита, его длительности и кредитной нагрузки для данной семьи.
30 лет	12 244 320	Переплата: 6 571 420 р. Длительность: 30 лет Кредитная нагрузка: 16%
20 лет	9 754 080	Переплата: 4 081 180 Длительность: 20 лет Кредит. напр.: 19%
15 лет	8 616 780	Переплата: 2 943 880 Длительность: 15 лет Кред. напр.: 22,5%
8 лет	7 156 800	Переплата: 1 483 900 Длительность: 8 лет Кред. напр.: 35%.

Вывод (какой вариант посоветуете и почему):

Вариант на 15 лет лучший, т.к. соответствует комфортной кредитной нагрузке (меньше 30%), переплата почти самая низкая среди вариантов (за искл. вар на 8 лет, но там очень высокая кредитная нагрузка), длительность 15 лет комфортная (меньше, чем средний срок данных вариантов - 19 лет в среднем), его можно будет уменьшить, внося деп. деньги, т.к. кредитная напр. позволяет.

Цена квартиры: 7 100 000 руб.

Размер первоначального взноса (20,1%): 1 427 100 руб.

Размер первоначального взноса с учетом маткапитала: 736 833,05 руб.





Возможности, которые дает маткапитал в данной ситуации	Ограничения, которые накладывает маткапитал в данной ситуации
Почти в половину меньше денег требуется для первоначальной покупки.	Квартира должна быть оценена экспертом и признана годной для покупки.

ЗАДАНИЕ 2

Задание 2А

Я считаю, что заниматься предпринимательством лучше для заработка на жизнь.

Аргумент 1

Во-первых, в условиях получаемой мной профессии и специальности, мне гораздо удобнее следовать графику работы, составленному самостоятельно, ведь расписание занятий непостоянно, учебная нагрузка так же разная в различные периоды, а заработок на жизнь не должен негативно влиять на успеваемость.

Аргумент 2

Во-вторых, занимаясь предпринимательством, я имею больше возможностей для раскрытия своего потенциала, кроме того, получаю опыт и знания в сфере предпринимательства, несмотря на большие риски по сравнению с работой по трудовому договору.





Задание 2Б

Контраргумент 1

В качестве первого контраргумента, могу сказать, что при работе по трудовому договору есть установленный график, который может отличаться на у разных работодателей, соответственно, можно выбрать наиболее подходящий, предварительно проанализировав часы, которые чаще всего заняты под убой. Кроме того, с установленным графиком у вас всегда будет работа и нет риска, что вы недоработаете / проходите без дела, устроив себе, например, выходной, незапланированности, т.к. не вы выбираете свой график.

Контраргумент 2

В качестве второго контраргумента, могу сказать, что парадоксально возмозможности для раскрытия потенциала растут и риски в связи с отсутствием помощи и поддержки от более опытных коллег и риск того, что трудовой кодекс в случае неудачного происшествия может не помочь и не покрыть убытки, полученный урон.



ЗАДАНИЕ 3

Характеристики	Описание
1) Портрет потребителя (клиента)	Возраст/сфера деятельности: 25-50 лет Запрос/пожелания (покупатель какого товара/услуги): ст. проект малоэтажного индивидуального дома; интерьер квартиры / дома; Какая проблема потребителя будет решаться: строительство частного дома; планировка и интерьер в уже имеющемся помещении;
2) Продукт (товар или услуга) и уникальное торговое предложение (УТП)	Описание продукта(ов), который решит проблему клиента: Проектирование дома с учётом участка, пожеланий клиента и существующих норм. Проектирование интерьера в квартире / доме клиента, с учётом его пожеланий, эргономики, существующих норм. УТП: Создание полного комплекта чертежей, по которому строительная бригада выполнит всё всю поставленную работу.
3) Краткое описание технологической модели, перечень факторов производства	Для работы и производства, будут выполнены: 1). Встречи с заказчиком в самом начале проекта и после завершения каждого раздела. 2). Изучение местности и составление точной информационно-модели места проектирования. 3). Проверка проекта по ГОСТ, СП, СНиП и СанПиН. 4). Полная информационная модель проектируемого объекта с полным комплектом чертежей, выведенных из модели, необходимых для строительной бригады, необходимых по ГОСТу.



Характеристики	Описание																												
4) Преимущества бизнеса перед конкурентами (три преимущества)	1) Нетиповая застройка: каждый проект индивидуален и удовлетворяет пожелания заказчика. 2) Использование современных материалов, оборудования в проектах, конструктив решается технологично и, соответственно, с меньшими затратами. 3) Полный комплект чертежей, без необходимости доплачивать за работу геодезисту, конструктору, инженеру по водоснабжению и водоснабжению, инженеру по отоплению и вентилированию.																												
5) Каналы продаж	1) Архитектурное бюро. 2) Социальные сети. 3) Официальный сайт.																												
6) Финансовые расчеты на <u>шесть месяцев</u> : (постоянные и переменные издержки, цена товара(ов)/услуг(и), планируемая выручка по месяцам, планируемая прибыль по месяцам) в условиях задачи и планируемого бюджета	①. Арх. Постоянные издержки: 1). Аренда помещения для офиса, приема клиентов и работы - 60000 80000 руб./мес 2). З/п шт-менеджера, программиста, графического дизайнера - 70000 руб./мес. 3). Реклама - 10000 руб./мес. ② Переменные издержки: 1). Промислествия в арендуемом помещении - 10000 руб./м. ③ Цена услуги: 500 1). 60000 за 500-1000 руб. за проектируемый 1м². 2). 700 руб. за создаваемый интерьер 1м². ④ Прибыль: <table><tr><th>месяц</th><th>доход</th><th>расход</th><th>бюджет</th></tr><tr><td>1</td><td>0</td><td>170000</td><td>330000</td></tr><tr><td>2</td><td>50000</td><td>170000</td><td>210000</td></tr><tr><td>3</td><td>100000</td><td>170000</td><td>140000</td></tr><tr><td>4</td><td>150000</td><td>170000</td><td>120000</td></tr><tr><td>5</td><td>185000</td><td>170000</td><td>135000</td></tr><tr><td>6</td><td>200000</td><td>170000</td><td>165000</td></tr></table>	месяц	доход	расход	бюджет	1	0	170000	330000	2	50000	170000	210000	3	100000	170000	140000	4	150000	170000	120000	5	185000	170000	135000	6	200000	170000	165000
месяц	доход	расход	бюджет																										
1	0	170000	330000																										
2	50000	170000	210000																										
3	100000	170000	140000																										
4	150000	170000	120000																										
5	185000	170000	135000																										
6	200000	170000	165000																										
7) Расчет уплаты налога на профессиональный доход (за шесть месяцев) без учета налогового вычета и иных льгот.	<table><tr><th>месяц</th><th>доход</th><th>налог</th></tr><tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr><tr><td>2</td><td>50000</td><td>6500</td></tr><tr><td>3</td><td>100000</td><td>13000</td></tr><tr><td>4</td><td>150000</td><td>19500</td></tr><tr><td>5</td><td>185000</td><td>24050</td></tr><tr><td>6</td><td>200000</td><td>26000</td></tr></table>	месяц	доход	налог	1	0	0	2	50000	6500	3	100000	13000	4	150000	19500	5	185000	24050	6	200000	26000							
месяц	доход	налог																											
1	0	0																											
2	50000	6500																											
3	100000	13000																											
4	150000	19500																											
5	185000	24050																											
6	200000	26000																											



ЗАДАНИЕ 4

Задание 4А

Расчет выбранного варианта первого героя

Подписка в год = 2400 р.

Расчет выбранного варианта второго героя

Подписка в год = 4800 р.

Вклад: $S_n = S_0 (1+i)^n$ $S_0 = 20000$ р. $i = 0,04$ $n = 4$

$S_n = 20000(1+0,04)^4 = 23400$ - получит Александр в конце года. Доход (проценты) = 3400 р.

Разница в подписках = 2400 р. Александр не только компенсирует расход на подписку, но и оставит деп. 1000 р. себе.

Развернутое объяснение, почему этот герой прав, а предложение выгодно для его личного бюджета:

Александр прав, т.к. со вклада в банке он получит доход (проценты) 3400 р., а эти деньги на 1000 р. больше сэкономленных денег на подписе Сергея, соответственно, Александр не только ~~останет~~ не потеряет денег на подписке, а еще и останется в плюсе на 1000 р.



Задание 4Б

Страховой продукт	Сумма	Обоснование
Спортивная страховка на период соревнований	1600	Покрывает травмы, полученные во время из-за соревнований, госпитализацию, лечение этой травмы. Актуально, т.к. оба героя могут получить травму в гандболе. Гарантирует возврат средств, потраченных на лечение.
Страхование багажа.	750	Покрывает потерю багажа, его поломку из-за неправильной транспортировки или отношения персонала. Актуально, т.к. герои положили свою одежду и спорт. принадлежности в багаж, а они им необходимы для соревнований. Гарантирует возврат средств за понесенный ущерб.
Страховка от задержки и отмены рейса.	650	Покрывает непредвиденную отмену/задержку рейса. Актуально, т.к. героям важно попасть на соревнования, ао плану у них всего 62. до начала соревнований от прибытия в город. Гарантирует возврат средств за билет или билет на новый рейс. в случае отмены
Итого	3000	

