



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

**Заключительный этап**

Курс: 4 КУРС ИЗ 4

Профиль: ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Фамилия: ПЕТРОВА

Имя: АЛЕНА

Отчество: ДМИТРИЕВНА

Страна: РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Регион: ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ

ВСЕГО СТРАНИЦ

15

ПОДПИСЬ УЧАСТНИКА



Вариант № 2
**ЗАДАНИЕ 1**
**Задание 1А**

Расчет дефицита семейного бюджета:

$((60900 \cdot 3) + (65250 \cdot 3) + 10440) : 3 = 129630$  руб. - доходы за месяц.  
 $11700 + 2900 + 7000 + 6450 + 2800 + 15000 + 20000 + 27000 + 2050 + 4000 + 30700 +$   
 $+ 4200 + 7900 + 15000 + 3000 = 159700$  руб. - расходы за месяц.  
 $159700 - 129630 = 30070$  руб. - составляет дефицит семейного бюджета.

Перечень необоснованных расходов. Пояснения

- ① дополнительные одежда, обувь, аксессуары, украшения и пр.  
 Т.к. в условиях дефицита бюджета данная категория трат является "роскошью", веро. необходимая одежда, обувь есть, следовательно приобретать что-то дополнительно нет необходимости.
- ② дорогие предметы интерьера.  
 Т.к. доходы семьи призывают экономить бюджет и покупать только необходимые (обязательные) вещи, то предметы интерьера известного бренда несут значительные убытки семье, веро. можно не знать необходимо.
- ③ медиаподписки и подписки на различные сервисы.  
 Т.к. не все подписки интересны-утилит. являются жизненно необходимыми, а куплены для развлечения себя и детей, так можно "побаловать".
- ④ траты на покупку новых телефонов.  
 Т.к. если телефон сломался и не работает - то есть необходимость купить новый, а если все с ним хорошо, то при дефиците семейного бюджета считать это необоснованными тратами.





### Продолжение задания 1А

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

① Отключить часть повторяющихся подписок на кино и разлгчные сервисы, а в идеальном варианте убрать совсем. (4200)

② Отказаться от разлгчных "вкусняшек", сократить расходы на них. (7000)

③ Сократить траты на дополнительную одежду, обувь, аксессуары, украшения и пр. (27000)

$4200 + 7000 + 27000 = 38200$  руб - расходов, которые можно сократить при желании семьи выбраться из дефицитного бюджета.

**Итоговая сумма, на которую можно сократить расходы:**

38200

**Три предложения по увеличению дохода в семье героев. Пояснения**

① Устроиться на подработку. Подработка поможет Петру и Екатерине увеличить свой доход, закрыть некоторые долги в виде кредитов и даст возможность тратить на необходимые моменты при сильном желании, к примеру купить "вкусняшек".

② Устроиться на новую работу с более высокой заработной платой либо попросить повышение по должности на своем рабочем месте.

③ Подать заявление на льготы и выплаты, возможно есть шанс получения гос. дохода за счет выплат.





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

Финансовая подушка безопасности - резерв средств, накопленный за счет отчислений некоторого процента от заработной платы. Она необходима на случай чрезвычайных ситуаций в семье, к примеру сокращение на работе, неожиданные траты на покупку чего-либо срочно необходимого, оплата операций при авариях и других экстренных случаях.

Я считаю, что ФПБ должна составлять сумму ~~в 3 раза~~ 3 раза больше расходов семьи, чтобы они могли прожить минимум 3 месяца при полной потере дохода либо экстренной ситуации.

**Расчет размера ФПБ для семьи героев:**

Расходы = 129630 руб

ФПБ =  $129630 \cdot 3 = 388890$  руб

~~Чтобы накопить ФПБ героям необходимо на подработках =~~

**План создания ФПБ для семьи героев:**

Доход от подработок героев составляет  $18270 + 19575 = 37845$  руб. следовательно для создания ФПБ семье необходимо работать и полностью откладывать доход от подработок 11 месяцев.



**Задание 1В**

Доходы семьи: 198000р

Расходы семьи: 165000р

Профицит, который можно направить на оплату кредита: 33000р.

Если убрать желательные расходы и оставить только обязательные, то профицит составит 66000р.

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     |                   |                                                                                                            |
| 20 лет     |                   |                                                                                                            |
| 15 лет     |                   |                                                                                                            |
| 8 лет<br>9 |                   |                                                                                                            |

Вывод (какой вариант посоветуете и почему):

 Цена квартиры: ~~7100000~~ руб. 6400000

Размер первоначального взноса (20,1%): 1286400 руб.

Размер первоначального взноса с учетом маткапитала: 596133,05

руб.





| Возможности, которые дает маткапитал в данной ситуации | Ограничения, которые накладывает маткапитал в данной ситуации |
|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Увеличение суммы первоначального взноса                | Обязательная доля ребенка в квартире                          |

## ЗАДАНИЕ 2

### Задание 2А

|               |                                                           |
|---------------|-----------------------------------------------------------|
| Я считаю, что | Быть наемным работником (работать по трудовому договору). |
|---------------|-----------------------------------------------------------|

#### Аргумент 1

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Получаемая мной профессия - дежурный по железнодорожной станции. Это узкоспециальный профит, который необходим только на железной дороге, т.е. компании ОАО "РЖД". При оформлении статуса самозанятого и работе именно этой специальности необходимо открывать фирму, способную конкурировать с такими крупными компаниями как: ОАО "РЖД", "Транслогистика", "Трансконтейнер" и другими, это сделать очень сложно.</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### Аргумент 2

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ОАО "РЖД" - прекрасный работодатель для своего сотрудника</p> <p>1) Выгода. Большое количество льготных услуг, ипотека, выплаты, отпусков, пенсионные накопления и др.</p> <p>2) Государственное учреждение со 100-процентными выплатами заработной платы в срок, достаточно хорошая сумма ЗП.</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|





3) Железная дорога - дорогой и удобный вид транспорта который на данный момент имеет огромные пассажиро и грузопотоки.

## Задание 2Б

### Контраргумент 1

Во-первых, при правильном и грамотном построении своей деятельности, при поиске志同道合 партнеров и собственников можно создать достаточно конкурентно способную компанию.

Во-вторых, необходимо двигаться в сфере своей основной профессии. Если присутствует талант и другие виды деятельности, можно проявить себя в различных сферах общества.

### Контраргумент 2

Государственные компании всегда зависят от государства, поэтому так и называется. Придет приказ - сокращения, значит будут выполнять, и не факт, что вы окажетесь в зоне неприкосновенности.

Люди имеют интересную "звездочку" на каждом плечике которую не всегда легко выполнить.

Сейчас в современном мире развитие не идет на месте, огромное количество новых технологий и открытий. Развиваются все виды транспортных услуг: воздушный, водный, автомобильный. Считаю, что в недалеком будущем многих работников железнодорожной отрасли заменят новейшими технологиями, а возможно и весь железнодорожный транспорт.



### ЗАДАНИЕ 3

| Характеристики                                                             | Описание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1) Портрет потребителя (клиента)                                           | <p>Возраст/сфера деятельности: 20 лет</p> <p>Логистика. Железнодорожный транспорт.</p> <p>Запрос/пожелания (покупатель какого товара/услуги):</p> <p>Перевозка <del>пассажиров</del> пассажиров туристическим экскурсионным.</p> <p>Какая проблема потребителя будет решаться: Туризм</p> <p>Развитие туризма на железнодорожном транспорте</p> |
| 2) Продукт (товар или услуга) и уникальное торговое предложение (УТП)      | <p>Описание продукта(ов), который решит проблему клиента:</p> <p>Туристические обзорные красноярского края на фирменных поездах (электрички)</p> <p>УТП: Тур в каждый вагон поездам.</p>                                                                                                                                                        |
| 3) Краткое описание технологической модели, перечень факторов производства | <p>Несколько экскурсионных маршрутов по отдаленным краевым местам Красноярского края на поездах, где комфортно путешествовать. Тур, который будет рассказывать о самых эксклюзивных местах Красноярского края.</p>                                                                                                                              |





| Характеристики                                                                                                                                                                                                           | Описание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4) Преимущества бизнеса перед конкурентами (три преимущества)                                                                                                                                                            | 1) Удобство перевозки (комфорт)<br>2) Круглосуточная работа<br>3) Скидки и льготы,                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 5) Каналы продаж                                                                                                                                                                                                         | 1) Сайт компании<br>2) Профильные образовательные учреждения<br>3) Базы отдыха, отели.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 6) Финансовые расчеты на <b>шесть месяцев</b> :<br>(постоянные и переменные издержки, цена товара(ов)/услуг(и), планируемая выручка по месяцам, планируемая прибыль по месяцам) в условиях задачи и планируемого бюджета | <p> <math>\text{Аренда вагонов (5 шт) / + доплата за 6 мес} = 500000 \cdot 6 = 3000000</math><br/> <math>\text{Затраты на работу сотрудников компании} \approx 5000000 \cdot 6 = 30000000</math><br/> <math>\text{Пользование пугами общего пользования} \approx 1000000 \cdot 6 = 6000000 \text{ р.}</math> </p> <hr/> <p> <math>\text{Первый месяц} \approx 500000 \text{ р.}</math><br/> <math>\text{2-4 месяцу} \approx 1500000 \text{ р.}</math><br/> <math>\text{5 и далее} \approx 8000000 \text{ р.}</math><br/> <math>\text{Выручка за экскурсию.}</math><br/> <math>\text{Единоразовый грант } 500000.</math> </p> |
| 7) Расчет уплаты налога на профессиональный доход (за шесть месяцев) без учета налогового вычета и иных льгот.                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |



## ЗАДАНИЕ 4

### Задание 4А

Расчет выбранного варианта первого героя

$$22000 + 210 \cdot 12 = 24520 \text{ р}$$

Из которых 22000 лежат на счете в банке, но не считаются расходами  $\Rightarrow$  2520 р обобщая подписки, остаток на конец года 22000 на счете.

Расчет выбранного варианта второго героя

$$22000 \cdot 0,16 = 3520 \text{ руб} - \text{проценты за год.}$$

$$3520 : 12 \cdot 3 = 880 \text{ руб} - \text{за I квартал}$$

$$22000 + 880 = 22880 \text{ руб} - \text{после I квартала}$$

$$22880 \cdot 0,16 : 12 \cdot 3 = 915,2 \text{ руб} - \text{за II квартал.}$$

$$22880 + 915,2 = 23795,2 \text{ руб} - \text{после II квартала}$$

$$23795,2 \cdot 0,16 : 12 \cdot 3 + 23795,2 = 24747,008 \text{ руб} - \text{после III квартала}$$

$$24747,008 \cdot 0,16 : 12 \cdot 3 + 24747,008 = 25736,8832 \text{ руб} - \text{после IV квартала}$$

$$25736,8832 - 420 \cdot 12 = 20696,8832 \text{ остаток на конец года.}$$

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

Права Сорина, т.к. на конец года после оплаты подписки у нее останутся ее 22000 р на счете, у Кескиной же часть средств уйдут в оплату подписки, т.к. 16% годовых с ежеквартальной капитализацией не покроят ее расходы на подписку по ~~88~~ выбранному предложению.







Задание 4Б

| Страховой продукт                           | Сумма | Обоснование                                                                                                          |
|---------------------------------------------|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Спортивная страховка на период соревнований | 2100  | Т.к. поездка дальнее и соревнования шотландия, страховка на время соревнований обязательно нужна.                    |
| Страхование багажа                          | 750   | Ценность и сохранность багажа для спортсменов очень важна, ведь без него они не смогут участвовать в соревнованиях.  |
| Страхование от задержки и отмены рейса      | 650   | При задержке или отмене рейса участники могут пропустить соревнования и потраченные средства будут потеряны впустую. |
|                                             |       |                                                                                                                      |
|                                             |       |                                                                                                                      |
| Итого                                       | 3500  |                                                                                                                      |



# ЗАДАНИЕ 5

## Задание 5А

Табл. 1

| Наименование налога               | Математические расчеты                                          | Кто и когда оплачивает                     | Способ оплаты        |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|----------------------|
| НДФЛ с зарплаты                   | $28000 \cdot 0,15 = 4200$                                       | Роберт, с зарплаты удерживает каждый месяц | Работодателем        |
| НДФЛ с вклада                     | $1100000 \cdot 1,15 = 1265000$<br>$1265000 \cdot 0,15 = 189750$ | Роберт на январь 2025г.                    | В банке              |
| Имущественный налог (на квартиру) | $(4392000 + 950000) \cdot 0,1 = 534200$                         | Роберт каждый месяц                        | У жилищного комитета |
| Транспортный налог                | $198 \cdot 55 = 10890 \text{ р}$                                | Каждый год                                 | ГИБДД                |







| Наименование<br>налог. вычета                                   | Математические расчеты        | Порядок оформления (получения)                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <del>Акций</del><br><del>Дивиденды</del><br><del>Исходный</del> | <del>160 + 110 = 270 р.</del> | <del>Получение акций</del><br><del>Сбор документов</del><br><del>Оформление</del><br><del>Покупка акций</del> |

### Задание 5Б

Расчет доходности акций и облигаций:

|                     |                                                |
|---------------------|------------------------------------------------|
| Акции               | $160 + 110 = 270$ р на акцию РНСС.             |
| <del>270 + 12</del> | $160 \cdot 12 = 1920$ р доходность от 10 акций |
|                     | $1920 \cdot 0,3 = 576$ р                       |
|                     | $1920 \cdot 0,5 = 960$ р                       |
|                     | $1920 \cdot 0,7 = 1344$ р                      |
| Облигации           | $120 + 20 = 140$ р на облигацию РНСС.          |
|                     | $140 \cdot 12 = 1680$ р доходность в год       |
|                     | $1680 \cdot 0,7 = 1176$ р                      |
|                     | $1680 \cdot 0,5 = 840$ р                       |
|                     | $1680 \cdot 0,3 = 504$ р                       |



**Расчет ожидаемой доходности**

| Ценные бумаги                | Консервативный     | Умеренный         | Агрессивный       |
|------------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
| Акции                        | 576р на акцию      | 960р на акц.      | 1344р на акцию    |
| Облигации федерального займа | 1176р на облигацию | 240р на облигацию | 504р на облигацию |
| Итого                        | 1752р              | 1200р             | 1848р             |

Какой портфель лучше выбрать и почему (два аргумента):

~~Акции - Умеренный~~ Есть риск, что курс акций упадет, и не удастся продать все выделенные акции, и не получить большую часть прибыли.

Агрессивный. 1) Акции надежнее облигаций и готово приобрести. 2) Акции надежнее облигаций  $\Rightarrow$  соответственно сохранится большая сумма денег.

**Задание 5В**

По каким признакам собеседник героя определил, что поступок финансово небезопасный? Напишите два признака.

- 1) Сообщении паспортных данных, персональных данных.
- 2) Необходимость курьера ход из банка.





Как нужно было поступить герою, чтобы в этой ситуации не оказаться жертвой мошенничества? Напишите два совета.

- 1) Попросить проигравшего спор перевести деньги.
- 2) Никому не сообщать паспортные данные, а тем более подтверждающий код, т.к. он необходим только мошенникам для входа в ваши банковские и другие личные записи.

Какие два других вида мошенничества вам известны? Назовите их и поясните, какие целевые группы для каждого из видов будут наиболее уязвимыми и почему.

Интернет-мошенники. Целевой группой таких людей являются студенты, молодые люди, активно посещающие интернет-ресурсы, школьники. Молодежь в возрасте от 18 до 30 лет еще очень энергична и эмоциональна, что чаще всего, от чего ведутся на различные уловки интернет-мошенников. Школьники так же более мало что знают о финансовой грамотности, везут с тем гаджетом попадаю в неприятные ситуации, ведь они доверчивые люди, которых очень легко обмануть.

"Уютные мошенники". Этот вид мошенников втираются в доверие к людям, ~~про~~ рассказывают о сложности жизни, просят побороть или дать денег, а потом пропадают и в виде также быстро как списываются деньги с банковского счета. Такие люди обычно "присаживаются к наукам" пенсионерам, иногда людям среднего возраста. Все потому что во-первых, они имеют аккаунты на счетах, потому что уже зарабатывают, во-вторых если человек эмоциональный и ранимый, то его легко окутать в свои мысли.







Продолжение задания 5В

и подвергнуть чувству, что уговорить его материально помочь мошеннику, после чего путем хитрых схем запустить доступ к данным своей потенциальной "жертвы".

