

О. Д. Фёдоров, О. В. Корешева,
С. В. Александрова, Г. А. Никулин



Сборник специальных модулей для УМК

ПО ОБЩЕСТВОЗНАНИЮ

9 КЛАССА



вентана
граф

О. Д. Фёдоров, О. В. Коршева,
С. В. Александрова, Г. А. Никулин



Сборник специальных модулей для УМК

**ПО ОБЩЕСТВОЗНАНИЮ
9 КЛАССА**



**вентана
граф**

МОСКВА
2017

ББК 74.266.0
Ф33

Материалы по финансовой грамотности настоящего сборника подготовлены по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

Фёдоров, О. Д.
Ф33 Сборник специальных модулей для УМК по обществознанию 9 класса / О. Д. Фёдоров, О. В. Корешева, С. В. Александрова, Г. А. Никулин. — М. : Вентана-Граф, 2017. — 129 с.

ISBN 978-5-360-09187-5

Сборник содержит материалы по финансовой грамотности, которые органично включаются в учебный процесс в рамках изучения обществознания в 9 классе.

Специальные модули для учебника содержат разделы: «Обеспеченная старость», «Как создать и не потерять собственный бизнес». В специальных модулях для методического пособия представлены целевые установки и планируемые результаты обучения, формы организации учебных занятий, методические рекомендации и примерное тематическое планирование. Частью сборника являются специальные модули для электронной формы учебника.

ББК 74.266.0

ISBN 978-5-360-09187-5

© Фёдоров О. Д., Корешева О. В., Александрова С. В.,
Никулин Г. А., 2017

© Издательский центр «Вентана-Граф», 2017

Пояснительная записка

Формирование правовой культуры и основ финансовой грамотности населения, а также антикоррупционного мировоззрения является одним из основных направлений воспитательной работы современной школы. Важнейший потенциал в этом направлении приходится на общественно научные дисциплины школьного образования.

Значение финансовой грамотности в современном мире трудно переоценить. Федеральные государственные образовательные стандарты основного и среднего общего образования в качестве одного из важных качеств выпускника выделяют «владение умениями применять полученные знания в повседневной жизни, прогнозировать последствия принимаемых решений»¹.

Очевидно, что повышение уровня финансовой грамотности современных школьников, с одной стороны, является задачей государства, а с другой — отвечает социальному запросу со стороны обучающихся и их родителей.

Экономическое развитие страны во многом зависит от общего уровня финансовой грамотности ее населения. Высокий уровень осведомленности жителей в области финансов в целом способствует социальной и экономической стабильности в стране. Рост финансовой грамотности приводит к снижению рисков излишней личной задолженности граждан по кредитам, сокращению рисков мошенничества со стороны недобросовестных участников рынка и т. д. Финансово грамотный человек обладает целым рядом навыков, которые позволяют ему эффективно распоряжаться своими доходами, делать накопления, инвестировать средства в недвижимость, ценные бумаги и т. п.

Повышение финансовой грамотности населения Российской Федерации является сегодня актуальной проблемой и требует не эпизодических, а системных и комплексных решений.

По данным сайта <http://kommersant.ru/>, в России финансовая грамотность находится на недостаточно высоком уровне. По результатам исследований Международной программы по оценке образо-

¹ ФГОС / Основное среднее образование / Об утверждении федерального государственного стандарта среднего общего образования: приказ Минобрнауки России от 17.05.2012 N 413 (ред. от 31.12.2015)

вательных достижений учащихся (PISA) в 2012 году в решении задач на финансовую грамотность российские школьники заняли десятое место среди 18 стран-участниц теста [доклад «Основные результаты Международного исследования PISA-2012» Центра оценки качества образования Института содержания методов обучения Российской академии образования]. В октябре 2015 года Национальное агентство финансовых исследований представило доклад, согласно которому 77% родителей детей старше четырех лет не ведут учета семейного бюджета, а 73% предпочитают вообще не разговаривать с детьми о деньгах или сводить обсуждение к рекомендации «меньше тратить». В большинстве российских семей не принято обсуждать с детьми планирование бюджета и вопросы, связанные с деньгами, — это ведет к финансовой безграмотности подрастающего поколения¹.

Причины такого положения дел во многом связаны с отсутствием у части населения навыков финансового планирования. В период существования советского государства у представителей старшего поколения сформировались привычка полагаться во всем на поддержку государства, неумение самостоятельно решать вопросы своего финансового благополучия, стремление в случае финансовых затруднений ждать защиты и помощи от власти. Для этой категории населения непривычно ориентироваться в мире финансов, осуществлять выбор финансовых услуг, защищать свои права как потребителя на финансовом рынке в случае их нарушения. А ведь именно представители этого поколения нередко являются учителями в школе, представляют поколение бабушек и дедушек в семье современного ученика.

В 2011 году Министерство финансов Российской Федерации при поддержке Всемирного банка запустило проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». В долгосрочной перспективе значимость финансовой грамотности в обеспечении личного благосостояния граждан будет только возрастать.

Что включает в себя понятие «финансовая грамотность»? Это достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет правильно оценивать ситуацию на рынке и принимать разумные решения. Финансовая грамотность предполагает также знание ключевых финансовых понятий и умение их использовать, что на практике дает возможность человеку грамотно управ-

¹ URL:<http://kommersant.ru/doc/2917171> (дата обращения 19.01.2017)

лять своими денежными средствами. Можно выделить следующие характеристики финансово грамотного человека:

1. Ведет учет собственных доходов и расходов.

2. Ориентируется в мире финансов: понимает основные финансовые термины, знает, где найти нужную информацию из надежных источников и как использовать ее с максимальной выгодой для себя.

3. Осуществляет рациональный выбор финансовых услуг, следит за надежностью финансовых организаций, чтобы не потерять свои деньги. Знает, как защищены права потребителя финансов, куда нужно обратиться, если его права на финансовом рынке нарушены.

4. Тратит меньше, чем зарабатывает, т. е. имеет собственный резервный фонд — «подушку безопасности» (на случай непредвиденных обстоятельств). Это одно из самых важных правил финансовой грамотности. Можно потерять работу, заболеть, а денежные средства из резервного фонда помогут жить и оплачивать собственные нужды и обязательные платежи без существенного ущерба качеству жизни¹.

Таким образом, цель реализации Специальных модулей по формированию финансовой грамотности в школе заключается в создании условий для формирования у обучающихся способности эффективно управлять личными финансами, осуществлять краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование, делать накопления, приобретать без лишнего риска финансовые продукты и услуги на основе сравнения их характеристик.

¹ По материалам URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/protection/presentation_220415.pdf (дата обращения 19.01.2017)

СПЕЦИАЛЬНЫЕ МОДУЛИ ДЛЯ УЧЕБНИКА ПО ОБЩЕСТВОЗНАНИЮ 9 КЛАССА

Дорогие друзья!

В 8 классе на занятиях по финансовой грамотности вы познакомились с историей появления денег, выяснили, как оценить надёжность банка, как выбрать подходящие условия потребительского кредита, узнали, каковы механизмы работы банковской системы, как функционирует налоговая система — основа бюджетной политики любого государства. Возможно, вам уже удалось применить полученные знания на практике.

На уроках обществознания в 9 классе вы будете изучать экономическую сферу жизни общества. Вы узнаете, в чём состоят главные вопросы экономики, какова суть законов спроса и предложения, что такое рациональное поведение в экономике, познакомитесь с типами экономических систем, выясните, какова роль предприятий в экономической жизни, какую поддержку оказывает государство незащищённым слоям населения (инвалидам, малоимущим семьям, пенсионерам) и т.д. Данное пособие позволит вам расширить эти знания, а также обрести практические навыки рационального поведения в мире финансов.

Первый раздел пособия посвящён такому важному вопросу, как обеспечение своей старости. Казалось бы, зачем задумываться на эту тему в пятнадцатилетнем возрасте. Но планировать своё будущее необходимо, ведь только от нас зависит, каким оно будет.

В курсе географии вы уже познакомились с понятием демографическая нагрузка — отношение численности неработающего населения к работающему. Именно этот показатель является основным при проектировании пенсионной системы. Демографическая нагрузка в нашей стране растёт год от года. Росстат прогнозирует, что к 2030 г. в России на 100 трудоспособных будет приходиться 82 человека в нетрудоспособном возрасте, включая 52 пенсионера и 30 малолетних детей. А если принять во внимание, что не каждый человек трудоспособного возраста работает (студенты, домохозяйки и т.д.), то одного пенсионера будут обеспечивать менее двоих работающих. А по прогнозам ООН при сохранении демографической ситуации к 2050 году, то есть к моменту вашего выхода на пенсию, на одного пенсионера будет приходиться один работающий.

Изучив данный раздел, вы узнаете о том, как устроена и функционирует пенсионная система современной России, а также какие существуют способы финансового планирования в молодости своей безбедной старости.

Во втором разделе речь пойдёт об основных этапах создания собственного бизнеса. Основа рыночной экономики, частью которой мы все являемся, — частная собственность и предпринимательство. Инициатива в сфере рыночной экономики и предпринимательства приводит к расширению ассортимента товаров, увеличению его качества. Товары и услуги, произведенные на предприятиях малого и среднего бизнеса, составляют значительную часть нашего потребления. Это означает большие возможности для предпринимательской деятельности, а также большую личную ответственность за результаты своего труда.

Надеемся, что знания, полученные на уроках финансовой грамотности, станут основой для вашего дальнейшего личного и профессионального развития.



ОБЕСПЕЧЕННАЯ СТАРСТЬ



Пенсия — это гарантированная ежемесячная выплата для обеспечения граждан в старости в случае полной или частичной нетрудоспособности, потери кормильца, а также в связи с достижением установленного стажа работы в определенных сферах трудовой деятельности.

1.1. Пенсионная система современной России

Статья 39 Конституции Российской Федерации гласит:

1. Каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом.

2. Государственные пенсии и социальные пособия устанавливаются законом.

3. Поощряются добровольное социальное страхование, создание дополнительных форм социального обеспечения и благотворительность.

Пенсионная система в Российской Федерации состоит из трех уровней:

1) Государственное пенсионное обеспечение.

Государственное пенсионное обеспечение предоставляется нетрудоспособным гражданам, которые в силу обстоятельств не приобрели права на трудовую пенсию: инвалидам I, II и III групп, в том числе инвалидам с детства, детям-инвалидам, мужчинам, достигшим возраста 65 лет, женщинам, достигшим возраста 60 лет, не имеющим страхового стажа и др. Кроме того, пенсии по государственному пенсионному обеспечению назначаются гражданам для компенсации им заработка, утраченного в связи с прекращением федеральной государственной гражданской службы при достижении установленной выслуги; либо для компенсации вреда, нанесенного здоровью граждан при прохождении военной службы, в результате

радиационных или техногенных катастроф, в случае наступления инвалидности или потери кормильца, а также в ряде других случаев. Государственное пенсионное обеспечение осуществляется за счет средств Федерального бюджета Российской Федерации.

В настоящее время в нашей стране проживают свыше 3 млн. человек, получающих государственные пенсии.

2) Обязательное пенсионное страхование

В рамках обязательного пенсионного страхования (ОПС) назначается и выплачивается трудовая пенсия. Трудовые пенсии представляют собой пожизненные выплаты лицам, имеющим стаж профессиональной деятельности и достигшим определённого возраста.

Для назначения трудовой пенсии необходим страховой стаж не менее 5 лет. Страховым стажем называется общая продолжительность периодов работы, в течение которых за работника уплачивались страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации. Общеустановленный возраст выхода на трудовую пенсию по старости: 60 лет — для мужчин и 55 лет — для женщин.

Существуют три вида пенсий по ОПС:

- трудовая пенсия по старости
- трудовая пенсия по инвалидности и
- трудовая пенсия по случаю потери кормильца.

Обязательное пенсионное страхование осуществляется за счет страховых взносов работодателей за своих работников в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР). В системе ОПС работодателей называют страхователями. Страховые взносы они уплачивают из фонда оплаты труда своих работников.

Все работающие молодые люди формируют будущую пенсию в системе обязательного пенсионного страхования. Это предстоит и вам. Поэтому рассмотрим его подробнее.

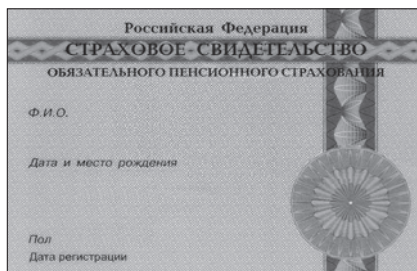
Обязательное пенсионное страхование — это отложенная часть заработка, которая выплачивается при наступлении страхового случая — например, достижении пенсионного возраста. Чем больше денег было направлено в фонд будущей пенсии за всю трудовую жизнь, тем выше она будет. Граждане, на которых распространяется обязательное пенсионное страхование, называются застрахованными лицами. Застрахованные лица — это граждане Российской Федерации, а также постоянно или временно проживающие на территории Российской Федерации иностранные граждане и лица без гражданства:

- работающие по трудовому договору или по договору гражданско-правового характера (так работает большинство наемных работников);

- самостоятельно обеспечивающие себя работой (индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, занимающиеся частной практикой); являющиеся членами крестьянских (фермерских) хозяйств;
- работающие за пределами территории Российской Федерации в случае уплаты страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации;
- являющиеся членами родовых, семейных общин малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования;
- священнослужители.

Вы тоже являетесь застрахованным лицом. Подтверждением этого является страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования.

Если у вас пока нет данного свидетельства, то оформить его можно самостоятельно в управлении Пенсионного фонда по месту жительства. Его наличие будет обязательным при трудоустройстве. В свидетельстве будут указаны персональные данные и номер твоего персонального счета в ПФР — СНИЛС.



СНИЛС — страховой номер индивидуального лицевого счета гражданина в системе обязательного пенсионного страхования.

СНИЛС является единственным идентификатором персональных данных граждан во всех федеральных и региональных ведомствах России, идентификатором универсальных карт. С помощью таких карт можно получать разнообразные государственные услуги — от медицинской помощи до льготного проезда в транспорте.

Став застрахованным лицом, вы имеете право:

- контролировать состояние своего индивидуального лицевого счета в Пенсионном фонде Российской Федерации;
- получать в органах ПФР по месту жительства выписку из индивидуального лицевого счета (также это можно сделать через сайт государственных услуг);
- получать у страхователя копию сведений о себе, представленных в ПФР, в том числе и информацию об уплаченных за вас страховых взносах.

При этом возникают и определенные обязанности:

- получить страховое свидетельство, хранить и предъявлять по требованию страхователя или работников пенсионных органов;
- сообщать в органы ПФР об изменении сведений, содержащихся в лицевом счете, а также при утере страхового свидетельства;
- предъявлять по требованию органов ПФР необходимые документы для решения вопросов, связанных с обязательным пенсионным страхованием.



С 2015 года в системе обязательного пенсионного страхования у работающих граждан формируются страховые пенсии и пенсионные накопления.

В 2015 году по российскому законодательству обязательные страховые взносы работодателя в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) составляют 22 % от годового заработка работника в пределах 711 тысяч рублей по каждому месту

работы. Из них 6 % тарифа может идти на формирование пенсионных накоплений, а 16 % — на формирование страховой пенсии, а может — по выбору гражданина — все 22 % идти на формирование страховой пенсии.

Согласно последним изменениям в законодательстве, страховая пенсия рассчитывается в баллах: с 2015 года пенсионные права граждан формируются в пенсионных баллах (индивидуальных пенсионных коэффициентах). Таким образом, все ранее сформированные пенсионные права были конвертированы в пенсионные баллы и учитываются при назначении страховой пенсии. Количество пенсионных баллов зависит от начисленных и уплаченных страховых взносов в систему обязательного пенсионного страхования и длительности трудового стажа.

Средний размер страховой пенсии по старости с учетом фиксированной выплаты на сегодня составляет 12,9 тысяч рублей. С 2015 года индексация страховых пенсий осуществляется через индексацию стоимости пенсионного балла. С 1 февраля 2015 года его стоимость увеличилась с 64 рублей 10 копеек до 71 рубля 41 копейки.

Накопительная пенсия — это «живые» деньги, взносы, отчисляемые за гражданина его работодателем, которые инвестируются на фондовом рынке, приносят реальный доход и могут стать существенной прибавкой к пенсии в будущем.

Накопительная пенсия формируется:

- в обязательном порядке у работающих граждан 1967 года рождения и моложе за счет уплаты работодателем в ПФР страховых взносов (6 % от фонда оплаты труда гражданина);
- в добровольном порядке у участников Программы государственного софинансирования пенсии за счет собственных добровольных страховых взносов, средств государственного софинансирования и взносов работодателей, если они являются третьей стороной Программы.

Средства накопительной пенсии учитываются ПФР в специальной части индивидуального лицевого счета гражданина. По его желанию эти средства могут быть переданы негосударственному пенсионному фонду (НПФ) или управляющей компаний (УК) для инвестирования пенсионных накоплений на фондовом рынке.

3) Негосударственное (дополнительное) пенсионное обеспечение

Это дополнительные пенсии, которые выплачивают негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Чтобы получать такую пенсию, гражданин должен заключить договор с негосударственным пенсионным фондом и в течение определенного времени осуществлять собственные добровольные взносы. Кроме самого гражданина, взносы на дополнительное негосударственное пенсионное обеспечение может делать его работодатель.

В настоящее время уже свыше 6 700 000 человек принимают участие в программах негосударственного пенсионного обеспечения.

Дополнительная пенсия формируется не только за счет добровольных взносов в НПФ, но и за счет инвестиционного дохода, полученного от инвестирования этих взносов.

Негосударственные пенсионные фонды представляют собой некоммерческие организации, деятельность которых направлена на обеспечение будущей пенсии граждан, заключивших с организацией договор обязательного пенсионного страхования или негосударственного пенсионного обеспечения.

Негосударственный пенсионный фонд аккумулирует пенсионные накопления своих клиентов посредством одной из управляющих компаний, инвестирует их с целью получения доходов, ведет учет и назначает выплаты по пенсиям.

Исходя из характера развития фондов, можно условно выделить следующие типы НПФ.

1. Кэптивные — развивают преимущественно корпоративные пенсионные программы компаний — учредителей и их родственников

структур. В портфеле активов под управлением значительно преобладают пенсионные резервы над пенсионными накоплениями.

2. Корпоративные (условно кэптивные) — деятельность таких фондов по-прежнему основывается на обслуживании корпоративных пенсионных программ своих учредителей. При этом с каждым годом доля пенсионных накоплений в портфеле активов возрастает. Преимущественно изменение статуса с кэптивного на корпоративный связано с привлечением пенсионных накоплений имеющихся по корпоративным программам клиентов.

3. Территориальные — действуют преимущественно в рамках отдельного региона или группы регионов. В большинстве случаев такие Фонды были образованы при поддержке действующей законодательной и исполнительной властей.

4. Открытые (универсальные) — будучи в большинстве случаев независимыми от крупных финансово-промышленных групп, строят свою деятельность на обслуживании максимально широкого круга как физических, так и юридических лиц. В активах обычно преобладают пенсионные накопления.

В настоящее время на рынке действует несколько сотен негосударственных пенсионных фондов. Важно выбрать надежный.

1.2. Полезные советы. Как определить надёжность негосударственных пенсионных фондов

Надёжность негосударственных пенсионных фондов связана в первую очередь с гарантией будущих пенсионных выплат. Человек должен быть уверен, что фонд будет продолжать свою работу к моменту выхода на пенсию гражданина.

В первую очередь, определить надёжность пенсионного фонда можно по разнообразным рейтингам. Другим важным критерием выбора негосударственного пенсионного фонда является доходность будущих накоплений. Доходность должна быть выше инфляции, а также выше доходности, которую предлагает государственная управляющая компания. Важно рассматривать доходность в динамике, по показателям нескольких лет. При анализе данных по доходности за 3-5 лет вероятность ошибки во вложении пенсионных накоплений значительно снижается.

Третий важный критерий надёжности негосударственного пенсионного фонда — срок его функционирования. Более надёжные

пенсионные фонды имеют более продолжительную историю. О первых более-менее объективных характеристиках деятельности негосударственного пенсионного фонда можно говорить лишь спустя 5 лет его функционирования. При выборе негосударственного пенсионного фонда важно не только обращаться к страницам его истории, размещенным на его официальном сайте, но и на сторонних информационных источниках, а также ориентироваться на отзывы. Кроме того, можно проверить на сайте Банка России (служба по финансовым рынкам) данные о выданной пенсионному фонду лицензии.

Четвертый важный критерий при выборе негосударственного пенсионного фонда — это количество его клиентов. Очевидно, что большее количество клиентов у наиболее надежных негосударственных пенсионных фондов, при условии, что выбор был сделан осознанно.

Кроме того, важно обратить внимание на учредителя (учредителей) негосударственного пенсионного фонда. Практика показывает, что наиболее надежные пенсионные фонды создаются крупными промышленными или финансовыми объединениями, прежде всего, для своих сотрудников. Стоит так же обратить внимание на размеры имущества негосударственного пенсионного фонда. Чем больше размер активов и пассивов, тем больше возможностей у пенсионного фонда.

1.3. Выбираем негосударственный пенсионный фонд

Урок-практикум

1. Используя интернет-ресурсы, например сайт <http://www.raexpert.ru/>, составьте рейтинг надёжности негосударственных пенсионных фондов.

Рейтинг надёжности НПФ

| | |
|---|--|
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |

| | |
|----|--|
| 4 | |
| 5 | |
| 6 | |
| 7 | |
| 8 | |
| 9 | |
| 10 | |

2. Используя интернет-ресурсы, определите 10 крупнейших негосударственных пенсионных фондов.

Крупнейшие НПФ

| | |
|----|--|
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |
| 5 | |
| 6 | |
| 7 | |
| 8 | |
| 9 | |
| 10 | |

3. Сравните данные о надежности негосударственных пенсионных фондов с данными об их размерах. Какой вывод можно сделать на основе этих данных?



Пенсионная система за рубежом

Государства используют различные модели пенсионных систем, включающие в себя разнообразные институты социальной защиты — государственное социальное обеспечение, обязательное социальное страхование, личное пенсионное страхование. Как правило, построенные по «накопительной» или «распределительной» схеме модели в чистом виде встречаются редко. В основном, используются комбинированные модели, отличия которых заключаются в доминировании одного из институтов.

Пенсионная система Великобритании является одной из старейших в мире и наиболее сложной по организации, регулированию и набору возможностей. Британские пенсионеры могут получать как базовую пенсию от государства, так и трудовую пенсию из национальной страховой системы, зависящую от заработка и стажа.

Базовую государственную пенсию получают мужчины старше 65 лет и женщины старше 60 лет, ее размер зависит от стажа. Ее уровень ограничен и индексируется государством в соответствии с инфляцией. Государство гарантирует ее в размере 20% от средней зарплаты работника. Трудовая пенсия тоже формируется за счет взносов работника, но уже пополам с работодателем. Она напрямую зависит от размера выплат и составляет чуть более 20% от дохода.

Кроме того, в Великобритании существует множество способов накопления частных пенсий — от корпоративных программ на предприятиях до развитой системы добровольных пенсионных накоплений в НПФ.

Пенсионная система Германии основана на принципе солидарности поколений — оплату на содержание нынешних пенсионеров в государственный фонд вносят работающие.

Средний взнос немецкого гражданина в пенсионный фонд составляет около 20% от ежемесячной заработной платы, при этом половину оплачивает работодатель. Во время службы гражданина в армии или декретного отпуска у женщин взносы платит государство. Сама пенсионная формула рассчитывается с учетом индивидуальных коэффициентов, накопленных за всю трудовую жизнь. Они зависят от возраста выхода на пенсию (в Германии — 67 лет), стажа, размера зарплаты и вида самой пенсии. В дополнение к государственной пенсии существует производственная — от предприятий. Многие работающие участвуют в негосударственных пенсионных фондах и имеют личный пенсионный план. Немецкая пенсионная

система мотивирует жителей этой страны заботиться о собственной пенсии, начиная с молодости.

Пенсионная система Франции является распределительной, то есть выплаты пенсионерам производятся из доходов, формируемых за счет взносов активного населения. В среднем, пенсионер получает пенсии из трех источников, а в случае многопрофильной карьеры их число может превысить пять. Управление режимами осуществляется представителями профсоюзов или ассоциаций как работников, так и работодателей, под контролем государства. Участие в базовом и дополнительном страховании является обязательным, пенсионные взносы распределены между наемным работником и работодателем. Для лиц свободных профессий, ремесленников и мелких предпринимателей ежемесячные выплаты в пенсионный фонд предусмотрены в размере 16,35%.

Большинство наемных работников платят столько же, но половину за них отчисляет работодатель. Пенсия во Франции составляет 50% от средней зарплаты, рассчитываемой за последние 11 трудовых лет. Существует такое понятие, как минимальная и максимальная государственная пенсия. На сегодня минимальная пенсия — около 6 тысяч евро в год, максимальная в два раза больше.

Минимальный возраст выхода на пенсию составляет 60 лет. Если француз проработал 41 год, то он будет получать полную пенсию. Если трудовой стаж меньше — размер пенсии уменьшается на 1,25% за каждый недостающий квартал стажа. Если гражданин выходит на заслуженный отдых в 65 лет, то он будет получать свое пособие полностью вне зависимости от того, когда начал трудиться.

В 2013 году французское правительство представило проект очередной пенсионной реформы. Этот шаг поможет справиться с дефицитом пенсионной системы, который в 2011 году составил 14 миллиардов евро, а к 2020 году может достичь 20 миллиардов евро.

Пенсия в Швеции состоит из трех частей — условно-накопительной, накопительной и гарантированной (обязательный минимум). Первая формируется из взносов работников, составляющих 16% от заработной платы. Эти деньги переводятся в обязательства, которые индексируются в зависимости от демографической и экономической ситуации. Накопительная часть тоже зависит от заработной платы работника, но это уже реальные деньги на его счету, которые можно инвестировать через НПФ и УК. Инвестиционная деятельность в Швеции в значительной степени ограничена государством. Один человек может получать несколько пенсий сразу, коэффициент замещения прежней зарплаты здесь около 70%.

Пенсионная система Финляндии в основном распределительная. Распределительный элемент делится на базовую и страховую часть. Базовая часть гарантирует минимальный размер государственной пенсии. Страховая часть трудовой пенсии децентрализована и формируется за счет взносов в одну из выбранных схем в страховой компании или пенсионном фонде.

Пенсия в Норвегии состоит из минимума, который государство платит каждому гражданину, и прибавок в зависимости от стажа и зарплаты. В стране существует Пенсионный фонд, куда вложены нефтяные сверхдоходы. Государство инвестирует эти деньги в недвижимость и фондовые рынки по всему миру.

Возраст выхода на пенсию здесь, как и во всех скандинавских странах — 65—67 лет для мужчин и женщин, но в скором времени может быть принято решение о том, чтобы увеличить его до 70 лет.

Государственная **пенсионная система США** построена по распределительному принципу. Она представляет собой общую федеральную программу, которая действует в соответствии с законом о социальном страховании 1935 года и обеспечивает минимальную пенсию. К накопительным системам относятся как государственные, так и частные пенсионные программы. Государственные накопительные программы предназначены для обеспечения граждан, работающих на правительство и местные органы. Работники, занятые в частном секторе экономики, имеют возможность участвовать в дополнительных государственных пенсионных системах, организуемых по месту работы. Программа с установленными выплатами формируется за счет отчислений с работодателей, а сами работники в подобном финансировании участия не принимают. Пенсионные программы с установленными взносами обычно финансируются предпринимателями и наемными работниками в равных долях. При этом каждый участник имеет свой персональный счет в пенсионном фонде и располагает правом выбора между различными инвестиционными программами, предлагаемыми управляющими компаниями. Он сам несет ответственность за результаты и до определенной степени сам определяет величину последующих пенсионных выплат. Участником частной пенсионной программы может стать любой работник компании. Право на пенсию можно заработать, имея стаж в данной компании около 5—10 лет.

Каждый американец также может открыть и свой личный пенсионный счет в коммерческих и сберегательных банках, паевых фондах, страховых компаниях.

Размеры ежегодных взносов на личные пенсионные счета ограничены верхним пределом в 2 тысячи долларов. Средства со счета нельзя снять до достижения возраста 59 с половиной лет, а после достижения 79 с половиной лет счет закрывается в обязательном порядке. За все время накопления средств на счете эти средства не подлежат налогообложению, однако в момент их снятия и закрытия счета из накопленной суммы вычитается подоходный налог.

Полный пенсионный возраст в США составляет 65 лет для лиц, родившихся до 1938 года. В связи с увеличением продолжительности жизни в закон о социальном обеспечении были внесены изменения о ступенчатом переходе на возрастной порог в 67 лет.

Модель пенсионной системы США функционирует в некоторых странах Латинской Америки, а также в Португалии.

Эквадор признан самым лучшим местом для жизни после выхода на пенсию в 2013 году по рейтингу сайта «International Living», составленному на основе голосования пользователей. Страна привлекает пенсионеров низкой стоимостью жизни, благоприятным климатом и доступным здравоохранением. В пятерку лидеров также вошли Панама, Малайзия, Мексика и Коста-Рика.

40 % пенсионных выплат в Эквадоре обеспечивает государство в лице Института социального обеспечения. В настоящее время в Эквадоре существует четыре варианта выхода на заслуженный отдых для тех, кто рассчитывает на получение ежемесячной пенсии: 1) без ограничения возраста (480 месячных выплат в социальный фонд или более 40 лет работы); 2) в 60 лет (360 месячных выплат или более 30 лет работы); 3) в 65 лет (180 месячных выплат или более 15 лет работы); 4) в 70 лет (120 месячных выплат или более 10 лет работы). Возраст выхода на пенсию для жителей Эквадора составляет 60 лет.

Пенсионный фонд Эквадора основан на системе распределения. В настоящее время 170 тысяч служащих ежемесячно отчисляют взносы в дополнительные пенсионные фонды. Большинство из них принадлежит государственному сектору. Существуют и частные пенсионные фонды.

В Эквадоре действует масштабная дисконтная программа для лиц старше 65 лет. Пенсионерам сокращены налоги, предоставляются скидки около 50% на государственные и частные перевозки в пределах страны, на билеты на культурные и спортивные мероприятия, на оплату электроэнергии и воды (ниже определенного уровня использования).

Чилийская пенсионная система считается одной из новаторских пенсионных систем в мире. Исходя из схемы этой модели, ответственность за формирование пенсионных накоплений переносится на работающих граждан. У каждого из них существует свой пенсионный счет, ежемесячно пополняющийся взносами в размере 10% от заработной платы. В дальнейшем перечисленные средства капитализируются частной управляющей компанией по выбору гражданина. Пенсионный возраст в Чили наступает в 60 лет у женщин и в 65 у мужчин.

В **пенсионном обеспечении Японии** доминирует финансируемое из бюджета государственное социальное обеспечение. Пенсионная система в этой стране имеет два основных уровня. Первый уровень — это базовые пенсии, на которые имеют право все жители страны независимо от уровня доходов, национальности и рода деятельности. Базовые пенсии разделяются на пенсию по старости (при условии достижения 65 лет и наличия страхового стажа), инвалидности и потери кормильца. Второй уровень — государственные и профессиональные пенсии, которые получают наемные работники дополнительно к базовой. Пенсионный возраст в Японии составляет 65 лет. При продолжении трудовой деятельности размер пенсии увеличивается ежегодно.

Изначально **пенсии в Китае** получали только чиновники и работники госкомпаний, но по мере рыночных реформ система охватила городских жителей, работающих в частном секторе. В 2007 году на пенсионные выплаты могли рассчитывать только 30% китайцев (остальных по традиции кормили дети). В 2009 году власти КНР форсировали введение пенсий и для жителей сельской местности. По состоянию на октябрь 2012 года, пенсионная система охватывает 55% населения. Системы начисления в Китае отличаются в зависимости от того, живет ли человек в городе или сельской местности, а также от того, работает ли он на государство или на частную компанию. Государственная пенсия составляет 20% от средней заработной платы по региону проживания. Пенсия в сельской местности — 10% от среднемесячного дохода китайских крестьян. В частном секторе сотрудники направляют в пенсионные фонды 8% от зарплаты, еще 3% добавляет работодатель, а индексация ограничена уровнем роста цен.

Мужчины выходят на пенсию в 60 лет, женщины, работающие в административной сфере, — в 55 лет, а женщины, занимающиеся физическим трудом, — в 50 лет. Необходимый трудовой стаж для получения пенсии составляет 15 лет

1.4. Полезные советы. Как увеличить страховую пенсию

В настоящее время, в нашей стране действует следующая схема пенсионного обеспечения:

Страховая пенсия = (фиксированные выплаты * премиальный коэффициент) + (индивидуальный пенсионный коэффициент * премиальный коэффициент * стоимость пенсионного коэффициента)

Анализируя данную схему, можно сделать вывод о том, каким образом увеличить страховую пенсию.

1. Увеличить премиальный коэффициент

Выйти на пенсию можно после установленного пенсионного возраста. Чем дольше вы работаете, тем больше будет размер вашей пенсии. Этот премиальный коэффициент различен для фиксированной части пенсии и для индивидуального пенсионного коэффициента.

Приведем пример. Если вы вышли на пенсию на год позже, то этот коэффициент для фиксированной части пенсии составит 1,056, а если на 10 лет позже, то на 2,11, то есть ваша фиксированная пенсия удвоится.

Что касается индивидуального пенсионного коэффициента, то он также увеличивается за более поздний выход на пенсию. Здесь цифры будут следующие — 1 год — 1,07, 10 лет — 2,32.

Это означает, что для увеличения собственной пенсии не стоит торопиться с выходом на пенсию.

2. Увеличить свою официальную заработную плату.

Поскольку пенсия формируется еще и от взносов вашего работодателя, который отчисляет в пенсионный фонд часть вашей заработной платы, рост вашей заработной платы увеличивает ваш лицевой счет. Увеличить размер собственной заработной платы можно, например, переходом на более высокооплачиваемую работу, отработкой дополнительных часов, дополнительным функционалом и т.д. Стоит также обратить внимание, что так называемая зарплата в конверте, или «серая» зарплата, не дает никаких пенсионных отчислений. Получая такой доход, вы рискуете остаться без пенсии в старости.

3. Увеличить свой страховой стаж.

Существуют два способа увеличить свой страховой стаж. Первый — работать как можно дольше, не менее 15 лет в организациях, отчисляющих страховые взносы в пенсионный фонд. Второй — убедиться в том, что в ваш страховой стаж включены служба в армии,

отпуск по уходу за ребенком, получения пособия по безработице, а также иные периоды, перечень которых дается в Федеральном законе «О страховых пенсиях в РФ».

Накопительную часть пенсии можно увеличить также несколькими способами:

Удачно инвестировать свои накопительные сбережения, как в государственный, так и в негосударственный пенсионный фонд.

Привлечь другие организации к финансированию собственной пенсии путем вступления в программу негосударственного пенсионного обеспечения.

3. Существуют способы обеспечить собственную старость путем диверсификации (расширения) собственных источников дохода.

- Традиционно надежным источником дохода является рента от сдачи в аренду недвижимости. В течение своей трудовой жизни вы можете приобрести объект недвижимости, который в будущем будет приносить стабильный ежемесячный доход. Это может быть квартира, дачный участок. Не стоит расставаться с полученным в наследство объектом недвижимости, в будущем он может быть экономически полезен.
- На пенсии можно найти себе дополнительный заработок. Сегодня существует достаточно много способов устроиться на работу пенсионерам. У квалифицированных пенсионеров есть возможность применить свои навыки в образовании, медицине, социальной защите, торговле.
- Доход можно получить от инвестиций в ценные бумаги. Если в течение трудовой жизни вы получали доходы от инвестирования на фондовом рынке, то к пенсии желательно накопить акции и облигации, которые приносят стабильный доход. Обычно это акции нефтяных, газовых компаний, операторов мобильной связи и т.д.
- Еще одним источником дохода может стать процент от банковского вклада. Сегодня коммерческие банки предлагают значительный спектр вкладов для будущей пенсии с достаточно высоким процентом, возможностью пополнять вклад, снимать проценты частично.
- Доход можно получить и со сберегательных сертификатов, обладающих более высоким процентом, нежели вклады. Их также можно обналичить или передать другому лицу в любое время.
- Хорошим источником дохода может стать собственный бизнес. Для этого достаточно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя.

- Нельзя так же забывать, что источником постоянного дохода может стать творческая деятельность. Авторские гонорары, а также доходы от продажи собственных произведений искусства вполне могут сыграть существенную роль в деле вашего пенсионного обеспечения.

1.5. Как обеспечить достойную старость

Урок-практикум

Универсального ответа, подходящего для всех категорий людей на вопрос о том, как обеспечить собственную старость, не существует. Каждая человеческая судьба уникальна, как уникальны и обстоятельства принятия тех или иных экономических решений. Познакомившись с материалами кейса, определите, чем тот или иной совет может быть полезен для вас, или ваших родителей.

Кейс. Пять полезных советов от специалистов.

1) Не упускайте свое драгоценное время — чем раньше вы выберете накопительную программу, тем больше будут накопленные сбережения.

2) Обеспечьте своим детям и внукам достойную жизнь, создавая им стартовый капитал для вступления в самостоятельную жизнь. Недвижимость или банковский счет подходящие для этого способы инвестирования.

3) Помните, что ваша жизнь и ваше здоровье самое ценное, что есть в жизни. Никто не знает, что с ним случится завтра.

4) Сколько бы ни было денег, их всегда не хватает. Представьте себе, что привыкая к определенному уровню жизни, (когда есть силы и хорошая зарплата) — однажды подходите к моменту назначения государственной пенсии, которая составляет в лучшем случае 50% от бывшей зарплаты, а серьёзных накоплений нет... Поэтому, получая любой доход — сначала заплатите (отложите) себе минимум 10% из них, а потом тратьте оставшуюся сумму, а не наоборот.

5) Деньги труднее сохранить и приумножить, чем зарабатывать — научитесь этому искусству с молодого возраста и учите этому своих родных и близких, они будут вам всю жизнь благодарны.

2) Посмотрите видеосюжет о солидарности поколений — <https://www.youtube.com/watch?v=LCd1I9-YZ5k>. Как Вы думаете, в чем основная идея ролика? Как лично вы можете поучаствовать в развитии пенсионной системы нашей страны?

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какова структура пенсионной системы современной России? Какой принцип лежит в ее основе?
2. Какие виды пенсий существует в современной России?
3. В чем заключается смысл государственного и негосударственного исчисления величины пенсии? Как работают эти системы?
4. В чем потенциальные риски получения «серой» заработной платы?
5. Может ли при одинаковом стаже работы и уровне заработной платы быть назначена разная пенсия?
6. Что такое негосударственный пенсионный фонд? Какими критериями стоит руководствоваться при его выборе?
7. Каковы потенциальные источники дополнительного дохода при выходе на пенсию?
8. Каким образом необходимо выстроить пенсионную стратегию вам и вашим родителям?
9. Как вы думаете, какая пенсионная система была бы наиболее справедливой? В чем заключалась бы ее основа.
10. Объясните смысл понятия «солидарность поколений». В чем заключаются достоинства и недостатки данной пенсионной системы?
11. Какие доводы позволяют утверждать, что необходимо задумываться о собственном пенсионном обеспечении с молодых лет.
12. Охарактеризуйте современную пенсионную систему нашей страны.
13. Какие критерии являются основными для выбора негосударственного пенсионного фонда?
14. Какие негосударственные пенсионные фонды работают в ваших населенных пунктах? Найдите о них информацию, которая могла бы выбрать наиболее подходящий.
15. Сравните действующие системы пенсионного обеспечения в разных странах. Какая из них, на ваш взгляд, является наиболее справедливой?

16. На основании приведенных сведений, а также привлеченных дополнительных материалов проведите SWOT-анализ одной или нескольких пенсионных систем стран мира. Ответ оформите в виде таблицы:

| Сильные стороны | Слабые стороны | Возможности | Риски |
|-----------------|----------------|-------------|-------|
| | | | |

17. Каков, на ваш взгляд, оптимальный пенсионный возраст? Должен ли возраст выхода на пенсию отличаться для мужчин и женщин? Ответ аргументируйте.

ПРОЕКТНАЯ И ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 1.** Проанализируйте содержание политических и экономических дискуссий об увеличении пенсионного возраста в нашей стране. Какие доводы лежат в основе аргументов оппонентов?
- 2.** На основании Постановления Правительства РФ № 655 от 16 июля 2014 г. определите, какие профессии дают право на льготы при назначении пенсии. С чем это связано?
- 3.** Чем могут быть полезны сайты www.pfrf.ru и www.gosuslugi.ru в вопросах пенсионного обеспечения. Составьте краткие аннотации для ровесников и родителей.



Чем раньше вы выберете накопительную программу, тем больше будут накопленные сбережения



Обеспечьте своим детям и внукам достойную жизнь, создавая им стартовый капитал для вступления в самостоятельную жизнь



Малое предпринимательство способствует формированию расширенной и качественной системы бытовых, организационных и производственных услуг



Ресторанный бизнес кажется предпочтительным для открытия начинающими предпринимателями



КАК СОЗДАТЬ И НЕ ПОТЕРЯТЬ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС



Бизнес — деятельность по производству и обмену товаров и услуг, осуществляемая с целью получения прибыли. По масштабу деятельности выделяют малый, средний и крупный бизнес.

2.1. Стратегии создания собственного бизнеса

Как известно, малый бизнес является одним из важнейших элементов рыночной экономики, без него не может гармонично развиваться государство. Считается, что малый бизнес во многом определяет темпы экономического роста, структуру, объем и качество внутреннего валового продукта.

Роль малого предпринимательства в мировой экономике резко возросла в 80-90-е годы XX века. По данным ООН на малых и средних предприятиях в мире занято около 50% трудового населения и производится 33-60% национального продукта.

Роль малого предпринимательства определяется следующими задачами:

- сглаживание колебаний экономической конъюнктуры посредством особого механизма сбалансирования спроса и предложения;
- развитие в экономике здоровой конкурентной среды, создающей систему сильных мотивационных стимулов для более полного использования имеющихся материальных, кадровых, организационных и технологических ресурсов;
- формирование расширенной и качественной системы бытовых, организационных и производственных услуг;
- создание значительного количества новых рабочих мест;
- формирование важнейшей прослойки общества — среднего класса;

- развитие инновационного потенциала экономики,
- внедрение новых форм организации, производства, сбыта и финансирования.

Развитие малого бизнеса создает предпосылки для ускоренного экономического роста, способствует расширению и насыщению местных рынков, позволяя вместе с тем компенсировать издержки рыночной экономики (безработица, конъюнктурные колебания, кризисные явления).



Малый бизнес содержит большой потенциал для оптимизации путей развития экономики и общества в целом. Характерной особенностью малого предприятия является высокая интенсивность использования всех видов ресурсов и постоянное стремление к оптимизации их количества. Практически, это означает, что на малом предприятии не может быть лишнего оборудования, избыточных запасов сырья и материалов, лишних работников. Данное обстоятельство является одним из важнейших факторов достижения рациональных показателей экономики в целом.

Необходимо особо подчеркнуть региональную направленность малого бизнеса. Малый бизнес приносит значительные доходы в местный бюджет. В свою очередь, малые предприятия весьма заинтересованы в тесном и эффективном сотрудничестве с органами власти на местах, т.к. большинство проблем развития малых предприятий связано именно с решением вопросов регионального и местного значения.

Необходимо особо подчеркнуть региональную направленность малого бизнеса. Малый бизнес приносит значительные доходы в местный бюджет. В свою очередь, малые предприятия весьма заинтересованы в тесном и эффективном сотрудничестве с органами власти на местах, т.к. большинство проблем развития малых предприятий связано именно с решением вопросов регионального и местного значения.

Если вы решите заняться предпринимательством, ваш бизнес на первых порах, скорее всего, будет малым. Однако при удачном финансово-экономическом, маркетинговом и кадровом планировании вы сможете выйти на более солидные показатели, развиваться и перейти в другой сектор.

Наверное, каждый из вас слышал про Билла Гейтса, Стива Джобса, Марка Цукерберга. Они входят в число самых богатых людей в мире. Однако их миллиардное состояние появилось не одномоментно. Прежде чем это произошло, они прошли долгий путь развития своего предприятия от появления идеи до глобальной корпорации.

Стратегия создания и развития собственного бизнеса заключается в постепенном и планомерном выполнении следующих шагов:

1. Необходимо понять, что нужно рынку, какой его сегмент является для вас целевым. По большому счету значительная часть будущего успеха зависит от качества идеи, которая лежит в основе вашего бизнеса. Поиск идеи следует начинать не с того, чтобы проанализировать, что вы умеете или можете делать — новые трудовые навыки вещь вполне достижимая — а с того, что необходимо рынку.

Как вам известно из курса обществознания и жизненного опыта, спрос всегда рождает предложение. Идеальная формула для нового бизнеса — найти проблему и предложить новое рациональное решение этой проблемы. Проблему лучше всего искать в тех сферах жизни или производства, в которых у вас есть специальные знания или опыт. Известны примеры, что наиболее удачные стартапы (новые бизнес-идеи) начинались с тех проблем, которые были интересны и важны для самого начинающего бизнесмена.

Выбор, который предстоит сделать начинающему предпринимателю, непростой. Необходимо определиться с тем, какое экономическое благо вы собираетесь производить — потребительского или промышленного назначения, продовольственный это будет товар или непродовольственный. С этого начнется ваше исследование поля возможных идей, а закончится оно уже выбором одного из нескольких однотипных экономических благ. Самое главное удостовериться, что товар или услуга будет пользоваться спросом.

Если предлагаемая вами услуга или товар являются уникальным, вы должны очень чётко представлять параметры этого блага — целевую аудиторию, возможности масштабирования, характеристики его уникальности, сильные и слабые стороны.

Идея, которая лежит в основе собственного бизнеса не обязательно должна быть абсолютно новой. Как известно, все новое — хорошо забытое старое. Гораздо важнее не новизна и оригинальность, а экономический потенциал нового предприятия — возможность вырасти в солидный бизнес.

2. Необходимо как можно более конкретно и четко описать потенциальных потребителей вашего блага. Потенциальный рынок сбыта можно сегментировать на несколько частей — люди (так называемый, бизнес для потребителей), фирмы и предприятия (бизнес для бизнеса), государство (бизнес для государства), а также вы можете ориентироваться на экспорт своего блага.

Определив группу потребителей, вы сможете спрогнозировать доходность своего бизнеса, его рентабельность и спланировать свои бюджетные планы на первых порах.

3. Важно определить ресурсы, необходимые для производства товара или оказания услуги. Как вы помните, существует несколько факторов производства — труд, земля, капитал, предпринимательские способности, некоторые исследователи так же выделяют в качестве фактора производства информацию. Опираясь на это, необходимо определить, какие материалы и оборудование вы будете использовать, какие финансовые ресурсы привлечёте для начала предпринимательской деятельности и т. д.

4. Определившись с ресурсами, необходимо определить ёмкость того сегмента рынка, который вы попытаетесь заполнить. Это поможет вам ответить на вопрос об объёмах производства желаемого блага.

Здесь необходимо учесть имеющиеся у вас ресурсы: сколько их необходимо для производства единицы товара, сколько единиц вы будете готовы произвести для того, чтобы обеспечить товарооборот и предотвратить избыток товара на вашем складе.

5. Определитесь с тем, когда вы будете производить свое экономическое благо. Иными словами, необходимо решить, когда наиболее удачный временной промежуток для выхода вашего товара на рынок. Очевидно, что новый вид мороженого вряд ли будет пользоваться большим спросом зимой. Однако обратная сторона проблемы заключается в том, что ресурсы так же могут иметь сезонные характеристики. Например, арбузный фреш, как товар для уличного кафе или ресторана, может быть произведен исключительно в сезон арбузов.

Итак, мы определили стратегию, которой необходимо следовать для того, чтобы открыть свой бизнес. Теперь необходимо разобраться с правовыми аспектами создания собственного бизнеса.

2.2. Правовые основы предпринимательской деятельности

Прежде, чем приступать к любому делу, необходимо четко осознавать, в чем оно заключается. Это важное правило в полной мере относится и к предпринимательской деятельности. Однако, необходимо разобраться, что же такое — «бизнес»? В каких случаях можно однозначно утверждать, что ваша деятельность является предпринимательской, а в каких нет?

Ответ на этот вопрос не является таким простым, как кажется. Например, вы решили заняться шиномонтажом, открыть мастер-

скую соответствующего профиля. Это — бизнес? Житейский опыт подсказывает, что да. А является ли бизнесом разовая платная помощь соседу в замене колеса его автомобиля? Вроде бы нет... А не скольким соседям? Ответ уже не столь очевиден...

Вместе с тем, понимать, что является бизнесом, а что нет, чрезвычайно важно. Ведь по закону занятие бизнесом (выражаясь юридическим языком, предпринимательской деятельностью) подлежит обязательной государственной регистрации, а лица, занимающиеся такой деятельностью без регистрации, привлекаются к уголовной ответственности по статье 171 Уголовного кодекса РФ.

Определение предпринимательской деятельности дано в Гражданском кодексе РФ: «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке».

Такое определение требует определенных пояснений. Во-первых, чаще всего люди, ранее не занимавшиеся бизнесом, спрашивают, что означает выражение «на свой риск». Смысл этой характеристики заключается в том, что предприниматель сам решает, чем ему заниматься и как организовать деятельность, но при этом он должен понимать, что и за последствия своих управленческих решений отвечает только он сам. Ни государство, ни какие-либо организации или граждане не компенсируют предпринимателю убытки, если они возникнут вследствие его ошибочных действий, или если его товар или услуга перестанут пользоваться спросом. В этом и заключается предпринимательский риск — предприниматель сам организует свой бизнес, он сам себе хозяин, его действия направлены на получение прибыли, но при этом он не застрахован от возможных убытков.

Еще одной важной характеристикой предпринимательской деятельности является ее направленность на систематическое получение прибыли. Слово «систематическое» означает — неоднократное, повторяющееся, совершаемое более одного раза. Вернемся к нашему примеру с заменой колес. Исходя из вышесказанного можно заключить, что разовая помощь соседу, конечно же, не является предпринимательством, и беспокоиться насчет ее регистрации не нуж-



но. А вот если Вы постоянно делаете платный ремонт разным людям, пусть даже соседям или друзьям, во избежание неприятных последствий стоит серьезно задуматься о том, чтобы зарегистрироваться либо прекратить такую деятельность, т.к. без регистрации она является незаконной.

Исходя из судебной практики, систематическим может быть признано действие, совершенное более одного раза в год.

В то же время деятельность, пусть и повторяющаяся, но не влекущая за собой получение прибыли, не относится к предпринимательской. Поэтому, если вы вдруг решите оказывать помощь в замене колес безвозмездно (например, в благотворительных целях), никакой регистрации для этого не потребуется.

Предпринимательская деятельность осуществляется физическими (т.е. гражданами) и юридическими лицами (коммерческими организациями).

Что касается граждан (физических лиц), то они имеют право заниматься предпринимательской деятельностью только с момента государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей (ИП).

В России, в соответствии с Гражданским Кодексом, создаются следующие организационно-правовые формы коммерческих предприятий: хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнёрства производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного). Полным является товарищество, участники которого (полные товарищи) заключили между собой договор о создании предприятия для совместного ведения определенной хозяйственной деятельности. Источником формирования имущества полного товарищества служат вклады его участников.

Полному товариществу не требуется устав. Оно создается и действует на основе учредительного договора, который подписывается всеми его участниками. В учредительном договоре указываются наименование товарищества, место его нахождения, порядок управления его деятельностью, размер и состав складочного капитала товарищества, порядок изменения доли каждого из его участников. Здесь содержатся также сведения об ответственности участников полного товарищества за нарушение обязанностей по внесению вкладов и др.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале. Для определения размера налогов каждый участник прибавляет свою долю прибыли к имеющемуся у него доходу и с этой суммы платит налоги.

Участники полного товарищества солидарно несут ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Несколько иное положение в командитном товариществе или товариществе на вере. Наряду с полными товарищами — участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов. Командитисты не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Товарищество на вере, как и полное товарищество, не имеет устава. Оно создается и действует на основе учредительного договора, который подписывается всеми полными товарищами.

Следующая группа предпринимательских (коммерческих) предприятий — хозяйственные общества: общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, акционерные общества, дочерние и зависимые общества.

На начальном этапе перехода экономики России к рыночным отношениям широкое распространение получили товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО). Гражданским Кодексом сохранены основные принципы ТОО в форме общества с ограниченной ответственностью. Такое общество учреждается одним или несколькими лицами. Уставной капитал его разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

В отличие от общества с ограниченной ответственностью участники общества с дополнительной ответственностью солидарно несут ответственность по его обязательствам своим имуществом в трёх- или пятикратном размере стоимости их доли в уставном капитале. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Широко распространенной формой предпринимательства в современных условиях являются акционерные общества. Большинство их создано путем приватизации государственных и муниципальных предприятий. Уставный капитал акционерного общества разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Учредительным документом как открытого, так и закрытого акционерного общества служит устав, утвержденный учредителями. В нем, помимо общих сведений, должны содержаться условия о категориях выпускаемых обществом акций, их номинальной стоимости и количестве; о размере уставного капитала общества; о правах акционеров; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений и др.

Организация и деятельность публичных акционерных обществ регулируется федеральным законом Российской Федерации от 05.05.2014 № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации.»

Публичным является акционерное общество, акции и конвертируемые в них ценные бумаги которого, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным.

Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает указанным признакам признаются непубличными.

Акционерные общества могут быть публичными и непубличными.

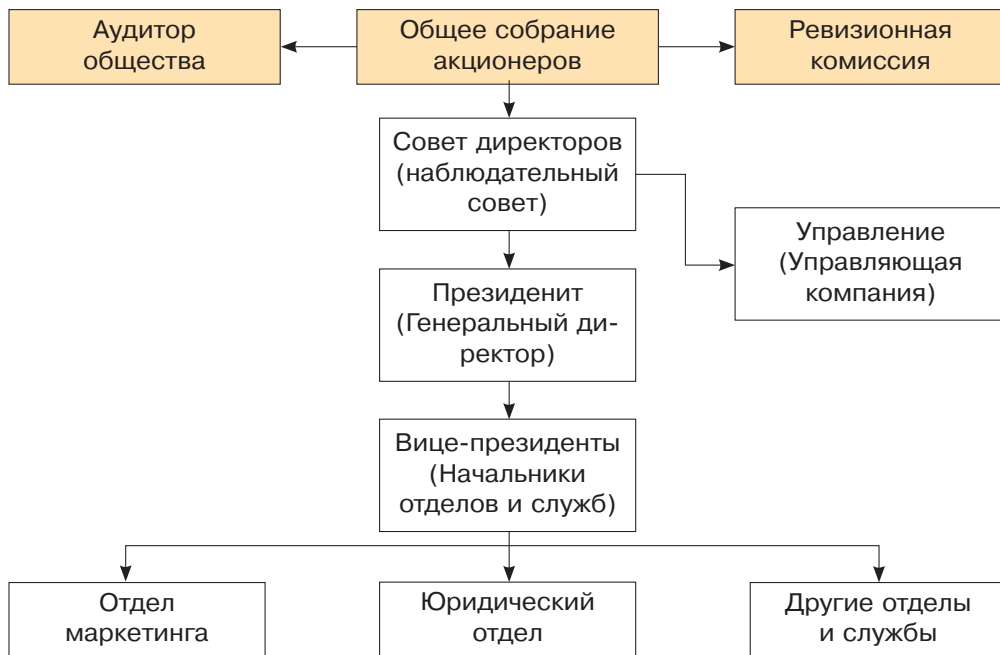
Публичное акционерное общество — форма организации публичной компании; акционерное общество, акционеры которого пользуются правом отчуждать свои акции.

Особенности ПАО:

- неограниченное число акционеров;
- свободное обращение акций на рынке;
- отсутствие необходимости внесения денежных средств в уставный капитал предприятия до его регистрации и открытия накопительного счёта.

Примерами ПАО являются все крупнейшие отечественный банки.

Структура управления ПАО



Гражданским кодексом впервые определены дочерние и зависимые общества. Дочерним признается хозяйственное общество, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества). В то же время основное общество (товарищество) отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение его указаний.

Несколько иной экономической статус имеет зависимое хозяйственное общество. Зависимым признается такое хозяйственное общество, в котором преобладающее общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Своеобразной организационно-правовой формой предприятий являются производственные кооперативы. Производственным коо-

перативом, или артелью, признается добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии. В производственном кооперативе объединяются имущественные паевые взносы его членов. Сферой деятельности такого кооператива может быть, помимо производства, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг.

Учредительным документом производственного кооператива служит его устав, утверждаемый общим собранием его членов. Важной особенностью производственного кооператива является то, что он не вправе выпускать акции, а также то, что каждый член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием.

В особом ряду среди организационно-правовых форм коммерческих предприятий стоят государственные и муниципальные унитарные предприятия. Под унитарным предприятием понимается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия неделимо и не может быть распределено по долям между работниками предприятия или другими лицами. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности. Оно принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, называется федеральным казенным предприятием. Примерами таких предприятий являются, например, Горэлектротранс, Московский метрополитен, Пассажиравтотранс.

Еще раз обратимся к наиболее важным юридическим аспектам создания собственного бизнеса.

Организация и деятельность любого предприятия регулируется двумя кодексами: Гражданским кодексом Российской Федерации и Налоговым кодексом Российской Федерации. Многие положения Гражданского кодекса конкретизируются специальными законами. В частности, правовое положение и особенности такой популярной организационно-правовой формы юридического лица как ООО регулируются законом «Об обществах с ограниченной ответственностью». Созданию и деятельности некоммерческих организаций (фондов, учреждений, некоммерческих партнерств, автономных не-

коммерческих организаций и др.) посвящены законы «О некоммерческих организациях» и «Об общественных объединениях». Вопросы о необходимости получения лицензий решает закон «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Налоговый кодекс РФ, как понятно из его названия, регулирует вопросы исчисления и уплаты налогов. Состоит Налоговый кодекс из двух частей. Первая часть — общая, в ней раскрываются понятия налога, налогоплательщика (и ряд других), приводятся права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов, конкретизируются санкции (штрафы и др.) за нарушения налогового законодательства и т.п. Вторая часть более «практическая» — каждая ее глава посвящена тому или иному налогу.

Если вы собираетесь впервые заняться бизнесом, вероятнее всего при регистрации вы выберете наиболее простые и популярные способы исчисления и уплаты налогов из доступных субъектам малого предпринимательства — упрощенную систему налогообложения (УСН, «упрощенку»), единый налог на вмененный доход (ЕНВД, «вмененку») или патентную систему налогообложения (патент), о которых наверняка слышали.

2.3. Порядок организации предприятия

Итак, мы с вами определили основные стратегии создания стартапа, а также выясним какие организационно-правовые формы предприятий возможны в нашей стране. В рамках данного урока мы сможем определить основные этапы, которые необходимо пройти от появления и формулирования бизнес-идеи до начала предпринимательской деятельности.

Этап 1. Оформление учредительных документов. В зависимости от юридической формы стартапа набор этих документов может отличаться. Однако основой любой из них является устав — свод основных положений, регламентирующий организацию и порядок деятельности предприятий.

В уставе должны быть указаны полное название предприятия, адрес, предмет и цели деятельности, порядок управления, структура органов управления, порядок принятия решений, размер уставного капитала, доли участников, права и обязанности участников, порядок выхода участников из предприятия, а также иные сведения.

Кроме того, вам потребуется решение собрания учредителей, если вы не организуете ИП.

Этап 2. Государственная регистрация. Для этого необходимо подать нотариально заверенное заявление о создании предприятия в местную налоговую инспекцию, а также органы государственной регистрации предприятий. К заявлению прилагается справка из банка о сумме уставного капитала, устав, квитанция об уплате государственной пошлины. С момента государственной регистрации и внесении данных о вашем старте в государственный реестр, ваше предприятие может начинать предпринимательскую деятельность.

Этап 3. Открытие счета в банке. Открыть постоянный счет в банке на юридическое лицо вы сможете только после его государственной регистрации.

Этап 4. Постановка на учет в налоговый орган. Если вы не сделаете этого, то рискуете получить солидный штраф, который наложит налоговая инспекция после того, как ее уведомит регистрирующий орган. Кроме того, при постановке на налоговый учет вы сможете узнать о налоговых льготах, предоставляемых предприятиям малого бизнеса в нашей стране.

Этап 5. Получение необходимых лицензий. Законодательство нашей страны требует лицензирование определенных видов деятельности. Об этом можно узнать, ознакомившись с содержанием закона «О лицензировании отдельных видов деятельности».

2.4. Управление собственным бизнесом. Бизнес-план

Бизнес-план — важный документ, предвещающий начало деятельности предприятия. Структура и содержание бизнес-плана строго не регламентированы. По-нашему мнению, наиболее предпочтительным будет бизнес-план, включающий семь разделов.

Раздел 1. Центральным в бизнес-плане является раздел «Цели и задачи предпринимательской сделки». Главная цель предпринимательского бизнеса — получение прибыли. Планируя намеченную сделку, следует прежде всего определить, на какую сумму прибыли можно рассчитывать, и убедиться в том, что Проект вообще способен принести желаемую прибыль. Важно при этом, как и вообще при формировании бизнес-плана, учесть фактор времени. Другими словами, наряду с величиной ожидаемой прибыли необходимо

знать, как она распределится во времени, не окажется ли прибыль слишком запоздалой с учетом потребности предпринимателя в денежных средствах и воздействия инфляции, умаляющей значение абсолютного прироста денег. При первоначальной оценке целесообразности предпринимательского проекта необходимо также учесть, что сумма получаемой прибыли должна быть существенно выше той, которую мог бы получить предприниматель, помещая затрачиваемые денежные средства на то же время в сберегательный банк. Иначе просто есть смысл свести дело к этой простейшей финансовой сделке. Наряду с главной, определяющей целью в поле зрения составителей бизнес-плана должны находиться и другие цели и задачи: социальные цели; повышение статуса предпринимателя; специальные цели и задачи; особые задачи предпринимательства, в частности благотворительность.

Раздел 2. Обобщенное резюме, основные параметры и показатели бизнес-плана

Этот раздел является сводным и представляет собой основные идеи и содержание плана в миниатюре. Он создается и уточняется по мере проработки плана, а завершается лишь после составления бизнес-плана в целом.

В сводном разделе представлены: генеральная цель проекта (сделки); краткая характеристика предпринимательского продукта, конечного результата намечаемого плана и их отличительные особенности; пути и способы достижения поставленных целей; сроки осуществления проекта (сделки); затраты, связанные с его реализацией; ожидаемая эффективность и результативность; область использования результатов.

Показатели обобщенного резюме: общие сводные показатели (объемы производства и реализации продукции и услуг; выручка; собственные и заемные средства; прибыль, рентабельность); специальные (качество реализуемых товаров и услуг, их отличительные свойства, приспособленность к особым вкусам и запросам потребителя; срок окупаемости вложений; низкая степень риска; гарантированность получения планируемого результата).

Раздел 3. Характеристики продуктов, товара, услуг, предоставляемых предпринимателем потребителю

В этом разделе должны быть зафиксированы: наглядные данные, позволяющие с требуемой полнотой «осознать» предпринимательский продукт (опытный образец), или его характеристики: описания, модели, фотографии и т.д.; сведения о круге потребителей предпринимательского товара и потребностей, которые он будет

удовлетворять (прогноз платежеспособного спроса на товар; данные о регионах, группах населения, организациях, которые предпочтительно, исходя из анализа и прогноза, станут покупателями и потребителями товара; данные о динамике ожидаемого потребления товара по временным периодам с учетом факторов, влияющих на изменение потребностей в данном товаре); прогноз цен, по которым предполагается реализовать продукт предпринимательской деятельности.

Раздел 4. Анализ и оценка конъюнктуры рынка сбыта, спроса, объемов продаж. Этот раздел — непосредственное продолжение изучения потребностей и прогнозирования цен. Он предопределяет объемы производства и продаж товаров по временным периодам реализации предпринимательского проекта.

Исследование, анализ, оценка рынка в процессе подготовки бизнес-плана опираются, с одной стороны, на предположения, т.е. носят прогностический характер, а с другой — на предварительную договоренность с потенциальным покупателем или с торговыми, сбытовыми организациями.

Разные ситуации возникают в зависимости от размеров и сроков проектов. В случае кратковременных мелких проектов можно с высокой степенью достоверности установить круг покупателей, потребителей предпринимательского продукта, что позволяет сделать вывод об объемах продаж.

При долговременных крупных предпринимательских проектах возникает более сложная ситуация и определение изменения спроса на предпринимательский товар, его продажи, потребления будет проходить при составлении бизнес-плана на основе предположений, оценок, расчетов, прогнозов.

Наряду с расчетно-аналитической оценкой рынка сбыта, бизнес-план должен предусматривать способы активизации рынка посредством маркетинговой и других видов деятельности.

При разработке этого раздела необходимо также учитывать наличие других предпринимателей, знать конкурентов, их возможности, способности и ценовую политику. С этой целью работа над бизнес-планом должна включать корректировку прогнозируемого объема продаж с учетом конкуренции.

Раздел 5. План (программа) действий и организационные меры. Содержание этого раздела бизнес-плана во многом зависит от вида предпринимательской деятельности (производственная, коммерческая, финансовая). Программа предпринимательских действий обычно включает:

а) маркетинговые усилия (реклама, определение рынка сбыта, контакты с потребителем, учет его запросов);

б) осуществление производства продукции (в случае производственного предпринимательства);

в) закупку, хранение, транспортировку, реализацию товаров (в особенности применительно к коммерческому предпринимательству);

г) обслуживание покупателя в процессе продажи товара и после продажи.

Организационные меры составляют неотъемлемую часть программы действий и включают в себя: способы управления реализацией бизнес-плана; организационные структуры управления проектом; методы координации действий исполнителей, В числе организационных — меры по установлению специальных форм оплаты труда, стимулирования, набора и подготовки кадров (например, только повременная оплата, отложенные выплаты и т.д, так называемое кадровое обеспечение), учета, контроля и др.

Раздел 6. Ресурсное обеспечение сделки. Раздел содержит сведения о видах и объемах ресурсов, необходимых для осуществления предпринимательского проекта, об источниках и способах получения ресурсов.

Ресурсное обеспечение охватывает: материальные ресурсы (материалы, полуфабрикаты, сырье, энергия, здания, оборудование и др.); трудовые, финансовые (текущие денежные средства, капиталовложения, кредиты, ценные бумаги); информационные ресурсы (статистическая научно-техническая информация).

Раздел 7. Эффективность сделки. Это завершающий раздел бизнес-плана. В нем приводится сводная характеристика эффективности предпринимательской сделки. В числе сводных показателей эффективности — в первую очередь показатели прибыли и рентабельности сделки. Кроме того, учитывается социальная и научно-техническая эффективность (получение новых научных результатов). В этом же разделе целесообразно проанализировать долговременные последствия предпринимательской сделки.

Международная практика обоснования проектов применяет несколько обобщающих показателей для подготовки решения о целесообразности вложения средств. В их числе:

- чистая текущая стоимость;
- рентабельность;
- внутренний коэффициент эффективности;
- период возврата капитальных вложений;

- максимальный денежный отток;
- норма безубыточности.

Показатель чистой текущей стоимости (называемый иногда «интегральным экономическим эффектом») представляет собой разность совокупного дохода от реализации продукции, рассчитанного за период реализации проекта, и всех видов расходов, суммированных за тот же период, с учетом фактора времени (т.е. с дисконтированием разновременных доходов и расходов).

Рентабельность исчисляется как отношение прибыли к капитальным вложениям или как отношение прибыли к акционерному капиталу; рассчитывается для каждого года реализации предпринимательского проекта и как среднегодовая величина. При этом учитывается и налогообложение.

Внутренний коэффициент эффективности определяется как такое пороговое значение рентабельности, которое обеспечивает равенство нулю интегрального эффекта, рассчитанного за экономический срок жизни инвестиций. Проект считается рентабельным, если внутренний коэффициент эффективности не ниже исходного порогового значения.

Период возврата капитальных вложений — этот показатель широко применяется в отечественной практике как срок окупаемости капитальных вложений. Он представляет собой количество лет, в течение которых доход от продаж за вычетом функционально-административных издержек возмещает основные капитальные вложения.

Несколько иная структура бизнес-плана принята при получении кредитов в зарубежных банках. В этом случае бизнес-план включает, как правило, следующие разделы:

1 Введение и общая информация. В этом разделе указывается юридическая форма, даются краткое описание деятельности, история предприятия, перечень важных событий.

2. Оценка вклада. Здесь показываются отдельные важные характеристики деятельности предприятия: позиции на рынке, репутация, система продаж и др.

3. Описание продукции и рынка сбыта.

4. Исследования и разработки. В этом разделе отражаются основные направления исследований, включая важнейшие программы и инициативы.

5. Производство и производственные мощности. Приводится описание состояния производства, производственных мощностей предприятия.

6. Персонал и трудовые отношения.

7. Организация и управление. Помимо общих организационных схем, приводятся краткие биографические данные высших должностных лиц и других руководящих сотрудников.

8. Юридические материалы. Кратко описываются наиболее значимые прошлые и настоящие судебные и арбитражные дела в связи с производственной деятельностью.

9. Финансовая информация. Рассматриваются финансовые отчеты за последние 5 лет и приводится 5-летний прогноз финансового состояния.

10. Ликвидность. Приводятся анализ задолженности, состояние оборотных средств, описание статей налогообложения компании, ее долгов.

11. Договоры. Даются описания всех договоров или соглашений, в которых участвует предприятие.

12. Другие вопросы бухгалтерского учета. Приводится краткое изложение незарегистрированного имущества (квартиры, гостиницы, больницы, профилактории и др.).

Наиболее краткая схема бизнес-плана предлагается современным специалистом Г. Берлом. Она включает в себя следующие разделы:

1. Цель стартапа, включая необходимую сумму средств, способы погашения займа и его обеспечение

2. Личные средства. Здесь важно показать собственный вклад основателя дела, его партнеров, членов его семьи.

3. Описание бизнеса. Необходимо включить количественные показатели, организационно-правовую форму предприятия, его местонахождение, адрес, число занятых. Надо показать товары или услуги, которые будут производиться или выполняться, краткую историю, предприятия, перспективы развития, зону маркетинга, конкуренцию потребителей и поставщиков фирмы.

4. Управление. Включает сведения об образовании и предыдущем опыте каждого из владельцев», а также тех, кто непосредственно будет управлять предприятием.

5. Финансовые прогнозы и показатели предприятия. Если это новое предприятие, то необходимо показать собственный капитал владельца, составить плановый баланс, привести прогнозные оценки. При этом следует зарезервировать определенные средства для неожиданных взлетов и падений. Если это действующее предприятие, то потребуются представить балансовые отчеты о прибылях и убытках за последние два-три года, а также данные о сегодняшнем состоянии.

Особое внимание при разработке бизнес-плана следует обращать на краткое резюме, сжатое изложение всего, что содержится в бизнес-плане. Этот документ определяет, будет ли заинтересованное лицо или банковский работник читать остальные разделы бизнес-плана. Резюме должно быть кратким, охватывать все разделы бизнес-плана.



это интересно

Предприниматель

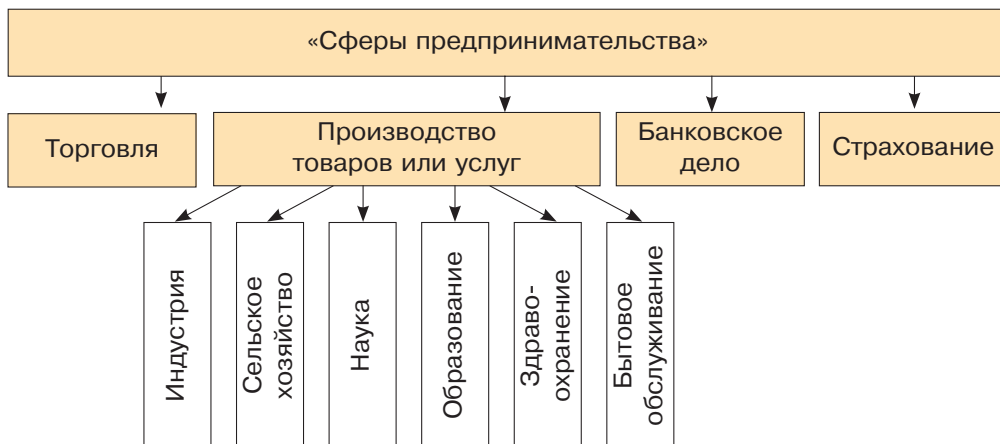
Представьте, ваш друг хочет заняться предпринимательством. Предприниматель – это богатый человек, ездит на дорогой машине, владеет фирмой, все его уважают. Так рассуждает ваш друг. Давайте подумаем, так ли это?

Предпринимательство как род деятельности – относительно новое явление для России. Но в то же время оно имеет глубокие корни, уходящие во вторую половину 19 века. Отмена крепостного права в 1861 г. дала импульс для развития собственного дела определенному количеству бывших крепостных. Именно из крестьян вышли такие известные предприниматели, как Рябушинские, Гучковы, Морозовы, Мамонтовы, Щукины и многие другие. Уровень успешности и размах их предприятий и сегодня впечатляет. Однако, эти люди не получили никакого специального образования. В России не было университетов, готовящих профессиональных предпринимателей. В некотором смысле эта проблема не потеряла актуальности и сегодня. Если мы обратимся к ОКПДТР (Общероссийскому классификатору профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов) профессии «предприниматель» мы в нём не найдём. Лишь некоторые университеты России имеют факультеты, специализирующиеся на подготовке будущих предпринимателей (в основном, в сфере гостиничного, туристического бизнеса и банковского дела).

Итак, диплома с квалификацией «предприниматель» ваш друг не получит. Но предпринимательство, как род деятельности в России существует и регламентируется законами. Каждый гражданин России имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности. Однако вступая на этот путь, надо трезво взвесить все «за» и «против». Не случайно мы часто слышим, что предпринимательство – это риск. Открывая своё дело, предприниматель должен не только ориентироваться на получение скорой прибыли, но и сознавать, какую

потребность общества может удовлетворить его деятельность (товар, услуга).

Можно условно выделить несколько основных сфер предпринимательства. Изучите какие:



Начав свое дело, человек получает шанс построить его с нуля, стать материально независимым, приносить реальную пользу обществу.



это интересно

Профессия маркетолог

Маркетолог — это специалист, профессия которого связана с изучением предпочтений покупателей и повышением уровня товарооборота фирмы, на которую он работает. Маркетолог — профессия относительно новая для России, важность которой возросла в связи с развитием рыночной экономики. Сегодня многие вузы готовят профессиональных маркетологов. Давайте выясним, кому подходит данная профессия. Во-первых, для проведения исследований рынка необходимо обладать аналитическим складом ума. Во-вторых, такие качества, как креативность, творческий взгляд на ситуацию, способность предвидеть, также будут важны для будущего маркетолога.

Целью работы маркетолога является удовлетворение потребностей потребителей с максимальной выгодой для компании. Как этого добиться? Маркетолог должен изучить и выявить неудовлетворенные потребности потенциальных потребителей товаров или услуг, с

- их учетом продумать ходы продвижения продукции компании, на которую он работает.
- Что же входит в обязанности маркетолога в современных компаниях? Можно выделить несколько основных направлений их профессиональной деятельности, таких как поиск свободных рыночных ниш, привлекательных для компании, выведение новых товаров и услуг на рынок, управление жизненным циклом товаров: раскрутка, напоминание о товаре, обновление и пр.
- Во многих современных крупных компаниях встречаются различные специализации: арт-менеджер, аналитик, бренд-менеджер, BTL-менеджер, специалист по маркетинговым исследованиям, директор по маркетингу, event-менеджер и другие.
- Как известно, рынок пребывает в состоянии постоянного обновления. Маркетолог должен быть в курсе стремительных изменений, а это предполагает непрерывное самообразование и стремление к профессиональному росту.

2.5. Франчайзинг

Урок-практикум

1. Познакомьтесь с текстом, посвященным франчайзингу. Определите значение этого понятия. В чем заключаются основные преимущества и недостатки такого вида бизнеса?

В последние годы получила широкое распространение система льготного предпринимательства — франчайзинг.

При этой форме предпринимательства в соответствии с франчайзинг-соглашением франчайзер (обычно крупная родительская компания) обязуется снабжать мелкую фирму или бизнесмена, действующих в рамках оговоренной территории, своими товарами, рекламными услугами, отработанными технологиями бизнеса. За это фирма (франчайзи) обязуется предоставить компании (франчайзеру) услуги в области менеджмента и маркетинга с учетом местных условий, а также инвестировать в эту компанию какую-то часть своего капитала. Франчайзи обязуется иметь деловые контакты исключительно с компанией-франчайзером, а также вести бизнес в соответствии с ее предписаниями.

Предприятие — франчайзи функционирует как частица единой системы, организованной франчайзером. В США в настоящее время свыше полумиллиона предприятий действуют в рамках льготного предпринимательства и их доля по сравнению с самостоятельными предприятиями, неуклонно растет.

С целью распространения франчайзинга владельцы крупных фирм периодически проводят выставки, чтобы привлечь потенциальных покупателей.

Наиболее широкое развитие эта форма предпринимательства получила в таких областях бизнеса, как бензозаправочные станции (32%), торговля легковыми и грузовыми автомобилями (6%), рестораны и закусочные быстрого обслуживания (7%).

Основное преимущество франчайзинга заключается в четкой специализации вступивших в соглашение предприятий. Поддержка крупной фирмы, хорошо апробировавшей свой бизнес, снижает для франчайзи коммерческий риск. Головная фирма обеспечивает обучение и постоянный контроль за работой предприятий-франчайзи.

Вместе с тем система имеет и определенные недостатки. Главный из них — частичная потеря самостоятельности. Предприятие-франчайзи связано с головной фирмой юридическим соглашением и вынуждено действовать в соответствии с ее правилами и положениями, придерживаться методов ведения бизнеса, изложенных в инструкции компании-франчайзера, что сдерживает инициативу и возможность маневра.

Несмотря на очевидные недостатки в системе франчайзинга, преимущества более весомы. Об этом свидетельствует постоянное расширение числа предприятий, действующих на принципах этой системы во всем мире, и в первую очередь в США. Надо полагать, что и в нашей стране имеющийся положительный опыт даст стимул для развития франчайзинга в самых разнообразных сферах бизнеса.

*«Курс предпринимательства» под редакцией
проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара*

2. Приведите примеры франчайзинга в нашей стране.

2.6. Как открыть ресторан

Урок-практикум

Современные города трудно представить себе без сети кафе и ресторанов. Именно поэтому ресторанный бизнес кажется предпочтительным для открытия начинающими предпринимателями. Потребность пообедать или просто посидеть за чашкой чая, беседуя с коллегами и друзьями, действительно можно отнести к непреходящей. Как открыть ресторан и сделать его привлекательным для клиентов? Бизнес в общественном питании — одновременно прибыльное и непростое дело, открывая которое стоит изучить его специфику. Познакомьтесь с опытом открытия ресторана. На основе изученного материала составьте памятку начинающему ресторатору «10 первых шагов по открытию своего ресторана».

Этапы открытия ресторана

Рассмотрим основные этапы открытия предприятия общественного питания (кафе/ресторана).

1. Разработка бизнес-идеи и концепции — выбор вида ресторана, дизайна, особой атмосферы.

2. Создание собственного меню — одним из условий является включение в него одного или нескольких фирменных блюд, которых нет у конкурентов. Такая уникальность привлекает клиентов.

3. Создание бизнес-плана.

4. Выбор целевой аудитории, то есть потенциальных посетителей, на которых рассчитано заведение. Этот выбор должен согласовываться с концепцией, меню и местом расположения ресторана. Допустим, если помещение будущего ресторана расположено вблизи студенческого городка, можно предположить, что именно студенты станут основной целевой аудиторией. А следовательно, уровень цен и концепция ресторана должны быть актуальны именно для студентов.

5. Подбор помещения в соответствии с концепцией заведения.

6. Технологическое проектирование, предполагающее составление чертежей с экспликацией помещения, планом расстановки оборудования и так далее в соответствии с техническими нормами.

7. Разработка дизайн-проекта.

8. Ремонт помещения, закупка мебели, оборудования и техники.

9. Подбор персонала. Важно согласовывать его с концепцией заведения, а также особыми требованиями, предъявляемыми к соискателям (профессиональное соответствие, отсутствие медицинских противопоказаний, личные качества и т. д.).

10. Подготовка разрешительной документации, необходимой для открытия и функционирования объекта общественного питания.

11. Реклама.

12. Запуск проекта.

Бизнес-идеи для открытия ресторана

Как уже говорилось, бизнес-идеи — это замысел, касающийся организации новой деятельности с целью получения прибыли. Бизнес-идею можно считать первым шагом на пути открытия бизнеса, от которого во многом зависит успех.

Давайте продумаем, как можно реализовать некоторые необычные бизнес-идеи. В качестве примера рассмотрим одно из заведений общественного питания, ставшее популярным в последнее время.

| Бизнес-идея | Сущность, описание | Целевая аудитория |
|-------------|---|--|
| Кото-кафе | Уютное кафе в одном из тихих переулков в центре города, в интерьере картины и фото с изображением кошек, статуэтки котов, посуда также с фото котов, несколько живых котов вальяжно расположились на подоконниках, дают себя погладить, доброжелательны к посетителям. Все блюда в меню содержат приставку «кото», например «кото-пицца», «салат от кото-шефа» и т.д. | Семьи с маленькими детьми, студенты, школьники, женщины среднего и старшего возраста |

Как видно по данному примеру, идея действительно стала оригинальной для ресторанного бизнеса, смогла привлечь достаточно большую и разнообразную целевую аудиторию, обеспечив успех и прибыль своим владельцам.

Попробуйте самостоятельно определить, как может быть воплощен тот или иной замысел и на какую целевую аудиторию он рассчитан.

| Бизнес-идея | Сущность, описание | Целевая аудитория |
|-----------------------------|--------------------|-------------------|
| Ресторан «Плавучий корабль» | | |
| Кафе «Спорт» | | |
| Кафе «В кругу друзей» | | |

Концепция будущего ресторана

Концепцию ресторана можно считать «скелетом» организации ресторана вплоть до меню и фирменной одежды официантов. Концепция является сводом правил и описаний того, что будет представлять из себя данное заведение, каков его тип, объем и вид предоставляемых услуг, на какую целевую аудиторию ориентируется заведение. Разрабатывать концепцию целесообразно, когда для ресторана уже подобрано помещение, а у владельца имеются определенные взгляды на то, что, как и кому он намерен продавать. Первым шагом в разработке концепции является определение формата ресторана. Это может быть фаст-фуд, паб, кафе-бар, ресторан-клуб, молодежное кафе, семейное кафе и т. д. Также стоит продумать, кому будут адресованы ресторанные услуги — молодежи, людям среднего возраста, бизнесменам, семьям с детьми, то есть ориентироваться на определенную целевую аудиторию.

Исходя из этого, придумывают название и логотип ресторана, особенности дизайна и меню, стиль одежды персонала, особенности сервировки столов и посуду, музыкальную атмосферу заведения, оборудование, которое будет доступно персоналу и гостям (например, бесплатный wi-fi, караоке).

Если ресторан рассчитан на молодежную студенческую аудиторию, вряд ли целесообразно в качестве музыкального сопровождения использовать классическую музыку, а в меню включать очень дорогостоящие блюда, требующие больших временных затрат на приготовление.

Выбор помещения — сложный шаг на пути открытия ресторана. От его правильности зависят объемы прибыли, количество привлеченных клиентов. Если допущены просчеты при выборе помещения, вероятно, что работа ресторана очень быстро начнет приносить убытки, а количество клиентов никогда не увеличится.

Можно с уверенностью говорить о том, что места с максимальной проходимостью (у станций метро, крупные торговых центров,

вокзалов, парков отдыха и пр.) наиболее предпочтительны. Однако нельзя забывать, что цена аренды таких помещений очень высока, да и конкуренция в данных локациях значительная.

Договор аренды помещения целесообразно подписывать на срок не менее трех лет. Ремонт, раскрутка, приобретение постоянных клиентов — процесс достаточно длительный. В случае заключения договора на срок менее года есть вероятность потерять капиталовложения — ресторан только начнет приносить видимую прибыль, как уже необходимо будет искать новое помещение, перевозить мебель, снова делать ремонт и... увы, терять уже приобретенных клиентов.

Создание бизнес-плана

Открытие любого бизнеса, в том числе и ресторана, с нуля невозможно без четко продуманного и грамотного бизнес-плана.

Напомним, что бизнес-план — это комплексный документ, содержащий все основные аспекты планирования деятельности нового предприятия. Структура бизнес-плана включает в себя несколько разделов:

Раздел 1. Резюме (краткое описание целей и задач бизнеса, размер инвестиций, планируемая прибыль, предполагаемый срок окупаемости).

Раздел 2. Общее описание предприятия (тип предприятия, его уникальность, предоставляемые услуги).

Раздел 3. Товары и услуги (меню, дополнительные услуги и оборудование).

Раздел 4. Маркетинг-план (анализ целевой аудитории, ее предпочтений, преимуществ географической локации).

Раздел 5. Производственный план.

Раздел 6. Организация управления.

Раздел 7. Капитал и организационно-правовая форма предприятия.

Раздел 8. Финансовый план (ресурсы, затраты, выручка, рентабельность, срок окупаемости).

Раздел 9. Анализ и оценка рисков.

Раздел 10. Приложения.

Бизнес-план должен дать краткую и предельно ясную информацию относительно рассматриваемого бизнеса.

Попробуйте самостоятельно сделать наброски бизнес-плана нового ресторана. Оформите работу в виде памятки «Как открыть ресторан и завоевать местный рынок».

Регистрация бизнеса

Начинающему бизнесмену, желающему открыть ресторан, стоит помнить, что любой бизнес организуется только в соответствии с текущим законодательством государства, подлежит налогообложению, а также обязан производить отчисления в Пенсионный фонд. Информацию о размерах и сроках отчислений можно получить на официальных сайтах www.nalog.ru и www.pfrf.ru.

При выборе организационно-правовой формы нового ресторана следует ориентироваться на ООО (по закону индивидуальный предприниматель не может реализовывать алкогольную продукцию). Для регистрации создаваемого предприятия потребуется собрать пакет документов. Это можно сделать самостоятельно или обратиться в компании, специализирующиеся на помощи в составлении документации и регистрации организации. Приведем перечень основных необходимых документов:

- устав об учреждении организации (2 экземпляра);
- решение об учреждении ООО или договор об учреждении фирмы и протокол собрания учредителей (если количество учредителей больше одного);
- список участников;
- заполненный бланк заявления на государственную регистрацию по утвержденной форме (форма Р11001);
- приказ о назначении на должность генерального директора и главного бухгалтера (при онлайн-регистрации их не дают);
- квитанция на оплату госпошлины за государственную регистрацию;
- заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения (в случае если бизнесмен намерен работать на УСН);
- положительное решение Роспотребнадзора, заключение о соответствии санитарным нормам;
- договор аренды;
- лицензия на реализацию алкогольной и табачной продукции;
- договор на обслуживании с охранными службами МВД;
- патент, выдаваемый местными органами самоуправления;
- иные документы, связанные с особенностями открываемого предприятия.

Теперь вы знаете, что для открытия ресторана с нуля требуются определенные затраты времени, сил и денег. Только ответственное отношение к делу может привести к успеху и позволить добиться прибыли.

Попробуйте самостоятельно спроектировать шаги нового ресторатора на рынке.

1. Подумайте, какой формат ресторана выгоднее открыть новому предпринимателю в вашем районе в данный конкретный момент.

2. Как будет называться ваш ресторан? Почему вы придумали такое название?

3. Обоснуйте предложенный выбор блюд и услуг.

4. Подумайте, как повысить спрос на товар/услугу.

5. Велика ли конкуренция в данной отрасли? Чем ваш ресторан лучше, чем у конкурентов?

6. Какие факторы, на ваш взгляд, повлияют на выбор посетителями вашего заведения?

7. Как повлияет рост/снижение доходов посетителей на возможность посещения вашего заведения?

8. С какими рисками может столкнуться начинающий ресторатор, желающий завоевать известность и добиться успеха, открыв ресторан в вашем районе?

2.7. Советы по созданию малого бизнеса

Урок-практикум

Начинающему предпринимателю очень сложно самостоятельно разобраться в лабиринтах современной рыночной экономики. Любого предпринимателя могут подстергать разного рода риски: рост цен, кризис, отсутствие спроса, рост конкуренции и пр. Часто неудачи в предпринимательской деятельности могут быть связаны и с ошибками и просчетами, допущенными самим предпринимателем. Конечно, невозможно на 100% застраховаться от будущих ошибок, однако, вспомнив поговорки «предупрежден, значит вооружен», «знание — сила», логично предположить, что, начиная бизнес, не стоит пренебрегать советами и опытом тех людей, которые уже добились многого в этой области.

Познакомьтесь с некоторыми советами, которые дают люди, добившиеся огромных успехов в бизнесе. Какие из этих советов вы бы взяли на вооружение при создании собственного бизнеса и почему? Какие из представленных советов соответствуют реалиям современной российской экономики и возможностям начинающего бизнесмена?

История знает большое количество примеров успешных предпринимателей. Многие из них готовы поделиться практическими советами, которые могут стать бесценными для начинающих бизнесменов. Обратимся к изучению этих советов.

Итак, в 1970 г. ныне успешный миллиардер-предприниматель Ричард Брэнсон начинал свой бизнес с открытия небольшого музыкальный магазина под названием Virgin Records. Сегодня он является председателем Virgin Group, которая состоит из более чем 400 компаний по всему миру. Восемь из этих компаний приносят более миллиарда долларов дохода ежегодно. Брэнсон делится своими секретами ведения успешного бизнеса:

«Если вы не наслаждаетесь своим делом, не делайте его»

Собственное дело (бизнес) является детищем, за которое бизнесмен в ответе. Он сам создает его, разрабатывает идеи его развития, следит за процессами, нем происходящими, вкладывает душу, получает удовлетворение от самого участия в продвижении и развитии бизнеса. Если не иметь такого отношения к своему делу, выполнять работу спустя рукава, трудно рассчитывать на успех.

«Будьте инновационными, создавая что-то иное»

Мир не стоит на месте, происходит постоянное и быстрое обновление ассортимента товаров и услуг. Потребитель также становится более разборчивым, желающим идти в ногу со временем или даже, обгоняя время! В современном производстве никак нельзя пренебрегать инновационными идеями.

«Гордость сопричастности творит чудеса»

Любому предпринимателю приятны успехи своего дела. Даже незначительные успехи выступают стимулом к дальнейшему совершенствованию, развитию своего бизнеса. А если бизнес получил признание, занял определенную нишу, — это большая гордость для его «отца-основателя».

«Ведение с помощью слушания»

Внимание — важное качество предпринимателя. Необходимо уметь видеть и слышать все, что происходит на рынке, в том числе замечать малейшие перемены в предпочтениях потребителей, появление новых товаров и услуг у конкурентов, инновационные разработки и пр.

«Будьте видимы»

Быть на виду, участвовать в коммерческих и некоммерческих проектах, заявить и периодически напоминать о себе – необходимое условия «выживания» в бизнесе. Только так можно найти партнеров и потребителей.

«Если вы добились успеха в одном виде бизнеса, вы добьетесь его и в любом другом»

Закономерности развития экономических процессов, основные методы построения и развития бизнеса — фундаментальные знания, необходимые предпринимателю. Владение ими может стать отправной точкой для организации бизнеса практически в любой сфере.

Американский миллиардер Билл Гейтс также сформулировал 10 секретов успеха, среди которых рекомендация внимательно изучать конкурентов, оригинальность, осторожность и решительность одновременно. Билл Гейтс предупреждает, что успех может окрылить и привести к потере бдительности, а это чревато неудачами. Достигнув какой-то цели, нельзя успокаиваться и «почивать на лаврах», необходимо ставить перед собой новую цель и стремиться к ее достижению.

Подтверждая слова Брэнсона «Тратьте время только на то, что вам действительно интересно», Билл Гейтс призывает: «Начинайте сегодня!» Если вас что-то не устраивает на работе — создавайте собственное дело. Сам Билл Гейтс начинал свой бизнес с двумя друзьями-студентами. А сегодня в транснациональной компании Microsoft трудятся почти 130 тыс. специалистов, и она известна всему миру, ведь разработанная Microsoft операционная система Windows установлена на 90% функционирующих на Земле персональных компьютеров. Между тем в 1975 году, когда Билл Гейтс организовывал свое дело, мало кто верил в перспективность такого нового, непривычного занятия, как разработка программного обеспечения для различного рода вычислительных устройств. Причиной успеха стала непоколебимая вера в себя и свою мечту, ведь когда Гейтсу пришлось выбирать между работой и учебой (а учился он в престижном Гарвардском университете), Гейтс без колебаний выбрал первое.

И еще один важный совет от Билла Гейтса — «Ориентируйтесь на Интернет, за ним будущее». В ближайшие годы, по мнению Гейтса, останутся лишь два вида компаний: те, кто в Сети и те, кто закончил заниматься бизнесом.

Есть и другие актуальные советы, которыми может воспользоваться начинающий бизнесмен. Как известно, сегодня в развитых странах ассортимент товаров и услуг огромен, что порождает у потребителя возможность бесконечно выбирать идеальный товар/услугу. Что же делать начинающему бизнесмену, ведь он вряд ли сможет сразу обогнать своих конкурентов и создать наилучший товар или максимально широкий ассортимент?

В этом случае можно прибегнуть к двум противоположным на первый взгляд советам:

«Не стремитесь во всем быть оригинальными»

«Выбор Хобсона» — так называют ситуацию, при которой у покупателя есть только один вариант продукта или услуги: либо он выбирает его, либо не получает ничего. Названием данный прием обязан управляющему конюшен Томасу Хобсону, жившему в Кембридже в XVII веке. В конюшне было более 40 лошадей, Хобсон сам выбирал за посетителей, какую лошадь они могут забрать. Если они отказывались от предложенной лошади, то уходили ни с чем. Выбор Хобсона объяснялся тем, что клиенты выбирали себе только самых лучших лошадей, которые в итоге слишком уставали. Благодаря его правилу нагрузка на лошадей распределялась равномерно.

В современных условиях конкуренции существует достаточный риск при использовании выбора Хобсона. Допустим, владелец кафе сознательно не расширяет меню с напитками, как поступают конкуренты, и в его заведении предлагается только индийский чай. Посетители, оценившие вкус и аромат поданного чая, могут решить, что, возможно, не стоит идти в соседнее кафе ради того, чтобы разнообразить заказ напитка, так как в данном заведении вкусная еда, да и чай очень даже неплох.

Примером использования метода Хобсона в бизнесе может быть знаменитая фраза Генри Форда о том, что автомобили могут быть любого цвета, если этот цвет — чёрный. Другой пример — магазин домашней утвари Labour And Wait, который продает исключительно один (идеальный) вариант каждой вещи.

«Будьте оригинальны и уникальны»

Как известно, несколько лет назад во время чемпионата мира по футболу один немецкий ресторан смог получить колоссальные прибыли. Как ему это удалось?

В аквариуме ресторана был необычный обитатель — осьминог. И вот владельцы ресторана сообщили, что осьминог Пауль спосо-

бен предсказать исходы матчей. Посетители делали ставки на итоговый счет, ориентируясь по поведению Пауля... И предсказания сбывались! Пауль стал талисманом заведения. Прибыль ресторана составила несколько миллионов евро.

А теперь подумайте, как начинающему бизнесмену соотнести эти два противоположных совета в своем деле и смоделируйте конкретный пример их реализации на практике.

2.8. Работаем со статистикой

Урок-практикум

1. Проанализируйте данные таблицы. Определите основные тенденции в сфере малого и среднего бизнеса в нашей стране. Ответ проиллюстрируйте примерами и статистическими данными.

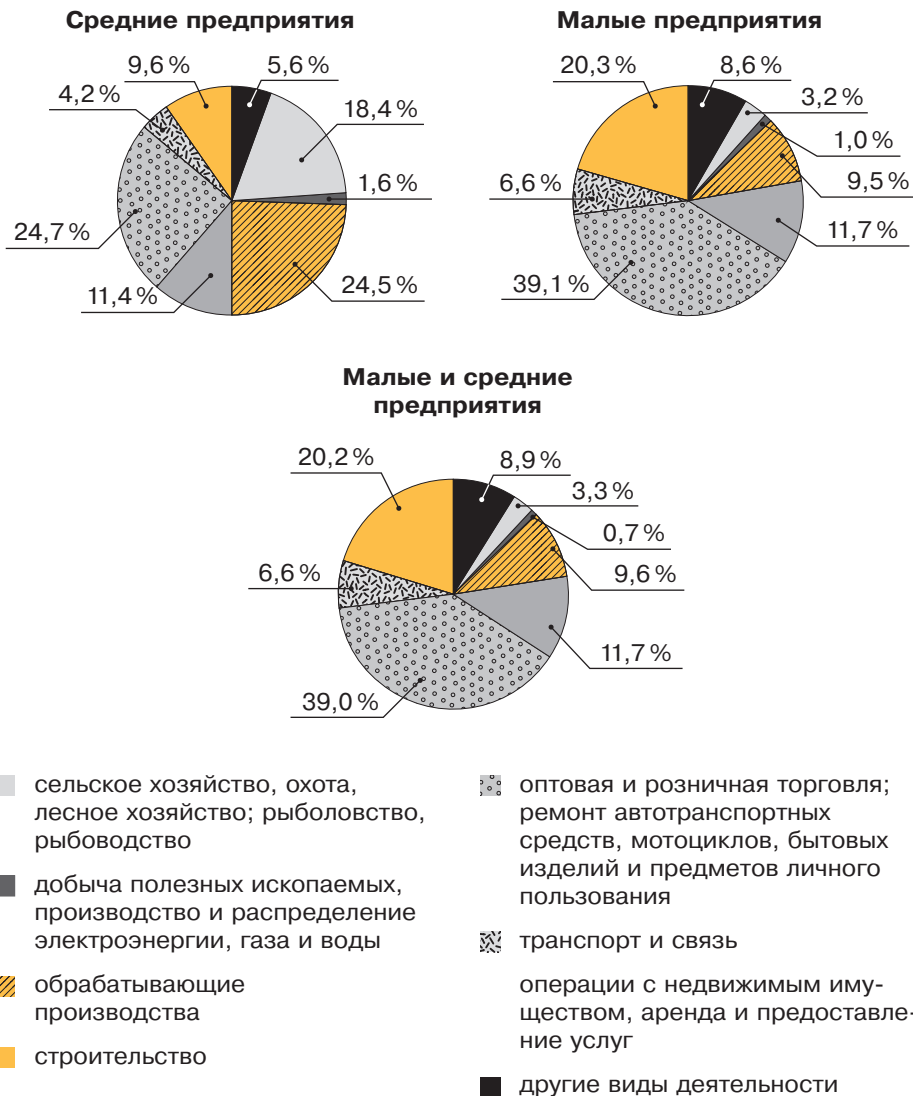
Основные экономические показатели деятельности предприятий

| | Средние предприятия | | | | Малые предприятия | | | | | | | |
|---|---------------------|-------|-------|-------|-------------------|--------|--------|--------|------------------------------|--------|--------|--------|
| | | | | | всего | | | | в том числе микропредприятия | | | |
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Число предприятий (на конец года), тыс. | 25,2 | 15,9 | 13,8 | 13,7 | 1644,3 | 1836,4 | 2003,0 | 2063,1 | 1415,2 | 1593,8 | 1760,0 | 1828,6 |
| Среднемесячная начисленная заработная плата работников), руб. | 17246 | 19824 | 21537 | 23961 | 12367 | 15743 | 16711 | 17948 | 10612 | 12855 | 13898 | 15039 |

| | Средние предприятия | | | | Малые предприятия | | | | | | | |
|---|---------------------|--------|--------|--------|-------------------|---------|---------|---------|------------------------------|---------|---------|---------|
| | | | | | всего | | | | в том числе микропредприятия | | | |
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Оборот предприятий), млрд. руб. | 7416,2 | 5150,4 | 4710,6 | 4717,5 | 18933,8 | 22610,2 | 23463,7 | 24781,6 | 5609,2 | 7028,3 | 8347,4 | 9101,3 |
| Инвестиции в основной капитал, млрд. руб. | 209,3 | 262,2 | 209,1 | 274,3 | 520,3 | 431,6 | 521,5 | 574,9 | 199,0 | 149,6 | 157,1 | 185,5 |
| Капитал и резервы), млрд. руб. | 850,4 | 986,1 | 1267,4 | 1283,7 | 14631,1 | 15211,5 | 17501,4 | 18591,1 | 13234,6 | 13751,9 | 15697,0 | 15639,6 |

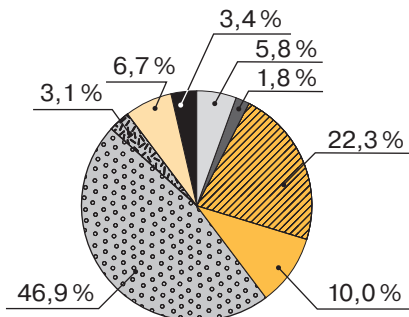
2. Проанализируйте данные диаграмм. Определите основные сектора экономики, в которых работают предприятия малого и среднего бизнеса.

Число предприятий по видам экономической деятельности в 2014 г. (на конец года; в процентах)

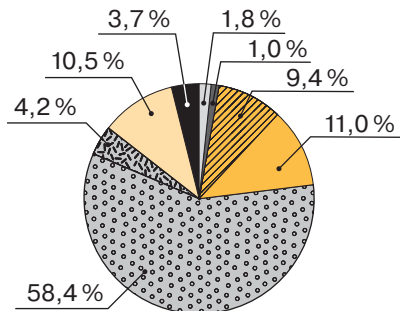


Оборот предприятий по видам экономической деятельности в 2014 г. (на конец года; в процентах)

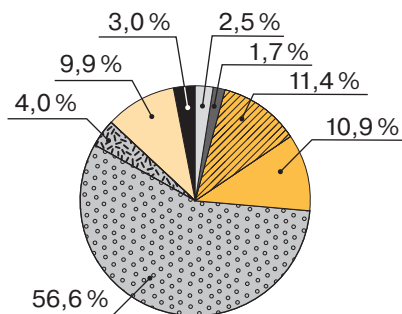
Средние предприятия



Малые предприятия



Малые и средние предприятия



■ сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство

■ добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды

▨ обрабатывающие производства

■ строительство

▨ оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования

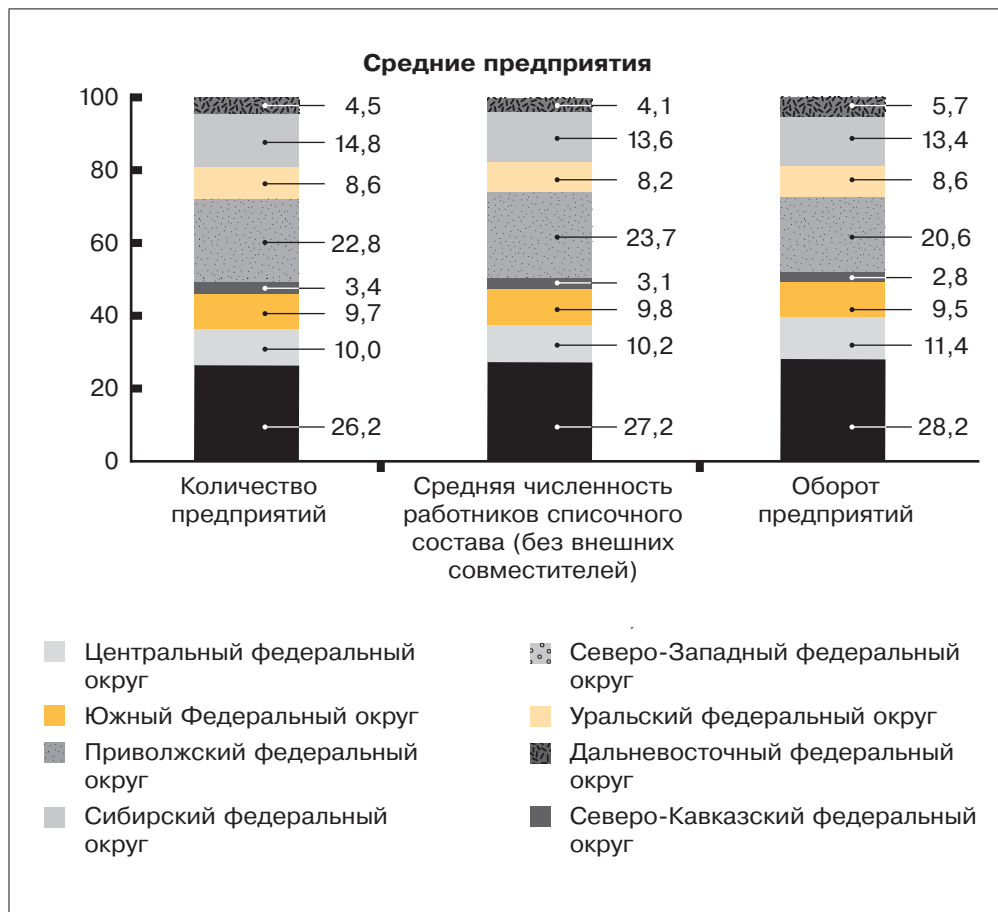
▨ транспорт и связь

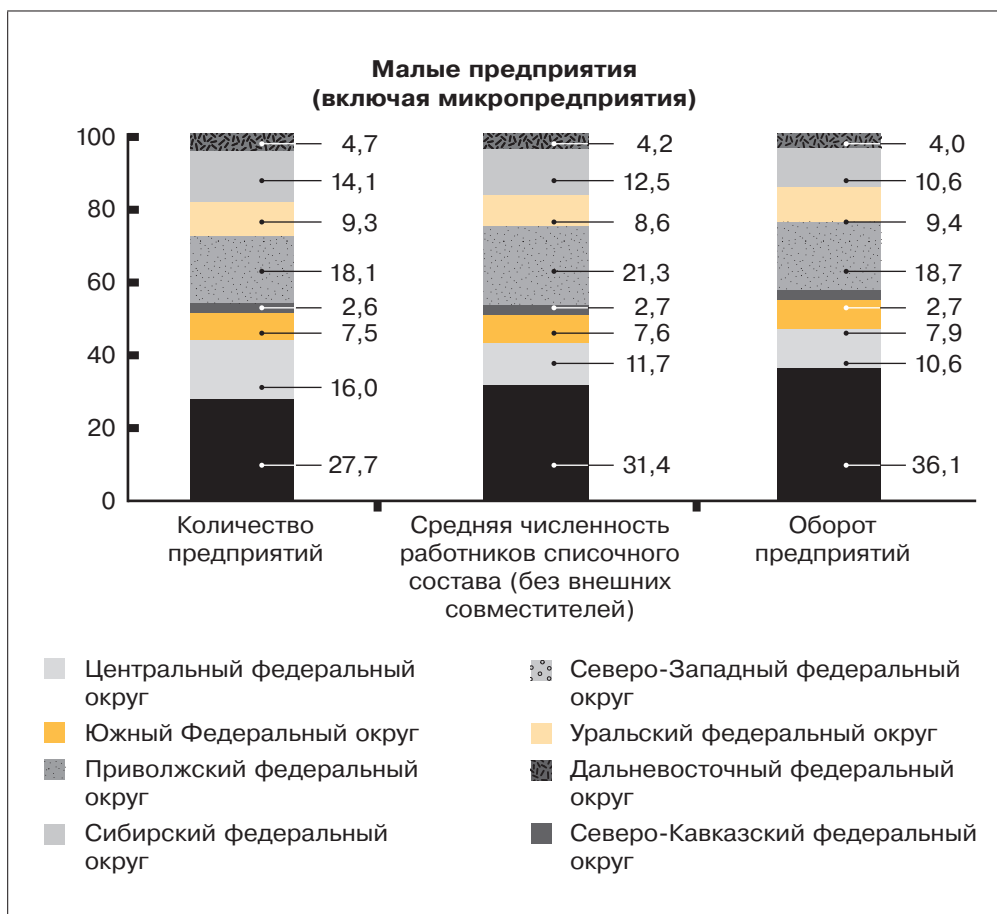
■ операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг

■ другие виды деятельности

Проанализируйте данные диаграмм. Определите, почему географическое распределение малых и средних предприятий происходит именно таким образом.

Распределение отдельных показателей деятельности малых и средних предприятий по федеральным округам в 2013 г. (в процентах по итогу)





ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какую роль играют предприятия малого бизнеса в экономике государства?
2. Проведите мини-исследование в своей местности. Определите, какие предприятия вашего района или города относятся к малому бизнесу. На основании опроса сограждан определите отношение людей к этим предприятиям. Сделайте выводы.
3. Что такое стартап? Вспомнив уроки обществознания, определите, кто может основать стартап?
4. Охарактеризуйте основные этапы и стратегии создания нового бизнеса.

- 5.** Какие из предприятий, созданных в последнее время, кажутся вам наиболее привлекательными по своей бизнес-идее? Почему?
- 6.** Назовите основные законодательные акты, регулирующие предпринимательскую деятельность. Дайте им краткую характеристику.
- 7.** Как определяет предпринимательскую деятельность современное российское законодательство? В чем заключаются основные особенности этого вида деятельности?
- 8.** Что такое индивидуальное предприятие? Каким образом необходимо зарегистрировать ИП?
- 9.** Какие организационно-правовые формы предпринимательской деятельности существуют в современной России? В чем заключаются их особенности и своеобразие?
- 10.** От чего зависит выбор организационно-правовой формы предпринимательской деятельности? Проиллюстрируйте тезисы примерами.
- 11.** Составьте алгоритм создания и государственной регистрации предприятия.
- 12.** Раскройте правовой смысл каждого из этапов регистрации предприятия.
- 13.** Привлекая дополнительные источники, определите, какие налоговые льготы установлены в нашей стране для предприятий малого и среднего бизнеса.
- 14.** Какие виды предпринимательской деятельности требуют лицензирования. Почему? Для ответа привлечите нормативные документы.
- 15.** Что такое бизнес-план и каковы его основные функции?
- 16.** Какие основные моменты необходимо отразить в бизнес-плане?
- 17.** Каковы основные источники финансирования бизнеса?
- 18.** Какие аспекты управления и развития собственного бизнеса необходимо учитывать?
- 19.** Как вы думаете, в чем заключается главный секрет успешного бизнес-плана?

ПРОЕКТНАЯ И ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Используя ресурсы сети Интернет, подготовьте небольшое сообщение об историческом опыте России и зарубежных стран упрощенной процедуры государственной регистрации предприятий малого и среднего бизнеса.

Подготовьте сообщение на одну из предлагаемых тем: «Налогообложение и налоговые льготы малого и среднего бизнеса в современной России», «Риски в мире собственного бизнеса».

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ИТОГОВОГО ПОВТОРЕНИЯ

- 1.** Какую роль в развитии рыночной экономики играет малый и средний бизнес? Проиллюстрируйте это примерами из собственного опыта.
- 2.** Дайте определение понятиям «бизнес», «предпринимательство», «стартап».
- 3.** Какие организационно-правовые формы предпринимательской деятельности Вы знаете?
- 4.** Выберите несколько разных сфер бизнеса и докажите преимущества и недостатки разных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности для этой сферы.
- 5.** Перечислите этапы регистрации в качестве индивидуального предприятия.
- 6.** Что такое бизнес-план? Какую информацию он должен содержать?
- 7.** Выберите по своему усмотрению одни или несколько потребительских товаров, представленных на рынке вашего района. Изучите рынок по следующим характеристикам: товары одной категории, ценовые и неценовые характеристики товаров-конкурентов, потенциальные потребители товара. Чем можно дополнить данный рынок?
- 8.** Найдите в Интернете бизнес-план любого предприятия. Попытайтесь проанализировать его с позиции потенциала этого предприятия и его эффективности.
- 9.** В чём состоят особенности франчайзинга? В чём достоинства и недостатки такого предприятия. В какой сфере действуют такие предприятия в вашем регионе?
- 10.** Подготовьте сложный план на тему «Источники финансирования малого и среднего бизнеса».

СПЕЦИАЛЬНЫЕ МОДУЛИ ДЛЯ МЕТОДИЧЕСКОГО ПОСОБИЯ ПО ОБЩЕСТВОЗНАНИЮ 9 КЛАССА

Актуальность. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. повышение финансовой грамотности населения обозначено в качестве одного из основных направлений формирования инвестиционного ресурса. В то же время Федеральные государственные образовательные стандарты основного и среднего общего образования в качестве одного из важных качеств выпускника выделяют «владение умениями применять полученные знания в повседневной жизни, прогнозировать последствия принимаемых решений»¹.

Очевидно, что повышение уровня финансовой грамотности современных школьников, с одной стороны, является задачей государства, а с другой – отвечает социальному запросу со стороны обучающихся и их родителей.

Экономическое развитие страны во многом зависит от общего уровня финансовой грамотности ее населения. Высокий уровень осведомленности жителей в области финансов в целом способствует социальной и экономической стабильности в стране. Рост финансовой грамотности приводит к снижению рисков излишней личной задолженности граждан по кредитам, сокращению рисков мошенничества со стороны недобросовестных участников рынка и т. д. Финансово грамотный человек обладает целым рядом навыков, которые позволяют ему эффективно распоряжаться своими доходами, делать накопления, инвестировать средства в недвижимость, ценные бумаги и т. п.

Повышение финансовой грамотности населения Российской Федерации является сегодня актуальной проблемой и требует не эпизодических, а системных и комплексных решений.

¹ ФГОС: Основное общее образование / Об утверждении и введении в действие Федерального государственного стандарта основного общего образования: приказ Министерства образования и науки России от 12.12.2010 № 1897 (ред. от 31.12.2015) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – № 9. – 28.02.2011.

По данным сайта <http://kommersant.ru/>, в России финансовая грамотность находится на недостаточно высоком уровне. По результатам исследований Международной программы по оценке образовательных достижений учащихся (PISA) в 2012 г. в решении задач на финансовую грамотность российские школьники заняли десятое место среди 18 стран-участниц теста (доклад «Основные результаты Международного исследования PISA-2012» Центра оценки качества образования Института содержания методов обучения Российской академии образования). В октябре 2015 г. Национальное агентство финансовых исследований представило доклад, согласно которому 77% родителей детей старше четырех лет не ведут учета семейного бюджета, а 73% предпочитают вообще не разговаривать с детьми о деньгах или сводить обсуждение к рекомендации «меньше тратить». В большинстве российских семей не принято обсуждать с детьми планирование бюджета и вопросы, связанные с деньгами, — это ведет к финансовой безграмотности подрастающего поколения¹.

Причины такого положения дел во многом связаны с отсутствием у части населения навыков финансового планирования. В период существования Советского государства у представителей старшего поколения сформировались привычка полагаться во всем на поддержку государства, неумение самостоятельно решать вопросы своего финансового благополучия, стремление в случае финансовых затруднений ждать защиты и помощи от власти. Для этой категории населения непривычно ориентироваться в мире финансов, осуществлять выбор финансовых услуг, защищать свои права как потребителя на финансовом рынке в случае их нарушения. А ведь именно представители этого поколения нередко являются учителями в школе, представляют поколение бабушек и дедушек в семье современного ученика.

В 2011 г. Министерство финансов Российской Федерации при поддержке Всемирного банка запустило проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федера-

¹ URL: <http://kommersant.ru/doc/2917171> (дата обращения: 19.01.2017).

ции». В 2016 г. Министерство образования и Банк России подписали соглашение о сотрудничестве в области организации и проведения мероприятий, направленных на повышение финансовой грамотности обучающихся России. В долгосрочной перспективе значимость финансовой грамотности в обеспечении личного благосостояния граждан будет только возрастать.

Что включает в себя понятие «финансовая грамотность»? Это достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет правильно оценивать ситуацию на рынке и принимать разумные решения. Финансовая грамотность предполагает также знание ключевых финансовых понятий и умение их использовать, которое на практике дает возможность человеку грамотно управлять своими денежными средствами. Можно выделить следующие характеристики финансово грамотного человека:

1. Ведет учет собственных доходов и расходов.
2. Тратит меньше, чем зарабатывает (формирует сбережения).
3. Ориентируется в мире финансов: понимает основные финансовые термины, знает, где найти нужную информацию из надежных источников и как использовать ее с максимальной выгодой для себя.
4. Осуществляет рациональный выбор финансовых услуг, следит за надежностью финансовых организаций, чтобы не потерять свои деньги.
5. Он имеет собственный резервный фонд – «подушку безопасности» (на случай непредвиденных обстоятельств). Это одно из самых важных правил финансовой грамотности. Можно потерять работу, заболеть, а денежные средства из резервного фонда помогут жить и оплачивать собственные нужды и обязательные платежи без существенного ущерба качеству жизни.
6. Он знает, как защищены права потребителя финансов, куда нужно обратиться, если его права на финансовом рынке нарушены¹.

¹ URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/protection/presentation_220415.pdf (дата обращения: 19.01.2017).

Таким образом, цель реализации модуля по формированию финансовой грамотности в школе заключается в создании условий для формирования у обучающихся способности эффективно управлять личными финансами, осуществлять краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование, делать накопления, приобретать без лишнего риска финансовые продукты и услуги на основе сравнения их характеристик.

Данная концепция актуальна для преподавания основ финансовой грамотности в рамках курсов обществознания, экономики и права. Остановимся на этом подробнее.

Структура модулей. В 9 классе на уроках обществознания учащиеся изучают экономическую сферу жизни общества. Модуль по финансовой грамотности призван расширить эти знания, а также помочь школьникам обрести практические навыки рационального поведения в мире финансов. Многие из учеников в этот период уже определились с дальнейшим направлением своей деятельности. Речь еще не идет о выборе конкретной профессии, но сфера будущей деятельности многим уже примерно ясна. Цель уроков финансовой грамотности – заложить основу для дальнейшего личностного и профессионального развития.

При изучении модуля рассматриваются вопросы устройства и функционирования пенсионной системы современной России, а также способы финансового планирования обеспеченной старости.

Знакомство с такими понятиями, как «страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования», «страховой номер индивидуального лицевого счета гражданина в системе обязательного пенсионного страхования», «страховая пенсия», «накопительная пенсия», «пенсионные фонды», «пенсионный возраст», поможет школьнику лучше ориентироваться в современной действительности, понимать сообщения из средств массовой информации, составить свое мнение по поводу программных заявлений различных политиков во время предвыборных кампаний.

Во втором разделе изучаются основные этапы создания собственного бизнеса. Девятиклассники познакомятся со значением терминов «стартап», «бизнес-план», «ребрендинг»,

«маркетолог», «креативщик», «франчайзинг»; смогут узнать больше о таких личностях, как Билл Гейтс, Стив Джобс, Марк Цукерберг. Все это делает для школьников изучение этого модуля чрезвычайно актуальным и интересным. Обсуждение конкретной бизнес-идеи «Как открыть ресторан» способствует развитию творческих способностей обучающихся. Важно, что все эти вопросы сопровождаются информацией о правовых основах создания собственного бизнеса, формируют финансовую и правовую культуру будущих предпринимателей.

Электронная форма модулей. Чтобы сделать процесс усвоения основ финансовой грамотности более интересным и содержательным, были созданы электронные формы модулей, которые содержат различные типы мультимедийных и интерактивных объектов.

В электронную форму модуля включены дополнительные тексты, ссылки на интернет-ресурсы и официальные сайты государственных структур РФ, а также интерактивные задания, тренажеры и объекты для контроля усвоения знаний, полученных в рамках обучения финансовой грамотности. Объекты направлены на получение практических умений и расширение знаний о банковских услугах, ценных бумагах, страховании и т. д.

В электронной форме модуля по финансовой грамотности, который будет изучаться в курсе «Экономика», представлены дополнительные материалы в виде текстов и ссылок, а также интерактивные задания, дающие целостное понимание финансовых рынков, особенностях их функционирования и регулирования, а также знание предпринимательской деятельности.

В рамках электронной формы модуля, изучаемого в курсе «Право», используются интерактивные задания для контроля и самоконтроля, касающиеся темы налогов и налоговой системы России, основ страхования, а также рисков в мире денег. Обращение к этим понятиям способствует повторению и закреплению материала, изученного ранее.

Образовательные технологии. Преподавание модуля финансовой грамотности предполагает использование практико-ориентированных образовательных технологий, что соответствует требованиям Федеральных государственных образо-

вательных стандартов, в которых ведущим назван системно-деятельностный подход. Главным отличием Федеральных государственных образовательных стандартов от предыдущих является новый подход к определению результатов образования. Впервые результаты освоения основной образовательной программы заданы не в дидактических единицах (темах, которые должны быть пройдены), а в характеристиках достижений конкретного выпускника. Предметные результаты в требованиях стандарта присутствуют, но сформулированы в контексте системно-деятельностного подхода: включают «освоенный обучающимися в ходе изучения учебного предмета опыт специфической для данной предметной области деятельности по получению нового знания, его преобразованию и применению, а также систему основополагающих элементов научного знания, лежащую в основе современной научной картины мира»¹.

Следуя логике новых стандартов, современный учитель должен уделять на своих уроках главное внимание формированию у детей универсальных учебных действий, тому, что можно назвать умением учиться. Именно это обеспечит будущему выпускнику школы успешность на всех этапах дальнейшего образования и его профессиональной карьеры.

Использование системно-деятельностного подхода предполагает сокращение традиционных форм работы на уроке (рассказ учителя, чтение учебника, пересказ текста) и активное вовлечение школьников в работу с учебным материалом. Таким образом, текст учебника из цели образования превращается в средство его достижения. Учителю необходимо продумать на каждом этапе урока виды деятельности ученика, максимально избегая пассивных видов — слушания, запоминания, воспроизведения.

Изучение основ финансовой грамотности должно сопровождаться выполнением различных заданий, обеспечивающих использование активных форм деятельности учеников на уроке.

¹ ФГОС: Основное общее образование / Об утверждении и введении в действие Федерального государственного стандарта основного общего образования: приказ Минобрнауки России от 12.12.2010 № 1897 (ред. от 31.12.2015) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. — № 9. — 28.02.2011.

Это уроки-практикумы, решение задач, анализ ситуаций, работа со статистическими данными, составление документов и т. д.

Особым видом деятельности учащихся выступает проектная деятельность. Метод проектов необычайно актуален сегодня. Вступая в профессиональную деятельность, молодые люди, скорее всего, окажутся вовлечены в выполнение различного рода проектов. Навык этой деятельности необходимо формировать в школе. Проектная деятельность предполагает наличие значимой для учащегося проблемы, самостоятельные действия для ее решения и получение продукта в конце. В ходе изучения модуля по финансовой грамотности учащимся предлагаются актуальные и интересные темы проектов. При этом наряду с общими темами даются конкретизирующие вопросы. В этом подробном перечне каждый школьник найдет для себя то, что его заинтересует. Выполнение проекта приведет как к лучшему усвоению теоретического материала по рассматриваемому вопросу, так и к формированию конкретных практических навыков.

Ожидаемый результат. Таким образом, изучение в курсе предметов «Обществознание», «Экономика» и «Право» модуля финансовой грамотности должно способствовать появлению у обучающихся знаний о финансовых рынках, об особенностях их функционирования и регулирования, о финансовых инструментах, продуктах и услугах и формированию умения их использовать, с готовностью взять на себя ответственность за принятые решения.

Методические рекомендации

В условиях функционирования смешанной, основанной на рыночных механизмах экономики каждая российская семья, безусловно, ставит своей целью удовлетворение как можно большего спектра потребностей на как можно более высоком качественном уровне, увеличение доходов, создание сбережений. Но в то же время многие семьи не владеют в достаточной мере знаниями об инструментах и продуктах финансового рынка, не могут обеспечить личную финансовую устойчивость, особенно в периоды экономических кризисов.

В связи с усложнением механизмов функционирования хозяйственного комплекса дефицит финансовой грамотности не позволяет многим из тех российских граждан, кто хотел бы начать собственный бизнес, рационально распоряжаться своими доходами, вести личный и семейный бюджет, правильно оценивать возможные финансовые риски, участвовать в формировании своей будущей пенсии. При этом постоянное развитие рынка приводит к появлению все новых видов мошеннического обмана, таких как банковское мошенничество, страховое мошенничество, налоговое мошенничество, мошенничество при сделках с недвижимостью, мошенничество в малом бизнесе.

Актуальность разработки специального модуля по финансовой грамотности обусловлена как запросами учителей обществознания поддержать основной курс обществознания 9 класса, в первую очередь в вопросах практической значимости по повышению финансовой безопасности семьи, так и запросами общества и государства. Многие семьи придерживаются принципа «больше зарабатывать – больше тратить». Учащимся следует понимать, что данный принцип может быть не всегда эффективен, так как существует разница между понятиями «деньги» и «личные финансы» («финансы семьи»). Если у семьи в недостаточной степени сформирован такой «фундамент» как знания и умения в области финансов, понимание функционирования финансовых институтов, принципов осуществления социально-экономических целей и функций государства, то семейные расходы часто могут приводить к потере финансовых

средств без улучшения качества жизни семьи. Предлагаемый модуль предполагает развитие умения обучающихся анализировать финансовую ситуацию семьи, оценивать ее, учиться прогнозировать риски и выбирать наилучшую траекторию в решении финансовых ситуаций семьи.

Важен и такой аспект в рамках предпрофильной подготовки учащихся, как предметное ознакомление с миром экономических профессий. Их спектр достаточно широк, многие учащиеся поступают после окончания школы на различные экономические специальности, не всегда представляя, в чем именно будут заключаться их профессиональные функции.

Необходимо также преодолевать такой стереотип, что финансовая безопасность — это исключительно профессиональное поле тех, кто получил соответствующее образование и работает в данной сфере, а обычные граждане могут обращаться лишь за квалифицированной консультативной поддержкой.

Специальные модули по финансовой грамотности определяют в качестве ключевых целей: понимание основных принципов экономической жизни общества, освоение приемов работы с экономической информацией, понятиями экономики, формирование практических умений и компетенций для решения задач в области финансов.

Планируемые результаты освоения модуля.

Личностные:

- готовность и способность обучающихся к саморазвитию и личностному самоопределению;
- сформированность их мотивации к целенаправленной познавательной деятельности в области финансов;
- осознание значимости социальных и межличностных отношений, сотрудничества, отражающих ценности семьи, ее безопасности в области финансов;
- понимание финансовых связей семьи и государства, личной ответственности;
- способность ставить цели и строить жизненные планы.

Метапредметные:

- умение определять цели, планировать поведение в области финансов;

- умение самостоятельно осуществлять, контролировать и корректировать деятельность в качестве члена семьи, потребителя, предпринимателя;
- умение выбирать успешные стратегии в различных ситуациях взаимодействия с финансовыми и государственными учреждениями;
- умение продуктивно общаться и взаимодействовать в процессе совместной деятельности;
- владение навыками познавательной, учебно-исследовательской и проектной деятельности;
- умение ориентироваться в различных источниках информации, критически оценивать и интерпретировать информацию о финансах, получаемую из различных источников.

Предметные:

- владение обучающимися основными понятиями в области финансов;
- усвоение знаний о пенсионной системе РФ, страховании, налоговой системе, кредитных обязательствах;
- сформированность представлений об основных видах финансовых услуг и продуктах, предназначенных для физических лиц;
- сформированность представлений о ведении семейного бюджета;
- приобретение опыта составления бизнес-плана.

Значительное внимание в модуле уделяется формированию компетенции поиска, подбора, анализа и интерпретации финансовой информации из различных источников как на электронных, так и на бумажных носителях.

Для достижения поставленных практико-ориентированных целей наиболее целесообразными являются такие формы занятий, как семинары, практикумы, кейс-технологии, тренинги.

Ключевые содержательные позиции модуля рекомендуется рассматривать с привлечением схем, таблиц, инфографики, позволяющих систематизировать и анализировать учебный материал. Практикумы должны быть направлены на развитие компетенций учащихся по осуществлению поиска социальной

информации заданной темы из различных источников (материалов СМИ, учебного текста и других источников), выработку алгоритмов действий при решении различных заданий, учебных задач.

Итоговый и промежуточный контроль. Промежуточный контроль представляет собой лист самооценки обучающегося по выполнению заданий каждой темы, заполняется после занятия. Для контроля усвоения материала модуля можно использовать портфолио достижений, в котором представлены результаты выполнения работ по курсу учащимися (включая лист самооценки), а также результаты решения итоговых ситуационных учебных задач.

Итоговая работа представляет собой решение комплекса ситуационных учебных задач. Задачи связаны с основными темами курса и могут решаться как индивидуально, так и в группах.

Изучение специальных модулей предполагает возможность использования мультимедийного оборудования, доступ в Интернет.

Содержание модуля

Что такое финансовая безопасность?

Понятие финансовой безопасности. Финансовая сфера в условиях глобализации. Понятие финансовой системы. Рынок ценных бумаг. Доходы населения. Финансовые угрозы.

Мир экономических профессий

Особенности предпринимательской деятельности. Профессия маркетолог. Профессии: бухгалтер, экономист, финансист, аудитор, банкир, брокер, инкассатор, менеджер, мерчандайзер, продавец, логист, страховой агент, трейдер.

Рациональное поведение потребителя. Рациональное поведение семьи

Потребности. Экономическое поведение. Потребитель. Реальный доход. Уровень жизни. Потребительские расходы. Обязательные расходы. Произвольные расходы. «Закон Энгеля».

Основные права потребителя

Право потребителя на качество товара, работы и услуги. Право на безопасность товара, работы и услуги. Право на ин-

формацию об изготовителе, исполнителе, продавце. Ряд прав при обнаружении в товаре недостатков в течение гарантийного срока и при отсутствии гарантии в пределах двух лет со дня передачи товара. Право на возмещение убытков, возникших вследствие продажи товара ненадлежащего качества. Право на обмен товаров надлежащего качества.

Семейный бизнес (история и современность). Как начать свой бизнес? Составляем бизнес-план

Бизнес в возрасте до 10 лет, от 10 до 20 лет. История семейного бизнеса в России. Формы и виды организации бизнеса. Малый семейный бизнес. Стартовый капитал. Структура и порядок составления бизнес-плана.

Кредитные продукты. Ответственность и риски по кредитным обязательствам семьи

Понятие и виды кредитных продуктов (целевые и нецелевые, обеспеченные и необеспеченные). Место и способ оформления кредитных продуктов. Кто может быть поручителем. Поручительство, созаем. Кредитные обязательства супругов. Понятие кредитного риска. Банкротство заемщика.

Вклады и сбережения семьи

Понятие «денежные сбережения семьи». Основные формы сбережения денег. Вклады граждан в банки, виды вкладов. Понятие «паевой инвестиционный фонд». Деятельность ведущих ПИФ в РФ.

Страхование

Понятие «страхование». Понятия «страховой риск», «страховое событие», «страховой случай». Виды обязательного и добровольного страхования (ОСАГО, ОМС, ДМС, КАСКО и др.). Деятельность страховых компаний. Договор страхования (полис).

Пенсионная система

Понятие пенсии, пенсионной системы. Пенсионный возраст. Условия, определяющие размер пенсии. Виды пенсий. Способы обеспечения собственной старости.

Пенсионное страхование

СНИЛС. Пенсионный фонд РФ. Обязательное пенсионное страхование. Негосударственное (дополнительное) пенсионное обеспечение. Негосударственные пенсионные фонды.

Социальные пособия

Социальное обеспечение в РФ. Понятие социального пособия. Виды пособий. Единовременные и выплачиваемые регулярно пособия. Показатели для назначения пособия. Категории граждан РФ, имеющих право получить социальные пособия.

Валюта в семейном бюджете

Понятие валюты. Курс валюты. Обмен валюты, понятие транзакции. Долговые обязательства семьи в валюте. Мультивалютный бюджет.

Налоги семьи

Понятие «налог». Система налогообложения. Виды налогов. Налоги в семейном бюджете. Права и обязанности налогоплательщиков. Налоговое планирование. Налоговые льготы.

Ведение семейного бюджета

Понятие семейного бюджета. Статьи доходов. Статьи расходов. Цели ведения семейного бюджета. Основные принципы ведения семейного бюджета. Семейная экономия. Программы (приложения) для ведения семейного бюджета.

Практикум по курсу

Осуществление поиска социальной информации различных тем курса из различных источников (материалов СМИ, учебного текста и других источников). Составление и решение ситуационных задач. Выполнение практикума по пособию.

Решение ситуационных задач

Решение комплекса ситуационных учебных задач. Задачи связаны с основной темой курса: действия семьи по разработке семейного бюджета, расчетом и оценкой возможных объективных и субъективных рисков, финансовых результатов.

Учебно-тематический план

Учитель может самостоятельно выбрать, в какой форме он будет изучать предлагаемые темы. Это могут быть беседы с учащимися на классных часах, занятия в рамках предпрофильной подготовки или интеграция тем финансовой грамотности в курс «Обществознание».

| Наименование разделов и тем | Кол-во часов | | Место темы в курсе «Обществознание» | Основные виды деятельности обучающихся (на уровне учебных действий) |
|------------------------------------|--------------|----|-------------------------------------|---|
| | 17 | 34 | | |
| Что такое финансовая безопасность? | 1 | 1 | § 6 | Анализировать данные статистических источников, моделировать воздействие финансовых угроз на положение семьи, обсуждение задач курса, планировать самостоятельную деятельность по курсу, осуществлять самоанализ необходимых для изучения курса знаний и умений |
| Мир экономических профессий | 1 | 2 | § 12 | Самостоятельно находить, систематизировать информацию из разных источников, давать сравнительный анализ различным экономическим профессиям, аргументированно высказывать свое мнение по особенностям профессий в сфере экономики |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Рациональное поведение потребителя. Рациональное поведение семьи | 1 | 2 | § 14 Использовать данные различных источников информации при выполнении кейса, устанавливать взаимосвязь понятий «рациональное поведение потребителя/ семьи» и «уровень жизни», составлять схему «Принципы рационального поведения потребителей», выявлять динамику основных показателей уровня жизни населения, составляя диаграмму |
| Основные права потребителя | 1 | 2 | § 14 Представлять аналитическую информацию исследования, посвященного потребительским правам, в графической форме, делать вывод о роли правовой грамотности в вопросах потребления и финансов, комментировать правовой документ |
| Семейный бизнес (история и современность). Как начать свой бизнес? Составляем бизнес-план | 2 | 4 | § 12 Аргументировать свое мнение, привлекая изученные факты и дополнительные сведения, давать обобщенную характеристику правовым основам предпринимательской деятельности, высказывать суждения о роли малого бизнеса, проводить мини-исследование, выполнять практикум |

Продолжение табл.

| Наименование разделов и тем | Кол-во часов | | Место темы в курсе «Обществознание» | Основные виды деятельности обучающихся (на уровне учебных действий) |
|---|--------------|----|-------------------------------------|---|
| | 17 | 34 | | |
| Кредитные продукты. Ответственность и риски по кредитным обязательствам семьи | 2 | 3 | § 17 | Определять противоречие в авторской оценке кредита, делать вывод, давать характеристику предлагаемых банками кредитных продуктов, создавать памятку по выбору кредита, действий заемщика при банкротстве |
| Вклады и сбережения семьи | 1 | 2 | § 16 | Использовать данные статистических источников при изучении вкладов и сбережений, устанавливать взаимосвязь понятий «инфляция» и «сбережения», составлять и анализировать схему по формам сбережения денег, составлять таблицу «Вклады граждан в банки», сравнивать условия разных вкладов, решать ситуационные задачи, делать выводы о доходности ПИФ, оценивать возможные риски, выявлять отличия инвестиций от сбережений |

| | | | | |
|---------------------------|---|---|------|---|
| Страхование | 1 | 2 | § 18 | Характеризовать особенности понятий «страхование», «семейное страхование», комментировать правовой документ, аргументированно формулировать свое мнение по высказываниям о страховании |
| Пенсионная система | 1 | 2 | § 25 | Устанавливать взаимосвязь понятий «страховой стаж» и «трудовой стаж», составлять концепт по теме, решать ситуационную задачу по солидарности поколений |
| Пенсионное страхование | 1 | 2 | § 25 | Аргументировать свое мнение по вопросу необходимости СНИЛС, анализировать информацию, размещенную на сайте ПФР, выполнять мини-проект по НПФ |
| Социальные пособия | 1 | 2 | § 25 | Высказывать аргументированное мнение по поводу безусловного базового дохода, дополнять таблицу, используя различные источники информации, сопоставлять и делать выводы о положенных пособиях в их семье |
| Валута в семейном бюджете | — | 2 | § 20 | Аргументированно высказывать свое мнение по проблеме сохранности сбережений семьи в валюте, решать практические ориентированные ситуационные задачи |

Окончание табл.

| Наименование разделов и тем | Кол-во часов | | Место темы в курсе «Общественное» | Основные виды деятельности обучающихся (на уровне учебных действий) |
|-----------------------------|--------------|----|-----------------------------------|---|
| | 17 | 34 | | |
| Налоги семьи | 1 | 2 | § 21 | Характеризовать особенности понятий «налог», «налоговые льготы», «налогоплательщик», анализировать текст учебника и заполнять пропуски в предложенной таблице, заканчивать предложения |
| Ведение семейного бюджета | 1 | 2 | § 23 | Аргументированно высказывать свое мнение по структуре семейного бюджета, выполнять практикум: моделировать условия задачи, решать учебную задачу (составление бюджета семьи), представлять результаты |
| Практикум по курсу | 1 | 2 | | Решать ситуационные задачи; осуществлять по предложенным вопросам самоанализ результатов выполнения практических работ |
| Решение ситуационных задач | 1 | 2 | | Решать ситуационные задачи; осуществлять по предложенным вопросам самоанализ результатов выполнения практических работ |

Методические рекомендации по интеграции модуля «Основы финансовой грамотности» в учебный курс «Обществознание» (9 класс)

В таблице приводится вариант интеграции изучения тем по финансовой грамотности в календарно-тематическом планировании курса «Обществознание». Рабочая программа (см. *Соболева О. Б., Медведева О. В.* Рабочая программа к учебнику *О. Б. Соболевой, Р. П. Корсун* «Обществознание». 6–9 классы. М.: Вентана-Граф, 2017) предусматривает наличие 7 часов резерва, которые учитель может использовать для изучения тем по финансовой грамотности из приложени к учебнику «Обществознание. 9 класс». В столбце «№ урока», начиная с урока № 15, приводится новая нумерация с учетом добавления занятий по финансовой грамотности. В скобках приводятся старые номера уроков, соответствующие календарно-тематическому планированию, данному в Рабочей программе.

| № урока | Тема урока | План урока | Основные виды деятельности обучающихся | Пособия, интернет-ресурсы |
|---------|---|--------------------------------|--|---|
| 14 | Организационно-правовые формы предприятий | | | |
| 15 | Как создать и не потерять свой бизнес. | 1. Стратегии создания бизнеса. | Аргументирование своего мнения с привлечением изученных фактов и дополни | Темы 2.1, 2.3–2.4 из пособия «Основы финансовой |

Продолжение табл.

| № урока | Тема урока | План урока | Основные виды деятельности обучающихся | Пособия, интернет-ресурсы |
|------------|---|--|--|---|
| | <p>ственный бизнес</p> | <p>2. Порядок организации предприятия. 3. Управление предприятием. Бизнес-план</p> | <p>тельных сведений. Обобщенная характеристика правовых основ предпринимательской деятельности, стратегии и порядка организации предприятия, управления фирмой. Выказывание суждений о роли малого бизнеса в экономике</p> | <p>грамотности. Собственный бизнес. Обеспеченная старость» (авторы: Корешева О. В., Федоров О. Д.)</p> |
| 16 | <p>Урок-практикум «Такой многоликий бизнес»</p> | <p>Практические занятия в группах с представлением результатов решений ситуационных задач и выполнения заданий</p> | <p>Выполнение заданий практического характера. Решение ситуационных задач. Представление результатов решения задач. Самостоятельный анализ результатов выполнения практических работ и решения задач</p> | <p>Темы 2.5–2.8 из пособия «Основы финансовой грамотности. Собственный бизнес. Обеспеченная старость» (авторы: Корешева О. В., Федоров О. Д.)</p> |
| 17 (15) | <p>Экономика семьи</p> | | | |

| | | | | |
|------------|---|--|--|--|
| 28 (26) | Социальная политика государства | | | |
| 29 | Обеспеченная старость | 1. Значение обеспечения старости для современного общества. 2. Пенсионная система современной России. 3. Как определить надежность негосударственного пенсионного фонда? | Установление взаимосвязи понятий «страховой стаж» и «трудовой стаж». Составление конспекта по теме. Решение ситуационной задачи по теме солидарности поколений. Аргументирование своего мнения по вопросу необходимости СНИЛСа. Анализ информации, размещенной на сайте ПФР | Темы 1.1–1.2 из пособия «Основы финансовой грамотности. Собственная бизнес. Обеспеченная старость» (авторы: Корешева О. В., Федоров О. Д.). http://www.pfrf.ru/ – официальный сайт Пенсионного фонда России; http://www.pensiainmarket.ru – сайт-навигатор по выбору негосударственного пенсионного фонда |
| 30 | Урок-практикум по технологии peer-review класс «Как обеспечить | Практические занятия в группах с представлением результатов решений ситуационных | Выполнение заданий практикума. Решение ситуационных задач. Представление результатов решения задач. | Темы 1.3–1.5 из пособия «Основы финансовой грамотности. Собственная бизнес. Обеспеченная старость» (авторы: Корешева О. В., Федоров О. Д.) |

Окончание табл.

| № урока | Тема урока | План урока | Основные виды деятельности обучающихся | Пособия, интернет-ресурсы |
|------------|---------------------------------------|--|---|--|
| | себе достойную ста- рость» | задач и выполне- ния заданий практикума | Самоанализ результатов вы- полнения практических ра- бот и решения задач | http://www.rpff.ru/ – официальный сайт Пенси- онного фонда России http://www.pensiamarket.ru – сайт-навигатор по вы- бору негосударственного пенсионного фонда |
| 31 (27) | Обществен- ные науки вокруг нас | | | |
| 32 | Мир эконо- мических профессий | 1. Что такое «профессия». 2. Особенности экономических профессий. 3. Основные эконо- мические про- фессии | Актуализация и представле- ние личного социального опыта. Сравнительный анализ раз- личных экономических про- фессий. Аргументированное высказы- вание своего мнения об осо- бенностях экономических профессий | С. 53–56 пособия «Осно- вы финансовой грамотно- сти. Собственный бизнес» Обеспеченная старость» (авторы: Корешева О. В., Федоров О. Д.) |

| | | | | |
|----|---|---|--|---|
| 33 | Урок-практикум «Экономические профессии: мой выбор» | Защита мини-проектов на тему «Экономические профессии: мой выбор» | Презентация навыков проектно-исследовательской деятельности. Актуализация и представление личного социального опыта. Профессиональная ориентация | С. 53–56 пособия «Основы финансовой грамотности. Собственный бизнес. Обеспеченная старость» (авторы: Корещева О. В., Федоров О. Д.) |
|----|---|---|--|---|

Примерный сценарий урока «Как создать и не потерять собственный бизнес»

Цели урока: формирование представления у обучающихся об успешном собственном бизнесе как общедоступной социальной практике; развитие навыков работы с кейсами; развитие навыков работы с содержанием учебного пособия; развитие навыков групповой работы.

План урока

1. Постановка ключевого вопроса урока: может ли успешный бизнес быть общедоступной социальной практикой?

2. Совместный с учащимися поиск ответов на ключевые вопросы урока (осуществляется с помощью пособия и работы с кейсами).

3. Подведение итогов: фиксация ответов на ключевой вопрос урока, саморефлексия обучающихся, направленная на оценку своей деятельности на уроке; оценка учителем деятельности обучающихся на уроке.

Ход урока

1. Урок начинается с того, что учитель просит обучающихся прочесть определение понятия «бизнес» на с. 29 приложения к учебнику «Обществознание. 9 класс» и просит указать в этом определении ключевые слова (деятельность с целью получения прибыли). Педагог обращает внимание на то, что обычно бизнесом занимается меньшинство занятых в экономике, тогда как большинство являются наемными работниками. Учащимся предлагается объяснить, почему так получается. Вероятно, учащиеся ответят, что бизнесом заниматься трудно и что бизнесом заниматься опасно — можно разориться. Наемный труд пусть и приносит, как правило, меньше денег, но зато он не такой рискованный, как занятие бизнесом. Все это так, но в условиях экономического кризиса многие люди теряют наемную работу и поневоле обращают внимание на альтернативу — собственный бизнес. Далее девятиклассникам предлагается познакомиться с историями успешного бизнеса и проанализировать их, чтобы ответить на вопрос: «Может ли успешный собственный бизнес быть общедоступной социальной практикой?»

2. Класс делится на пять групп по числу кейсов — историй успешного бизнеса. Задача обучающихся — с опорой на приложение к учебнику «Обществознание. 9 класс» проанализировать кейс с точки зрения основных положений стратегии успешного бизнеса (с. 29–33), для выбора оптимальной организационно-правовой формы бизнеса (с. 34–42), реализации основных этапов бизнес-плана, в том числе составление бизнес-плана (с. 43–44, 51). Кроме этих параметров анализа учитель вводит дополнительный: учащиеся должны определить, какие еще факторы обусловили успешное развитие бизнеса, описываемого в кейсе. На анализ кейсов отводится 20 минут. Еще 10 минут дается на представление группами своих выводов в контексте формулирования ответа на ключевой вопрос урока. Школьники подводятся к выводу о том, что бизнес, конечно, может быть общедоступной практикой, но успех в бизнесе — это всегда индивидуальная история.

3. Для подведения итогов занятия проводятся фиксация ответов на ключевые вопросы урока и саморефлексия обучающихся, направленная на оценку своей деятельности на уроке. Решающую роль в оценке деятельности учащихся на уроке играет защита собственных версий ответов на ключевой вопрос урока представителями группы. Остальные члены групп получают оценки те же, что их представитель.

Кейс № 1¹

До переезда Марина была редактором на радио, а муж Алексей работал в строительстве. Родилась дочь, и семья купила дачу в Смоленской области. Здесь супруги вдруг осознали, что им нравится жить на природе.

— Видимо, произошла какая-то переоценка ценностей из-за того, что родилась первая дочь. Захотелось покоя, не хотелось больше всей этой суеты московской, — рассказывает Марина. — Конечно, переоценка жизни произошла плавно. Мы сначала много мотались из Москвы на дачу и обратно на Смоленщину. А потом вдруг поняли, что надо жить тут, в деревне. В Мо-

¹ Источники кейсов — [URL]: http://expert.ru/russian_reporter/2017/04/v-otryivi/ (дата обращения: 10.04.2017).

скве даже в детский сад нас не брали, а тут нашу девочку сразу приняли. Муж еще тянул стройку какое-то время в Москве. Но это очень сложно, когда дело в Москве, а сам ты в деревне в трех часах езды. Вот мы и переключились окончательно на провинцию. После декретного отпуска я все-таки попробовала выйти на работу. Но меня хватило ровно на месяц. Мне мои кабачки и огурцы милее — потому что я вижу результат своего труда. Вы не поверите, но нам в лесу жить оказалось интереснее! Хотя я всегда была обычным активным москвичом. В деревне мы увидели, что есть молоко, что можно делать вкусную натуральную еду и даже ее продавать. Сначала муж просто возил баночки друзьям в город. Нам их по случаю заказывали: «Будете в деревне — привезите нам молока». А потом клиентуры стало больше. Тут мы и решили сознательно: это дело надо дальше развивать, чтобы дальше жить с каким-то интересом.

Супруги зарегистрировали индивидуальное предприятие, создали сайт, купили маленькую итальянскую сыроварню, муж прошел специальные курсы. С тех пор Марина и Алексей занимаются производством, а их друг в Москве распространяет готовую продукцию. Конечно, не обошлось без сложностей.

Кейс № 2

Мария Суворова и Денис Сионов тоже уехали из Москвы. Сейчас они с успехом развивают частный туристический бизнес в Калужской области: организуют сплавы по реке и строят гостиницу для путешественников.

— У нас на тот момент не было никаких конкретных мыслей, близких к бизнес-плану, — рассказывает Мария. — Просто захотелось купить кусок земли за городом и что-то построить на нем. Очень долго искали и в итоге выбрали Калужскую область, потому что здесь у моего мужа живут родственники. Это под Боровском, в 100 километрах от Москвы. Авантюра, конечно, жутчайшая, — признается она. — Мы приехали весной — грязь, распутица. Нам показали участок, это был просто кусок поля. Там вообще ничего не было, никаких коммуникаций. Земля заросла жуткими сорняками, мы стояли по колено в грязи. Дома я мужа спрашиваю: «Ну что? Прыгаем в неизвестность?» Денис говорит: «Давай, прыгаем! Пока мы молодые, можно решиться,

потом уже не сможем». Мы мысленно перекрестились и нырнули в это во все... До сих пор не можем вынырнуть. Купили землю, своими силами провели газ, протянули электричество. И начали строиться. Это, конечно, было очень тяжело. Все очень долго, занудно, потому что мы были два неопытных городских человека, нас постоянно кто-то обманывал. Но мы понимали, что здесь очень большой потенциал. Мы верили.

Когда сложный процесс адаптации к сельской жизни завершился, супруги стали изучать преимущества района, в котором поселились. Идей было много. Одно время даже хотели открыть детский лагерь. В итоге решили заняться турбизнесом, устраивать сплавы по реке Протва.

— У нас здесь место с туристической точки зрения интересное, — говорит Мария. — Во-первых, Боровск — исторический город. Плюс «Этномир» — известный на всю Россию развлекательный парк. Плюс парк птиц. Река Протва. Здесь много всего и, конечно, очень красиво. Но никто из местных не думал тут ни о каком туризме. А мы верили в потенциал этого места — и не ошиблись. Сейчас супруги строят частную гостиницу, в которой смогут останавливаться их клиенты. Чтобы завершить этот проект, приходится искать внешних инвесторов.

Кейс № 3

Ирина Эфрос организует в родном Санкт-Петербурге развлекательные мероприятия на английском языке — квесты, кулинарные курсы и тематические ужины. Дела идут неплохо, но хочется большего. В будущем Ирина планирует открыть свое кафе — обязательно на Английской набережной — чтобы объединить все свои проекты в единое культурное пространство. Интерес к английской культуре у Ирины не случайный. Она окончила магистратуру в Лондоне и даже собиралась остаться в британской столице навсегда. Но не сложилось. Тогда в Великобритании бушевал кризис, хотя и без всякого кризиса в Лондоне иностранцу устроиться очень трудно: цены на жилье зашкаливают, а на рынке труда жестокая конкуренция. Несколько лет Ирина поработала в российских компаниях, но в итоге поняла, что хочет заниматься своим собственным бизнесом.

— Я решила, что весь свой интерес к Англии, все свои знания и умения могу реализовать в этом проекте, — говорит она. — Дело сразу пошло, такое иногда бывает. И с самого начала я стала хорошо зарабатывать. Наверное, потому что мой папа 37 лет занимался бизнесом, и я с детства наблюдала за жизнью предпринимателя. Скажу честно: это очень тяжелая работа, совсем не сахар! Предпринимательство похоже на американские горки. Сначала едешь вверх — деньги какие-то идут, мероприятия твои нравятся людям. И ты прямо в восторге от себя. А потом всего через два дня — бах, резко вниз. Люди не пришли, ничего не получилось. И все, депрессия... — Когда я несколькими людям сказала, что зарегистрировала ИП, они так на меня посмотрели, как будто бы я билет в космос купила и прямо завтра вылетаю. Предпринимательство — это сложно, и мои знакомые не понимают, зачем мне эта сложность нужна. Ведь можно спокойно устроиться на работу и получать стабильный оклад. Но лично мне это не подходит. Не терплю, когда на меня давят, руководят мной. У меня, наверное, завышенный порог чувствительности. Некая гордость, ощущение, что я достойна лучшего. Это качество мне всегда мешало работать на кого-то другого. Такому типу людей нужно делать свои собственные проекты.

Кейс № 4

Саратовский предприниматель Александр Куницын до открытия собственного дела работал в банке. Там он на практике увидел, как делается бизнес.

— Самый первый мой бизнес — турагентство, поскольку порог входа в него был минимальный, — рассказывает он. — Не нужны первичные инвестиции, и специальных знаний тоже требуется минимум.

Потом была оптовая торговля стройматериалами, а затем небольшая сеть магазинов кожгалантереи. Потом оптовая торговля детскими товарами... Во время кризиса 2008 г. Куницын увидел, что торговля больше не приносит стабильного дохода, и задумался о собственном производстве. Теперь его компания «Клевер» выпускает медицинские товары. В планах начать выпуск антивозрастной косметики. Под этот проект уже проведены клинические испытания и изготовлены пробные партии.

— Я понял, что нужно что-то производить, а не импортировать, — говорит Куницын. — Потому что из-за валютных скачков риски стали очень высоки, и выживаемость торгового бизнеса снизилась. Начал переходить на производство в 2008 году. Почему выбрал именно такой сегмент? Небольшое количество игроков в этом бизнесе. Если посмотреть статистику, то фармацевтика занимает второе место по импорту. А значит, всю валюту, которую зарабатывает страна, мы тратим на закупку изделий и препаратов за рубежом. Поэтому фармацевтический рынок в России сейчас развивается очень активно. В 2014 году случился прямо рывок какой-то: сильно подорожали импортные аналоги, и у нас были пустые склады — всё купили.

Кейс № 5

Антон Акифьев окончил экономический факультет МГУ и шесть лет работал по найму в сфере маркетинга. В 2002 году он начал заниматься вендингом: закупал оптом растворимый кофе и продавал в розницу через торговые аппараты. Но дело не развивалось. Антон разочаровался в сбыте, задумавшись о собственном производстве. В 2011-м оно открылось.

— В принципе, купить оборудование не так уж и сложно, — рассказывает он. — Самое сложное — технология. Мы, например, сначала делали продукт по итальянским образцам. Соответственно, получался более итальянский по вкусу кофе. Но Россия, как и скандинавские страны, предпочитает другой напиток.

Еще одна трудность в производстве — это человеческий фактор. Команда, которая сейчас работает, формировалась все эти годы. И только в прошлом году, наверное, коллектив окончательно устоялся. Экономический кризис объективно помог предпринимателю нарастить объемы производства.

— Когда валютный курс подскочил вверх, многие торговые фирмы закрылись, — говорит Акифьев. — А мы в тот же период выросли вдвое по объему продаж и по отгрузкам. Это связано с тем, что все больше и больше клиентов, особенно сетевых, серьезных, переходят на локального производителя, потому что те же импортные аналоги очень здорово подорожали. Фактически мы сейчас ежегодно вырастаем в два раза.

На работе Акифьев проводит все свое время. У него нет какого-то определенного формального графика. Пока его бизнес требует повышенного внимания.

— У нас производство рассчитано где-то на 80 тонн кофе в месяц. Это если работать в три смены и 30 дней в месяц. А на сегодняшний день у нас загрузка в одну смену. Пока производство не будет загружено по полной, я, конечно, буду участвовать во всем очень плотно, — поясняет предприниматель.

Примерный сценарий урока «Обеспеченная старость»

Цели урока: повторение материала, пройденного на уроках обществознания в 6 классе; формирование у обучающихся представления об обеспеченной старости как социальном явлении; развитие навыков работы с содержанием учебного пособия; развитие навыков групповой работы.

План урока

1. Постановка ключевых вопросов урока: что такое обеспеченная старость? Какое значение обеспеченная старость имеет для жизни человека и общества? Как добиться обеспеченной старости? Какое значение для достижения обеспеченной старости имеет СНИЛС?

2. Совместный с учащимися поиск ответов на ключевые вопросы урока (осуществляется с помощью пособия и работы с кейсами).

3. Подведение итогов: фиксация ответов на ключевые вопросы урока, саморефлексия обучающихся, направленная на оценку своей деятельности на уроке; оценка учителем деятельности обучающихся на уроке.

Ход урока

1. После организационного момента учитель читает классу стихотворение или просит прочитать его одного из обучающихся. Стихотворение необходимо вывести на экран или распечатать (один текст на парту).

Старость

Простые, тихие, седые,
Он с палкой, с зонтиком она, —
Они на листья золотые
Глядят, гуляя дотемна.

Их речь уже немногословна,
Без слов понятен каждый взгляд,
Но души их светло и ровно
Об очень многом говорят.

В неясной мгле существования
Был неприметен их удел,
И животворный свет страданья
Над ними медленно горел.

Изнемогая, как калеки,
Под гнетом слабостей своих,
В одно единое навеки
Слились живые души их.

И знанья малая частица
Открылась им на склоне лет,
Что счастье наше — лишь зарница,
Лишь отдаленный слабый свет.

Оно так редко нам мелькает,
Такого требует труда!
Оно так быстро потухает
И исчезает навсегда!

Как ни лелей его в ладонях
И как к груди ни прижимай, —
Дитя зари, на светлых конях
Оно умчится в дальний край!

Простые, тихие, седые,
Он с палкой, с зонтиком она, —

Они на листья золотые
Глядят, гуляя дотемна.

Теперь уж им, наверно, легче,
Теперь все страшное ушло,
И только души их, как свечи,
Струят последнее тепло.

(Николай Заболоцкий)

После завершения чтения стихотворения учитель задает вопросы классу (ответы фиксируются обучающимися в тетрадях, учителем на доске):

1) О каком возрасте человека идет речь в стихотворении? (О старости.)

2) Какие понятия используются для характеристики данного возраста? (Старики, пожилые люди, пенсионеры.)

3) Какими словами автор описывает состояние своих героев? (Теперь уж им, наверно, легче.)

4) Что же обеспечивает этим людям такое, относительно легкое проживание старости, кроме эмоциональной привязанности друг к другу? (Наличие у них пенсии.)

Таким образом, девятиклассники подводятся к знакомству с понятием «обеспеченная старость».

Далее внимание учащихся привлекается к извлечению из документа (его можно вывести на экран или на меловую доску или раздать обучающимся в виде печатных материалов).

**Федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ
(ред. от 04.06.2014, с изм. от 19.11.2015)
«О трудовых пенсиях в Российской Федерации»
(извлечение)**

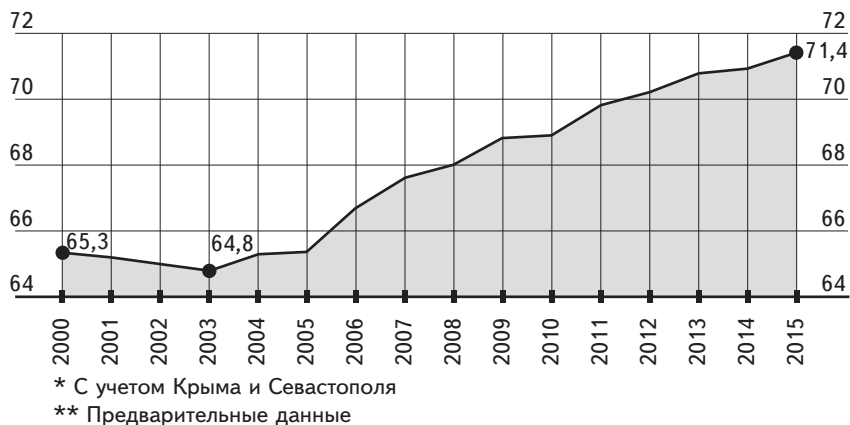
Статья 7. Условия назначения трудовой пенсии по старости

1. Право на трудовую пенсию по старости имеют мужчины, достигшие возраста 60 лет, и женщины, достигшие возраста 55 лет.

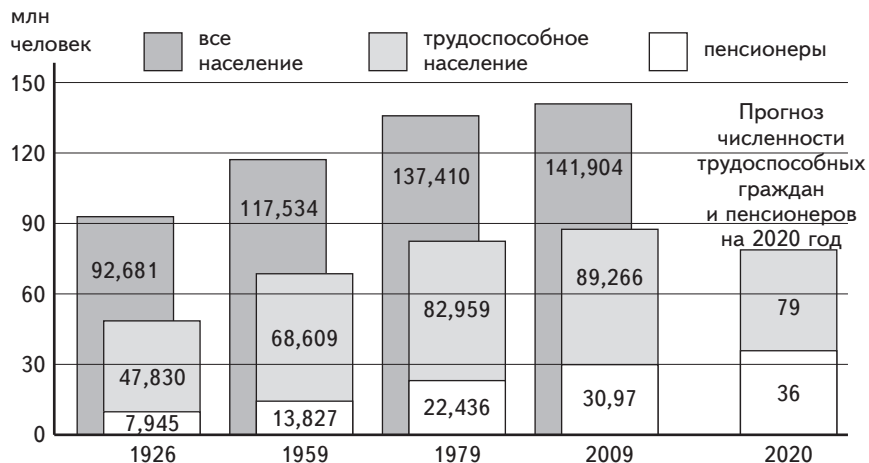
2. Трудовая пенсия по старости назначается при наличии не менее пяти лет страхового стажа.

Кроме этого, учитель использует графическую информацию (ее также можно вывести на экран или раздать в распечатанном виде).

Как меняется продолжительность жизни в России, лет (по данным Росстата)



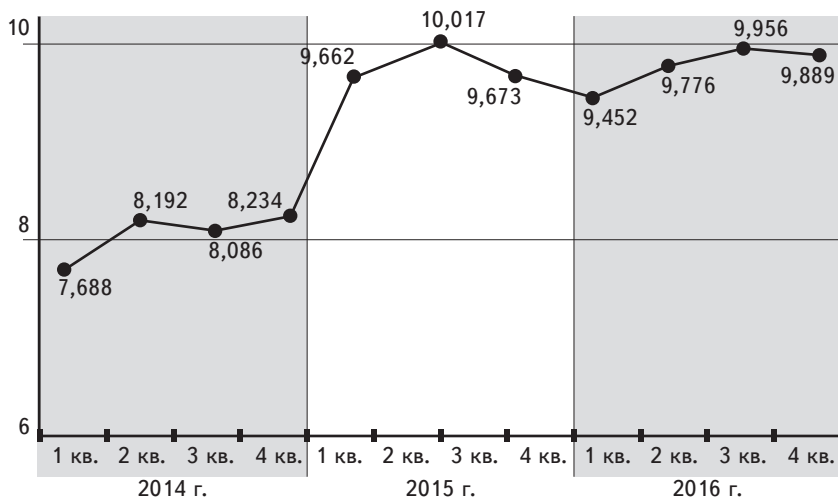
Соотношение количества пенсионеров и трудоспособных граждан в разные годы в СССР и России (по данным Росстата)



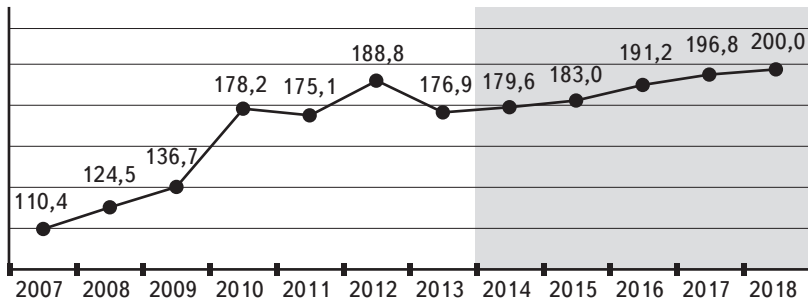
На основе изученной информации девятиклассники подводятся к выводу о том, что доля пенсионеров в населении России растет. В связи с ростом продолжительности жизни люди все дольше живут на пенсии. То есть старость в нашей стране становится все более продолжительным возрастом. Поэтому все большую значимость приобретают вопросы: «Какое значение обеспеченная старость имеет для жизни человека и общества?», «Как обеспечить себе “обеспеченную старость”?» От себя учитель добавляет ещё один вопрос: «Какое значение для “обеспеченной старости” имеет СНИЛС?»

2. Учащиеся самостоятельно осуществляют поиск информации для ответа на поставленные вопросы урока. Для этого они обращаются к с. 5–11 приложения к учебнику «Обществознание». Если в классе есть доступ к Интернету, то учитель рекомендует также обратиться к сайту Пенсионного фонда РФ (<http://www.pfrf.ru/>) и к сайту-навигатору по выбору негосударственного пенсионного фонда (<http://www.pensiamarket.ru>). Кроме того, учитель может вывести на экран или доску дополнительную графическую информацию.

Динамика прожиточного минимума в России, тыс. р. / мес. (по данным Росстата и Министерства труда и социальной защиты РФ)



Соотношение трудовой пенсии по старости с прожиточным минимумом пенсионера, % (по данным Министерства труда и социальной защиты РФ)



Для ускорения работы класс следует разделить на группы по 3–6 человек в зависимости от численности класса. Предполагается, что в группе на каждый вопрос урока ищут ответы по 1–2 человека. Затем представители от группы защищают свои ответы перед классом. Другие члены группы при необходимости могут помочь своим представителям.

Предполагаемые ответы на вопросы урока:

1) Что такое обеспеченная старость? (Обеспеченной считается старость, если пожилой человек получает пенсию, по крайней мере, не ниже прожиточного минимума.)

2) Какое значение обеспеченная старость имеет для жизни человека и обществе? (Обеспеченная старость имеет для жизни человека и общества очень важное значение, потому что доля пожилых людей в численности населения нашей страны все время растет, и в старости они должны иметь возможность вести приемлемый для них образ жизни, что не возможно без денег.)

3) Как добиться обеспеченной старости? (Добиться обеспеченной старости возможно усердным трудом, отчисляя часть своего дохода либо в Пенсионный фонд РФ, либо в негосударственный пенсионный фонд, выбор которого является отдельной, очень важной и ответственной задачей.)

4) Какое значение для достижения обеспеченной старости имеет СНИЛС? (СНИЛС – важнейший документ, наличие которого позволяет человеку обеспечить себе накопления к старости.)

3. Для подведения итогов занятия проводятся фиксация ответов на ключевые вопросы урока и саморефлексия обучающихся, направленная на оценку своей деятельности на уроке. Решающую роль в оценке деятельности учащихся на уроке играет защита собственных версий ответов на ключевой вопрос урока представителями группы. Остальные члены групп получают оценки те же, что их представитель.

Методические рекомендации по организации предпрофильного курса

Что такое финансовая безопасность?

На вводном занятии учитель организует дискуссию по вопросам: «Что такое финансовая безопасность? Чем различаются финансовая безопасность семьи и финансовая безопасность государства? Что такое финансовая свобода? Можно ли без финансовой безопасности обрести финансовую свободу? Какие угрозы (риски) существуют в области финансов? Каким образом финансовые угрозы могут воздействовать на финансы семьи?»

Обучающиеся приходят к выводу, что каждому человеку и семье в целом (финансовый вопрос может стать угрозой существования семьи) необходимы знания и практические навыки рационального поведения в мире денег.

Мир экономических профессий

При изучении данной темы учитель организует знакомство учащихся с широким спектром экономических профессий: маркетолог, бухгалтер, экономист, финансист, аудитор, банкир, брокер, инкассатор, менеджер, мерчандайзер, продавец, логист, страховой агент, трейдер.

При выборе профессии важно обратиться к профессиограмме. *Профессиограмма* — описание, характеристика профессии, основной источник (наряду с практическим знакомством) получения сведений о разных аспектах профессиональной деятельности. Она составляется на основе анализа содержания профессиональной деятельности и включает в себя общую характеристику профессии и требования, которые профессия предъявляет к человеку.

Обучающиеся могут систематизировать информацию о профессиях, составляя сравнительную таблицу-профессиограмму или представить презентации в электронной форме по выбранным профессиям экономического профиля.

Мир экономических профессий

| Название профессии | Сфера обязанностей | Особенности работы | Кому подойдет данная работа? | Пути получения профессии |
|--------------------|--------------------|--------------------|------------------------------|--------------------------|
| | | | | |

На основе таблицы учащимся необходимо определить общие черты и различия экономических профессий.

Можно предложить школьникам сделать выводы по данному заданию в форме мини-сочинения на темы (по выбору): «Какую экономическую профессию я бы выбрал и почему?», «Экономические профессии и моя семья».

Рациональное поведение потребителя. Рациональное поведение семьи

Используя кейс-технологию, учитель предлагает обучающимся ознакомиться с представленной информацией: данными социологического опроса и статьи социолога. Технология работы с кейсом в учебном процессе включает в себя следующие этапы:

– индивидуальная самостоятельная работа обучающихся с материалами кейса (идентификация проблемы, формулирование ключевых альтернатив, предложение решения или рекомендуемого действия);

– работа в малых группах по согласованию видения ключевой проблемы и ее решений;

– презентация и экспертиза результатов малых групп на общей дискуссии (в рамках учебной группы).

Рекомендуемая последовательность работы:

1-я ступень – введение в задачу;

2-я ступень – сбор информации по кейс-задаче;

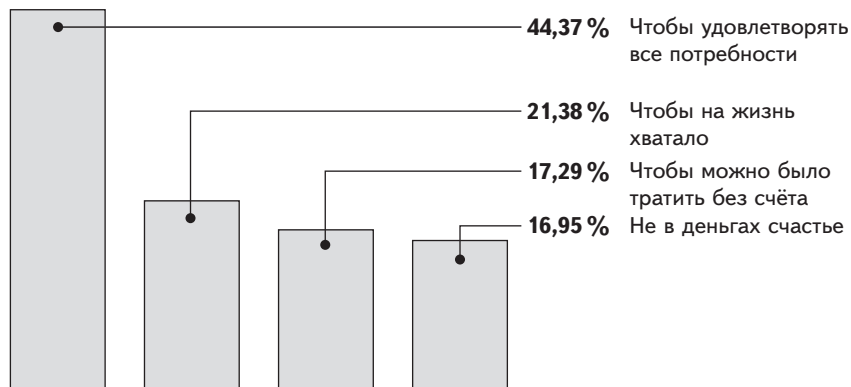
3-я ступень – принятие решений;

4-я ступень – рассмотрение альтернатив;

5-я ступень – сравнительный анализ;

6-я ступень – презентация решений.

Опрос «Сколько денег вам надо для счастья?», % (по данным сайта www.kommersant.ru/money)



Рассматривание витрин¹

Современные супермаркеты и торговые центры опираются на новую модель покупательского поведения. В традиционной модели, когда человек осознал свою потребность (например, проголодался), он шел на рынок и искал нужный товар. Все предельно рационально. Однако еще в конце XIX века появились универмаги, позволяющие наслаждаться не только купленным товаром, но и процессом его выбора. Затем универмаги начали превращаться в торговые и торгово-развлекательные центры, своего рода храмы потребительства, а покупка товаров стала шопингом, этаким стилем жизни. Важный его элемент — windows shopping, или «рассматривание витрин», когда, как в музее, потребляется возможность созерцать красиво представленные вещи. Зайдите в любой ТРЦ, вы увидите там массу школьников, у них нет денег на покупки, но они «покупают» витрины и попутно мороженое.

Еще одна функция торгово-развлекательных центров сегодня — это реализация нашей потребности в гибридизации. Поясню: у современного человека дефицит времени и ресурсов, поэтому многие вещи мы стараемся делать одновременно. Ну, например, слушать музыку на мобильном телефоне, параллельно

¹ URL: <http://www.kommersant.ru/doc/3070578> (дата обращения — 19.01.2017).

проверяя почту в Интернете и при этом двигаясь в вагоне метро на работу. Налицо гибридизация всего, везде и всегда. Вот и возникают торгово-развлекательные центры, где можно и продукты купить, и в кафе посидеть, и на коньках покататься.

По сути, супермаркеты, как часть больших моллов, характеризуются тем же самым: человек идет целенаправленно купить что-то, но по пути соприкасается с массой других товаров, его соблазняют и запахом, и видом, и музыкой, в результате он покупает намного больше, чем надо, да еще и расплачивается карточкой, не видя, сколько потратил. Сама организация торговли вынуждает человека перепотреблять. Есть там и элементы гибридизации: сегодня практически не встретишь супермаркетов, где продается только еда, там есть и книги, и мебель, и все что угодно...

Долго ли будет длиться век торговых центров? В той же Америке, где он когда-то начался, этот век, кажется, близится к закату. Во многих местах стоят пустые, разрушающиеся моллы. На смену им идет интернет-торговля, шопинг сдвигается в онлайн. Парадокс: человек сегодня идет в молл, чтобы посмотреть, погулять, примерить, а потом заказывает в Интернете все найденное. Само общество потребления порождает немало тупиков. Классическое потребительство, опирающееся на простой принцип «чем больше, тем лучше», сталкивается с острой критикой. Как альтернатива появляется креативный консьюмеризм, стимулирующий трату денег на развитие невостребованных на работе способностей: художника или, допустим, садовода. Есть и иные альтернативные варианты культуры потребления, культивирующие экологическую чистоту, заботу об окружающей среде, минимизацию потребления, медленный стиль жизни... Не исключено: то, что сегодня кажется маргинальным, может стать основным путем.

(В. Ильин)

Учитель предлагает обучающимся предположить, чем может объясняться поведение потребителя, выявить цель потребителя и общие черты в его поведении.

Далее обсуждаются вопросы: как соотносятся семейный бюджет и цель потребителя? Что такое реальный доход? Какие расходы можно отнести к обязательным, а какие — к произволь-

ным? В чем может проявляться рациональное поведение семьи? Как «закон Энгеля» показывает уровень жизни? Почему говорят, что уровень жизни — зеркало экономики?

Основные права потребителя

Учитель организует работу с текстом, предлагая обучающимся представить излагаемую информацию в графической форме. Целесообразно будет организовать работу учеников по группам, предложить сформулировать вопросы, которые у них возникли в ходе выполнения задания.

«...В результате исследования, посвященного потребительским правам, большинство граждан знакомы с соответствующим российским законодательством, в частности, с Законом РФ «О защите прав потребителя». Около 63% опрошенных частично, а 8% подробно знакомы с содержанием последнего. Около 28% лишь слышали об этом законе, но ничего не знают о его содержании. Между тем практически каждый (90% опрошенных) гражданин сталкивался с тем или иным нарушением прав потребителя. Среди наиболее распространенных нарушений респонденты указали ненадлежащее качество товаров и услуг, включая торговлю контрафактным, поддельным товаром (15%), некомпетентность, невнимание или просто хамство со стороны обслуживающего персонала (14%), ненадлежащая информация о товарах и услугах (13%), отказ в обмене и возврате товара (12%), несоблюдение сроков оказания услуг, поставки товара (10%), игнорирование санитарных норм в местах торговли (10%), необоснованное завышение цены товара, сметы на выполнение работ, включая навязывание ненужных платных услуг (7%), отказ в проведении гарантийного ремонта товара (6%), отказ от возмещения причиненных убытков (6%), отказ принять жалобу в адрес руководства, предоставить книгу жалоб (5%), небезопасность товара, услуги для жизни, здоровья, имущества (4%), прочие нарушения правил торговли и претензии к ее организации в конкретных местах (1%). За последний год 45% из числа всех опрошенных граждан приобретали некачественные товары и получали некачественные услуги, еще 17% столкнулись лишь с некачественными товарами, а 9% — только с некачественными услугами. Лишь каждый десятый респондент не высказал никаких претензий к качеству при-

обрутаемых товаров и услуг. Наибольшие претензии по качеству респонденты предъявили к продовольственным товарам (25%), обуви (15%), бытовой радиоэлектронной аппаратуре (8%), телефонным аппаратам и факсам (6%), швейным или трикотажным изделиям (6%), парфюмерно-косметическим товарам (5%), товарам для детей (5%), бытовой вычислительной и множительной технике (5%), товарам бытовой химии (5%), текстильным товарам (4%), строительным материалам (4%), мебели (3%), лекарствам (3%). В сфере услуг наибольшие нарекания вызвали коммунальные услуги (19%), услуги связи (17%), услуги транспорта (16%), медицинские услуги (14%), услуги общественного питания (13%) и бытовые услуги (11%). Большинство граждан из числа тех, кто сталкивался с нарушением своих прав потребителя, стремились отстаивать их лично и «не отходя от кассы», т. е. непосредственно у продавца или поставщика услуг (72%). Лишь 9% прибегали в соответствующих случаях к помощи организаций по защите прав потребителей, а 4% – к помощи юристов в связи с попыткой защитить свои права в судебном порядке. Около 16% из числа тех, кто сталкивался с нарушением своих прав потребителя, никогда свои права не отстаивали. Практически каждому второму (55%) гражданину из числа тех, кто стремился отстаивать свои потребительские права, удавалось добиться частичного удовлетворения своих требований. Напротив, требования 37% удовлетворялись полностью, а 8% не удовлетворялись совершенно. Стоит отметить, что наибольшего успеха – полного удовлетворения своих требований – добивались те респонденты, кто обращался к помощи организаций по защите прав потребителей (50%). ...большинство опрошенных (65%) верят в то, что знание потребительского законодательства поднимет их шансы на благополучный исход тяжбы с продавцами-нарушителями»¹.

Учащиеся, проанализировав приведенные данные, делают вывод о значимости для семейного бюджета, для каждого потребителя знания своих прав, знания законов.

Продолжая работу в группах, обучающиеся по фрагментам из Гражданского кодекса РФ (глава 30), Федерального закона

¹ URL: <http://faraa.ru/publ/7-1-0-23> (дата обращения: 19.01.2017).

«О защите прав потребителей» составляют задания для других групп класса, затем группы решают задания и обсуждают полученные результаты.

Семейный бизнес (история и современность). Как начать свой бизнес? Составляем бизнес-план

Учитель предлагает обучающимся изучить § 4–7 приложения по финансовой грамотности. Далее он организует беседу по вопросам к параграфам в пособии. На выбор учителя ученики могут выполнить один или несколько практикумов по указанному пособию или же решить несколько заданий, предложенных авторами пособия. Например:

1) Найдите в Интернете бизнес-план любого предприятия. Попытайтесь проанализировать его с позиции потенциала этого предприятия и его эффективности.

2) Каковы особенности франчайзинга? В чем достоинства и недостатки такого предприятия? В какой сфере действуют такие предприятия в вашем регионе?

3) Подготовьте простой план на тему «Источники финансирования малого и среднего бизнеса».

Кредитные продукты. Ответственность и риски по кредитным обязательствам семьи

Учитель предлагает обучающимся подумать над двумя изречениями.

«Чтобы ваш бумажник стал толще, выбросьте из него все кредитные карточки».

(Роберт Орбен)

«Для жизни человеку необходимы воздух, пища, одежда и кредитная карточка».

(Американское изречение)

Каково отношение авторов к кредиту? Почему? Оцените выгоды и риски для семьи использованием кредитом.

Далее учитель может выбрать одно из направлений работы:

1) Обратиться к пособию О. А. Борисовой «Обществознание. 9 класс. Методическое пособие» (М.: Вентана-Граф, 2016. — с. 62–64), организовав практическую работу учащихся по заданиям.

2) Обратиться к сайтам банков, например Сбербанк, ВТБ, Альфа-банк и др., рассмотреть кредитные предложения и попро-

силь учащих составить памятки «Как выбрать кредит?», «Порядок действий заемщика при рассмотрении дела о банкротстве».

3) Организовать работу по группам по следующему плану:
а) Изучите сайты банков (например, Сбербанка, ВТБ, Альфа-банка и др.) и соберите информацию о кредитах, предлагаемых банками гражданам. б) Подготовьте презентацию/выступление группы. в) Обсудите с одноклассниками, после представления всеми группами предложений банков по кредитам, какие предлагаемые варианты можно отнести к лучшим банковским предложениям при условии одинаковой цели кредита.

При любом варианте работы учитель обращает внимание учащихся на следующие условия: срок, валюта, процентная ставка, виды платежей (аннуитетные или дифференцированные), условия рассмотрения заявки, правила возвращения кредита досрочно, дополнительные условия.

Практикум по решению ситуационных задач. В группах / парах / индивидуальной форме составить / решить задачи, в которых семья должна выбрать стратегию финансового поведения / наилучшую модель выбора кредита. После составления учитель может предложить группам, парам учеников, отдельным ученикам решить задачи, составленные одноклассниками.

Вклады и сбережения семьи

Начиная занятие, учитель, опираясь на работу учащихся со статистической информацией, результатами опросов, инфографикой «Как россияне хранят сбережения?», организует беседу по вопросам: к какой группе вы можете отнести свою семью? Каковы мотивы, которые побуждают людей делать сбережения? Все ли категории населения склонны делать сбережения? Как соотносятся понятия «сбережение» и «потребление»? Каковы цели сбережения? Нужно ли государству создавать условия, стимулирующие семьи делать сбережения?

Учитель подводит учащихся к выводу, что необходимо при сбережении достигать приращения стоимости сбережений. Целесообразно обратиться к заданию 4 (*Борисова О. А. Обществознание. 9 класс. Методическое пособие. – М.: Вентана-Граф, 2016. – С. 57*). Вспомнив, таким образом, информацию об инфляции, учащиеся смогут сделать вывод: при каком типе инфляции сбережения делать выгодно, а при каком – нет и почему.

Учащиеся с помощью учителя составляют схему «Основные формы сбережения денег».



После составления схемы учащиеся обсуждают достоинства, недостатки, риски каждого вида сбережений.

Под руководством учителя учащиеся обсуждают и заполняют таблицу.

Вклады граждан в банки

| Вопрос | Ответ |
|--|---|
| Что такое вклад? | Сумма средств, которую банк принимает от клиента на определенный или неопределенный срок |
| Какими законами регулируются отношения граждан и банков по поводу вкладов? | Гражданский кодекс РФ (главы 44, 45) |
| Каковы права и обязанности граждан по поводу вклада? | Гражданин обязан предъявить паспорт, в любой момент гражданин может забрать средства из банка |
| Каковы права и обязанности банка при открытии вклада гражданином? | Банк может отказать в открытии вклада (при условии предоставления гражданином ложных сведений о себе или нарушении 115-ФЗ), банк обязан вернуть сумму вклада и выплатить проценты |

| Вопрос | Ответ |
|---|---|
| | на нее на условиях и в порядке, предусмотренном договором |
| Каковы гарантии государства по вкладам граждан? | При лишении Центробанком лицензии коммерческого банка максимальная сумма страхового возмещения по вкладам составляет 1,4 млн р. |
| Какие бывают виды вкладов? | Вклады до востребования (на неопределенный срок) и срочные депозиты (договором предусмотрен срок, на который банк принимает у вкладчика средства) в рублях, долларах и евро (других валютах), мультивалютные вклады |

Далее учащиеся сравнивают условия разных вкладов.

Учитель может выбрать одно из направлений работы:

1. Условия вкладов могут быть смоделированы учителем.
2. Учащиеся рассматривают реальные предложения вкладов на сайтах различных банков и составляют памятку «Как выбрать вклад».

При любом варианте работы учитель обращает внимание учащихся на следующие условия: срок, валюта, процентная ставка, режим выплаты процентов, направление выплаты (на текущий счет или причисление к сумме вклада).

Практикум по решению ситуационных задач. Задача может выглядеть следующим образом:

| Условие | Задача |
|---|---|
| Семья, в которой общий ежемесячный доход составляет 100 тыс. р., планирует сбережения — 10% от суммы дохода | Какую стратегию финансового поведения нужно выбрать семье, чтобы получить максимальную прибыль через год (годовая инфляция — 7,5%): вариант срочного депозита |

Окончание табл.

| Условие | Задача |
|--|---|
| | банка А или банка Б, отказаться от сбережения при данных условиях, увеличить планируемую сумму сбережений и выбрать банк А или банк Б? |
| Условия вклада банка А: | Условия вклада банка Б: |
| <p>А) Годовая процентная ставка вклада в рублях – 8,5%. Процент начисляется один раз в месяц, и сумма начислений может быть направлена на текущий счет или причислена к сумме вклада.</p> <p>Б) Вклад можно пополнять в течение срока 1 раз в 3 месяца</p> | <p>А) Годовая процентная ставка вклада в рублях – 10%. Процент выплачивается один раз год, по истечении срока вклада.</p> <p>Б) Вклад можно пополнять в течение срока неограниченно</p> |

Что такое ПИФ? Практикум по вкладам в ПИФы. Учитель организует работу учащихся с понятием «ПИФ». ПИФ – паевой инвестиционный фонд, который управляет деньгами инвесторов (паями) с целью получения максимальной прибыли. В последнее время ПИФы стали наиболее используемыми частными инвесторами инструментами российского финансового рынка.

Далее учитель организует практическую работу учащихся с информацией о деятельности ведущих ПИФ в РФ (по официальным сайтам ПИФ). Например, Фонд облигаций «Илья Муромец», «Райффайзен-Облигации», «УРАЛСИБ Первый», «Альфа-Капитал Резерв» и др. по плану:

1. Ознакомиться с предложениями ПИФ.
2. Составить сравнительную таблицу.

Доходность ПИФ

| Название ПИФ | Стоимость пая | Доходность за 12 месяцев | Сравнение со срочным депозитом на 1 год в том же банке |
|--------------|---------------|--------------------------|--|
| | | | |

3. Сделать выводы о доходности ПИФ, оценить возможные риски, выявить отличие инвестиции от сбережений, применить выводы к условиям ситуационных задач предыдущего занятия.

Страхование

Учитель организует беседу с учащимися по вопросам: что такое страхование? Что такое личное и семейное страхование? Зачем нужно страховать жизнь? Что такое страховой риск, страховое событие и страховой случай? Каковы виды обязательного и добровольного страхования? Как работает страховая компания? Как и где можно защитить свои права застрахованного лица? Какие законы приняты в РФ по страхованию граждан?

Для изучения основных видов страхования учитель организует работу с текстом главы 48 Гражданского кодекса РФ учащихся в группах: личное страхование, имущественное страхование, страхование ответственности, страхование предпринимательского риска. Группы знакомят друг друга с целями, содержанием, особенностями каждого вида страхования. Учитель обращает внимание учащихся на следующие понятия: ОСАГО (обязательное страхование автогражданской ответственности), КАСКО (добровольное автомобильное страхование), ОМС (обязательное медицинское страхование), ДМС (добровольное медицинское страхование), семейное страхование жизни, здоровья, имущества.

Также учащиеся могут ознакомиться со статьей М. А. Данильченко «Программы долгосрочного страхования жизни как финансовый инструмент страховой защиты семьи»:

«В целом российский рынок страхования можно будет считать состоявшимся и развитым только тогда, когда страхование жизни получит широкое распространение и его доля в совокупности собираемых страховщиками премий будет занимать большую часть, т. е. произойдет смена структуры российского страхового рынка и замещение доли имущественного страхования страхованием жизни»¹.

Как вы думаете, почему? Приведите аргументы в подтверждение или опровержение мысли автора.

¹ Научно-исследовательские публикации. — Воронеж. — 2015. — № 9 (29).

Практикум. Анализ договора страхования (полиса). Учитель может предложить учащимся проанализировать любой договор страхования по следующим условиям (в договоре и правилах страхования): 1) срок действия договора и период страхования; 2) кто является выгодоприобретателем (кто будет получать страховое возмещение); 3) перечень страховых случаев и страховых рисков (это самый важный пункт договора страхования); 4) исключения (указывается, за что и в каких случаях страховщик не заплатит); 5) порядок действий при наступлении страхового случая (срок и порядок извещения страховщика о произошедшем случае).

По данной теме учащиеся могут поразмышлять в письменной или устной форме над высказываниями:

«Если бы все могло быть по-моему, то я написал бы слово “страхование” на воротах каждого дома и в ежедневнике каждого человека, поскольку я уверен, что такая небольшая жертва оберегает семьи от катастроф, которые в противном случае навсегда бы их погубили. Мы обязаны страховать не только человеческое счастье, но также здоровье и силу, которых можно лишиться, если с кормильцем семьи что-то произойдет и хрупкий корабль, на котором плывет счастливая семья, неожиданно пойдет ко дну...»

(У. Черчилль)

«Не один моральный долг, но и простой личный расчет должен побудить всех к страхованию жизни».

(А. П. Чехов)

«...Страховать жизнь еще на Руси в обыкновение не введено, но войдет же когда-нибудь».

(А. С. Пушкин)

«То, что раньше для рыцаря был укрепленный замок, сегодня для рядового гражданина являет социальное страхование».

(В. Швебель)

Пенсионная система

Учитель предлагает учащимся подумать над вопросом: кому в моей семье нужны знания о пенсии, пенсионной системе? Почему?

Далее учащиеся ведут конспект темы.

Что такое пенсия?

Виды пенсий

| | |
|--|---|
| Пенсия – компенсация утраченного заработка | Пенсия по старости |
| | Пенсия за выслугу лет |
| | Пенсия по инвалидности |
| | Профессиональная пенсия |
| Пенсия – социальное пособие | Социальная пенсия |
| | Пенсия по инвалидности |
| | Пенсия за особые заслуги |
| | Пенсии жертвам политических репрессий или техногенных катастроф |
| Пенсия – страховые выплаты | Пенсия по случаю потери кормильца |
| | Пенсия по инвалидности как возмещение вреда |

Источник: Политика в области пенсионного обеспечения и пенсионного законодательства. – М.: Издание Государственной Думы, 2014.

Что такое пенсионный возраст?

(Возраст гражданина, установленный государством, по достижении которого он может претендовать на получение пенсии по старости.)

От чего зависит размер пенсии?

(От стажа работы, от заработной платы, от страховых взносов.)

Каковы условия возникновения права гражданина на страховую пенсию по старости? (Достижение возраста 60 лет – для мужчин, 55 лет – для женщин; отдельные категории граждан имеют право на назначение страховой пенсии по старости досрочно; наличие страхового стажа не менее 15 лет (с 2024 г.); наличие минимальной суммы пенсионных баллов – не менее 30 (с 2025 г.).)

Каковы риски пенсионного страхования? (Заморозка пенсионных накоплений и др.)

При составлении конспекта ориентировать учащихся на использование материалов параграфа «Пенсионная система современной России» пособия «Основы финансовой грамотности. Собственный бизнес. Обеспеченная старость» (авторы: Корешева О. В., Федоров О. Д.).

Беседа с учащимися по вопросам 1–3 после параграфа пособия.

Пенсионное страхование

Учитель организует беседу с учащимися по высказыванию Хелен Хэйес: «Наука научила нас продлевать жизнь. Теперь мы должны научиться делать эту долгую жизнь достойной». Далее обсуждаются факты: средняя продолжительность жизни в России достигла чуть более 71 года, в Европе впервые – 80 лет. Как вы понимаете высказывание? О чем говорят факты? Какие социальные проблемы появляются в связи с этим?

Предложить учащимся письменно поразмышлять над вопросом: зачем мне СНИЛС (страховой номер индивидуального лицевого счета гражданина в системе обязательного пенсионного страхования)? Учащиеся могут опираться на текст параграфа «Пенсионная система современной России» пособия «Основы финансовой грамотности. Собственный бизнес. Обеспеченная старость» (авторы: Корешева О. В., Федоров О. Д.).

Далее учитель организует практическую работу с материалами сайта Пенсионного фонда РФ (<http://www.pfrf.ru/>).

Какая информация сайта Пенсионного фонда РФ будет полезна семье:

- А) в которой родился второй ребенок;
- Б) папа – военный, прослуживший 25 лет в армии;
- В) мама попала в тяжелую жизненную ситуацию и стала инвалидом;
- Г) бабушка и дедушка подолгу живут за границей?

Учитель может предложить другие ситуации, а также учащиеся могут проанализировать материалы сайта и описать жизненные ситуации семей, где будет востребована данная информация, возможно и из собственного опыта.

Практикум по пенсионному страхованию

Учащиеся по группам выполняют мини-проект «Негосударственные пенсионные фонды».

Цель мини-проекта: составить буклет, посвященный одному из НПФ.

План проекта: 1) кому адресован буклет; 2) цель буклета; 3) основные характеристики НПФ; 4) преимущества НПФ; 5) возможные риски НПФ.

Рекомендации по организации учебно-исследовательской и проектной деятельности учащихся приведены в книге Борисовой О. А. «Обществознание. 9 класс. Методическое пособие» (М.: Вентана-Граф, 2016).

Социальные пособия

Учитель предлагает обучающимся ознакомиться с фрагментом статьи, посвященной актуальной теме безусловного базового дохода.

«...В июне 2016 г. жители Швейцарии на референдуме проголосовали против введения так называемого безусловного базового дохода, который выплачивался бы ежемесячно каждому гражданину страны независимо от его материального благосостояния или иных обстоятельств. Подготовительную работу, связанную с возможным введением базового дохода в будущем, начало правительство Финляндии. Аналогичные инициативы в последнее время приобрели популярность и в некоторых других странах, по крайней мере в обсуждениях или в виде локальных экспериментов.

...Идея института безусловного базового дохода (далее — просто базового дохода) заключается в том, чтобы *заменить большое количество разных пособий*, существующих в современном социальном государстве, *единым пособием* в размере, позволяющем поддерживать некий минимально приемлемый уровень жизни.

Сегодня пособия из государственного бюджета выплачиваются людям, оказавшимся в той или иной трудной ситуации и поэтому неспособным полностью содержать себя самостоятельно. Для того чтобы начать получать пособие по безработице, надо оказаться безработным, для получения пособия по болезни, инвалидности, потере кормильца или беременности и родам надо оказаться в соответствующей ситуации. Иными словами, пособия являются условными: выполняется условие — есть пособие, не выполняется — нет. Разумеется, очень часто

одним из условий является «нуждаемость»: если у человека достаточно собственных средств или он имеет существенные источники доходов, то пособия ему не полагается.

В противоположность этому базовый доход — безусловная выплата, которую получают все взрослые граждане независимо от того, в какой жизненной ситуации они находятся. Уже это простое свойство позволяет сделать некоторые важные выводы о том, чего может в принципе добиться правительство, если заменит все условные пособия (или даже всего лишь значительную их часть) безусловным базовым доходом.

Во-первых, чтобы получать условное пособие, человек сначала должен доказать, что он имеет на это право. Для этого ему придется собрать определенный набор документов. Часть этих документов он сможет получить, лишь пройдя определенные процедуры, например медицинское освидетельствование. После того как он принес все документы, служащие соответствующего ведомства должны будут все это проверить, составить заявку в финансовые органы, выдать справку будущему получателю пособия (или записать информацию на его электронную карточку) и т. д. Затем во многих случаях они должны будут регулярно проверять, что человек сохранил право на пособие, и даже пытаться влиять на его поведение (например, предлагать ему вакансии и/или курсы переобучения и т. п.). Некоторые люди могут иметь право на получение сразу нескольких пособий, за которые отвечают разные ведомства. Все это создает гигантскую бюрократию, потребляющую большое количество ресурсов общества, — даже если не принимать во внимание затрат времени и ресурсов самого человека, пытающегося оформить пособие. Если базовый доход заменяет все эти условные пособия, то при сохранении прежней суммы средств, перераспределяемых в пользу получателя пособий, эта бюрократия оказывается не нужна, и можно сэкономить соответствующие затраты ресурсов и времени...»

(Ю. Кузнецов)

Обучающиеся высказывают и аргументируют собственное мнение по поводу безусловного базового дохода.

При изучении системы социального обеспечения в РФ учащиеся заполняют таблицу (в парах или в группах), используя

различные источники информации, например ресурсы информационно-правовых порталов «Гарант» или «Консультант+».

Социальные пособия в РФ

| Что такое пособия? | Кому предоставляются пособия? | Виды пособий | Порядок оформления пособий |
|--------------------|-------------------------------|--------------|----------------------------|
| | | | |

В выводе обучающиеся сопоставляют информацию таблицы и индивидуальные условия собственной семьи. Важно, чтобы учащиеся понимали, какие пособия могут получить (получают) их семьи.

Валюта в семейном бюджете

Учитель в начале занятия организует дискуссию по проблемному вопросу: «Хранить ли сбережения семьи в валюте? Инвестировать ли в валюте?» Для подтверждения или опровержения высказанных аргументов, суждений обучающиеся решают практико-ориентированные ситуационные задачи. Учитель может предложить разработанные им условия или же учащиеся сами могут моделировать задания и их решать. Например:

а) При каком максимальном валютном курсе евро по отношению к рублю, ипотечный кредит (сумма кредита 1 млн р., 6% – валютный кредит, 15% – в рублях) на 10 лет будет выгоден семье?

б) Семья собирается в отпуск. В каком обменном пункте члены семьи смогут поменять 50 тыс. р. на доллары с наибольшей выгодой?

| | Курс от 1 до 1000 долл | | Курс от 1001 долл | | Комиссия за проведение транзакции |
|---------|------------------------|---------|-------------------|---------|-----------------------------------|
| | Покупка | Продажа | Покупка | Продажа | |
| Пункт А | 67,2 | 70,4 | 68 | 69,5 | 100 р. |
| Пункт Б | 68,5 | 72 | 68 | 70 | нет |

Налоги семьи

Учитель может обратиться к пособию О. А. Борисовой «Обществознание. 9 класс. Методическое пособие» (М.: Вентана-Граф, 2016. – С. 75–78), организовав практическую работу учащихся по заданиям.

Ведение семейного бюджета

Учитель организует обсуждение структуры семейного бюджета: каковы источники доходов семьи (тип доходов – переменный или фиксированный)? Что такое обязательные и произвольные расходы? Что такое сбережения?

Изучение темы целесообразно вести через практическую работу, в связи с чем обучающиеся выполняют задания по группам: 1) смоделировать условие (семья: состав, размер заработной платы, трансферты, обязательные платежи) для ролевой игры для группы-соперника; 2) составить бюджет семьи на 1 месяц, получив задание от другой группы; 3) представить и сравнить результаты работы. Выполнение задания возможно с помощью одной из программ (приложений), позволяющих контролировать бюджет, например: Excel, Домашняя бухгалтерия, Домашние финансы, Семейный бюджет, Alzex Finance и др.

Практикум по курсу

На выбор учителя ученики могут выполнить один или несколько практикумов по учебному пособию или же решить несколько заданий, предложенных авторами пособия по разным темам курса.

Решение ситуационных задач

Итоговый контроль предполагает решение комплекса ситуационных учебных задач. Задачи связаны с основной темой курса: действия семьи по разработке семейного бюджета, расчетом и оценкой возможных объективных и субъективных рисков, финансовых результатов. Задачи могут решаться как индивидуально, так и в группах.

Методические рекомендации по организации внеурочной деятельности

Освоение обучающимися основ финансовой грамотности предполагает использование соответствующих знаний и навыков в повседневной жизни, постоянное их расширение, углубление и совершенствование, т. е. деятельностное использование. Начало этому должно быть положено, в том числе во внеурочной деятельности. К сожалению, в нашей стране пока практически не существует традиции проведения систематических экскурсий школьников в государственные и частные организации типа Пенсионного фонда или какой-нибудь компании, ведущей коммерческую деятельность. Но учитель, используя собственные связи и знакомства в подобных организациях, может попытаться организовать экскурсию. При этом, каждый обучающийся должен, используя свой опыт освоения курса финансовой грамотности, подготовить один-два вопроса по сути деятельности организации, которые можно задать экскурсоводу. Разумеется, эти вопросы не должны затрагивать коммерческой тайны. Завершить экскурсию нужно краткой рефлексией: «Было ли интересно и почему? Было ли полезно и почему? Какой вывод или выводы я сделал для себя в связи с моим участием в этом мероприятии?»

Некоторые обучающиеся наверняка захотят сделать репортаж об экскурсии с использованием фото- и видеосъемки. Этот репортаж обязательно следует разместить на сайте школы, на страницах школы и класса в социальных сетях. Максимальное освещение образовательной деятельности способствует формированию позитивного к ней отношения обучающихся, мотивирует их, служит повышению престижа образовательной организации, укрепляет авторитет педагога.

Если экскурсии организовать затруднительно, следует организовать классные часы, тем более что для освоения темы «Обеспеченная старость» эта форма внеурочной деятельности представляется наиболее предпочтительной. В данном случае эффективно использовать такую форму проведения классного

часа, как интервью. На классный час могут быть приглашены: реальный пенсионер, сотрудник государственного или негосударственного пенсионного фонда, предприниматель или наемный работник, добившийся карьерного роста и профессионального успеха. Классный час может быть построен по такой схеме: после краткого рассказа приглашенного участника о себе и своих достижениях, особенностях деятельности организации, в которой он работает, настает очередь вопросов обучающихся. Каждый должен задать хотя бы один вопрос. Подготовка вопросов необходимо уделить отдельное время, чтобы они не повторялись и были корректными и по существу. Завершается классный час рефлексией. Прописать подробнее: что должно стать результатом интервью? Какие знания должны продемонстрировать или получить учащиеся? Как это соотносится с материалом приложения по финансовой грамотности? Будут ли учащиеся готовить какой-то материал типа эссе, газетной заметки и т. д.?

Классный час на тему «Кем быть: выбор между предпринимательством и работой по найму» можно провести в режиме круглого стола. Для подготовки к мероприятию учащимся необходимо поговорить с родителями, узнать их мнение по теме классного часа, а также прочитать темы 2.1, 2.3–2.4 из пособия по финансовой грамотности. Важно подготовить класс или другое помещение, где он будет проводиться: участники классного часа должны сесть так, чтобы видеть друг друга.

Классный час начинается со слова учителя, в котором он формулирует дилемму: что лучше — быть наемным работником, который стабильно получает зарплату, или заниматься бизнесом, что сопряжено со множеством рисков, но при этом владелец фирмы получает всю прибыль? Заранее выделенная группа учащихся может провести социологический опрос «Что лучше — работа по найму или свой бизнес?» среди одноклассников, учителей и родителей и представить результаты опроса в виде диаграммы, а также прокомментировать полученные результаты. Затем по очереди должны высказать свое мнение все участники классного часа. Мнение обязательно должно подкрепляться одним-двумя аргументами. В идеале ответы и аргументы должны фиксироваться специально для этого выделенными учениками и видеосъемкой для последующего анализа. В результате обсуждения итогов классного часа обучающиеся должны

ответить на вопрос: какие выводы мы можем сделать из этих данных о предварительной профориентации членов нашего класса?

Примерное тематическое планирование по программе внеурочной деятельности (программа классных часов)

| № | Тема занятия | Кол-во часов | Пособия и интернет-ресурсы |
|---|---|--------------|--|
| Раздел 1. Обеспеченная старость | | | |
| 1 | Как работает пенсионный фонд Российской Федерации | 1 | Темы 1.1–1.5 из пособия «Основы финансовой грамотности. Собственный бизнес. Обеспеченная старость» (авторы: Корешева О. В., Федоров О. Д.). http://www.pfrf.ru/ – официальный сайт Пенсионного фонда России. http://www.pensiamarket.ru – сайт-навигатор по выбору негосударственного пенсионного фонда |
| 2 | Как работает негосударственный пенсионный фонд | 1 | |
| 3 | Как живет на пенсии гражданину России | 1 | |
| Раздел 2. Как создать и не потерять собственный бизнес | | | |
| 1 | История успеха в предпринимательстве | 1 | Темы 2.1–2.8 из пособия «Основы финансовой грамотности. Собственный бизнес. Обеспеченная старость» (авторы: Корешева О. В., Федоров О. Д.) |
| 2 | История успеха в работе по найму в сфере экономики | 1 | |
| 3 | Кем быть: выбор между предпринимательством и работой по найму | 1 | |

Лист самооценки (от 1 до 5 баллов)

| № п/п | Тема | Работа в группе | Работа в паре | Работа индивидуальная | Работа устная | Примечания |
|-------|---|-----------------|---------------|-----------------------|---------------|------------|
| 1 | Что такое финансовая безопасность? | | | | | |
| 2 | Мир экономических профессий | | | | | |
| 3 | Рациональное поведение потребителя. Рациональное поведение семьи | | | | | |
| 4 | Основные права потребителя | | | | | |
| 5–6 | Семейный бизнес (история и современность). Как начать свой бизнес? Составляем бизнес-план | | | | | |

| | | | | | | | |
|-----|---|--|--|--|--|--|--|
| 7–8 | Кредитные продукты. Ответственность и риски по кредитным обязательствам семьи | | | | | | |
| 9 | Вклады и сбережения семьи | | | | | | |
| 10 | Страхование | | | | | | |
| 11 | Пенсионная система | | | | | | |
| 12 | Пенсионное страхование | | | | | | |
| 13 | Социальные пособия | | | | | | |
| 14 | *Валюта в семейном бюджете | | | | | | |
| 15 | Налоги семьи | | | | | | |
| 16 | Ведение семейного бюджета | | | | | | |
| 17 | Практикум по курсу | | | | | | |
| 18 | Решение ситуационных задач | | | | | | |

Список литературы

1. *Борисова О. А.* Обществознание. 9 класс. Методическое пособие». — М.: Вентана-Граф, 2016.
2. Дидактические материалы по курсу «Введение в обществознание» / под ред. Л. Н. Боголюбова и А. Т. Кинкулькина. — М., 2002.
3. Конституция РФ. — М., 2011.
4. *Корешева О. В., Федоров О. Д.* Основы финансовой грамотности. Собственный бизнес. Обеспеченная старость. — М., 2016.
5. *Королева Г. Э.* Экономика. 10–11 классы. Практикум для учащихся. Ч. 1, 2. — М.: Вентана-Граф, 2011.
6. Политика в области пенсионного обеспечения и пенсионного законодательства. — М.: Издание Государственной Думы, 2014.
7. *Райсберг Б. А., Лозовский Л. Ш.* Словарь современных экономических терминов. — 3-е изд. — М.: 2007.

Ресурсы Интернета

- <http://www.pfrf.ru/> — сайт Пенсионного фонда РФ
<http://www.garant.ru> — информационно-правовой портал
www.rostrud.ru — Федеральная служба занятости населения
www.minfin.ru — Министерство финансов РФ
www.cbr.ru — Центральный банк Российской Федерации
www.economy.gov.ru/mines/main — Министерство экономического развития РФ
www.nalog.ru — Федеральная налоговая служба РФ
www.gks.ru — Федеральная служба государственной статистики

СПЕЦИАЛЬНЫЕ МОДУЛИ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЫ УЧЕБНИКА ПО ОБЩЕСТВОЗНАНИЮ 9 КЛАССА

Текстовая часть модулей по финансовой грамотности в электронных формах учебников (ЭФУ) полностью соответствует модулям в печатной форме учебников. Специальные модули ЭФУ являются частью сборника и для удобства использования учителями в дополнение к основным материалам представлены отдельно, ввиду наличия в них электронных образовательных ресурсов.

Специальные модули для электронной формы учебника по обществознанию 9 класса размещены по ссылке:

<https://drofa-ventana.ru/material/sbornik-obshchestvo-9>

Содержание

Пояснительная записка 3

- 1** СПЕЦИАЛЬНЫЕ МОДУЛИ ДЛЯ УЧЕБНИКА
ПО ОБЩЕСТВОЗНАНИЮ 9 КЛАССА 7
- Обеспеченная старость 9
- Как создать и не потерять собственный бизнес 29

- 2** СПЕЦИАЛЬНЫЕ МОДУЛИ ДЛЯ МЕТОДИЧЕСКОГО
ПОСОБИЯ ПО ОБЩЕСТВОЗНАНИЮ 9 КЛАССА 67
- Методические рекомендации 74
- Методические рекомендации по организации
предпрофильного курса 103
- Методические рекомендации по организации
внеурочной деятельности 122

- 3** СПЕЦИАЛЬНЫЕ МОДУЛИ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЫ
УЧЕБНИКА ПО ОБЩЕСТВОЗНАНИЮ 9 КЛАССА 128