

## **Обзор инструментария обучения**

Для подачи теоретического материала рекомендуется использовать презентации, являющиеся частью настоящего модуля:

- Презентация №1. Семейный бюджет
- Презентация №2. Инвестиции и сбережения

Для формирования практических навыков, отработки умений принимать решение, формирования понимания последовательности действий в конкретной жизненной ситуации, рекомендуется использовать кейсы. Кейсы представлены в двух форматах: текстовом и видео. Кейсы могут использоваться как практический блок при проведении теоретического занятия, так и для проведения отдельного практического занятия.

Для организации групповой или индивидуальной практической работы можно использовать учебное упражнение, являющееся частью этого модуля.

Учебно-методический материал «Инструменты накопления и сохранения» может быть использован модульно в зависимости от возможностей центра обучения и располагаемого времени. Каждый из блоков презентаций, упражнений и кейсов может представлять из себя отдельный практико-ориентированный семинар. Рекомендованная длительность семинара не более 2 часов для взрослых.

### **Рекомендованные комментарии к презентациям**

#### **Презентация №1. Семейный бюджет**

*Слайд 1.* Титульный

*Слайд 2.* Деньги сопровождают нас всю нашу жизнь. Очень важно, чтобы в управлении семейными денежными потоками семья опиралась на «финансовую защиту» и «финансовую независимость». «Финансовая защита» - это так называемые деньги на черный день, они нам помогают, когда мы оказываемся в сложной ситуации, «финансовая независимость» - это возможность совершать расходы, используя для этого доходы от сбережений и инвестиций. Финансовая независимость – это то, к чему должен стремиться каждый из нас. Огромное заблуждение, что финансовой независимостью обладают только богатые люди.

*Слайд 3.* Пример из классической литературы – как могут ранжироваться расходы.

*Слайд 4.* В повседневной жизни мы постоянно совершаем расходы. Полезно слушателям предложить назвать расходы, с которыми они сталкиваются в своей жизни, как часто они сталкиваются. Обобщить предложенную слушателями информацию в виде информации представленной на слайде. Предложить

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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».

слушателям привести еще примеры капитальных, текущих, ежегодных затрат и непредвиденных расходов.

*Слайд 5.* При рассмотрении приведенной на слайде классификации очень важно указать, что второстепенные расходы – это те расходы, которыми можно в данный момент пренебречь или отложить на более поздний срок. Необходимо отметить, что для каждого человека важность расходов определяется им самим. *(Напомнить пример со слайда 3.)* Разобрать со слушателями общепринятые первоочередные и второстепенные расходы, последствия, если пренебречь первоочередными расходами (оплата коммунальных услуг, банковские кредиты; последствия – штрафы и пени, отключение электроэнергии и т.д.)

*Слайд 6.* Аналогичным образом разбираются доходы семьи: их виды и периодичность.

*Слайд 7.* Необходимо отметить, что никогда не синхронизируются доходы и расходы в семье, поэтому для рационального управления денежными потоками семьи составляется семейный бюджет. Семейный бюджет бывает дефицитным – планируемые расходы больше, планируемых доходов, но так как невозможно потратить больше, чем зарабатываешь, то необходимо рассмотреть источники покрытия дефицита - займы у родственников и друзей, займы в банках (например, можно взять потребительский кредит или воспользоваться кредитной картой или взять займ в микрофинансовой организации). Необходимо со слушателями разобрать последствия «беспорядочной» кредитной жизни. Семейный бюджет бывает профицитным – планируемые расходы меньше планируемых доходов. В этом случае у семьи должно быть решение, куда направить свободные денежные средства: в первую очередь - для формирования финансовой подушки безопасности. Её размер должен быть кратен 3-6 среднемесячным расходам семьи. Более подробно о финансовой подушке безопасности (резервном фонде или резервном капитале) и инструментах его формирования рассказывается в презентации «Инвестиции и сбережения». После формирования резервного капитала семья приступает к формированию инвестиционного капитала – это следующий шаг к финансовой независимости. Необходимо отметить, что случай, когда доходы = расходам обычно рассматривается как «неустойчивое равновесие», так как легко переместиться в область дефицитного бюджета.

*Слайды 8-10.* Управление семейным и собственным бюджетом предполагает наличие разумной экономии, на данных слайдах приведены различные примеры экономии денег в семье.

*Слайд 11.* Решение задачи.  $5\%$  от  $4\,000 = 200$  руб. Ежемесячно кэшбэк составляет  $200$  руб. Тогда за  $3$  года -  $200 \cdot 12 \cdot 3 = 7\,200$  руб.

*Слайд 12.* Решение задачи. Ежедневно на упаковочные пакеты семья тратит  $4,5 \cdot 2 + 2,5 \cdot 2 = 14$  руб.  $14$  руб.  $\cdot 52$  недели =  $728$  руб.

Необходимо отметить, что приведенные цифры в примерах, на первый взгляд, кажутся незначительными, однако, небольшие суммы в каждом направлении расходов могут дать значительную экономию семье. Считается, что экономия до  $30\%$  не ухудшает качество жизни семьи.

*Слайд 13.* На слайде еще раз обращается внимание на полезность и необходимость ведения бюджета. Очень важно проговорить о том, что бюджет позволяет семье формировать финансовые цели.

*Слайд 14.* По временному признаку финансовые цели делятся на текущие, среднесрочные и долгосрочные.

Текущие цели – финансовые цели сроком до года, они наиболее понятны семье. Проще говоря, это баланс доходов семьи или личных доходов с расходами. Свести этот баланс помогает годовой бюджет семьи, основная задача которого – рационально спланировать текущее потребление.

Среднесрочные цели – горизонт планирования от  $3$  до  $10$  лет. Эти цели связаны с крупными приобретениями: квартира, машина, обучение ребенка за рубежом и т.д. Очень важно чтобы цели, формулируемые на этом этапе, были конкретны, имели денежное выражение и временной горизонт.

Важность формулирования средне- и долгосрочных целей заключается в том, что семья или отдельный человек начинает думать «длинными трендами», что приводит в дальнейшем к изменению его финансового поведения.

*Слайд 15.* Пример неправильно сформулированной цели: *Купить бы нам квартиру побольше через годик, а то - тесно.*

Пример правильно сформулированной цели: *Мы хотим купить двухкомнатную квартиру 54 кв. метра в микрорайоне ... через пять лет стоимостью 2,8 млн. руб. в ипотеку.* Исходя из этой цели, определяем, какую сумму должен составить первоначальный взнос – например,  $20\%$ , а в денежном выражении – это  $560\,000$  руб. и сколько денег мы должны откладывать каждый месяц, чтобы через пять лет купить квартиру. В нашем случае –  $9\,400$  руб. ( $560\,000 : 60 = 9\,333$  руб.). Мы не стали учитывать размещение денег на вкладе, будущие проценты по вкладу и капитализацию процентов.

Долгосрочные цели – формирование капитала в виде различных активов (вкладов, недвижимости, ценных бумаг) на тот период в жизни, когда мы работать не будем и будем жить на доход от данного капитала.

## **Презентация №2. Инвестиции и сбережения**

*Слайд 1. Титульный*

*Слайд 2. Сбережения – это та сумма денег, которая остается после вычитания расходов из доходов. Можно потратить эти деньги, однако, необходимо помнить, что потраченные деньги – это потерянные деньги, они обратно в семью не вернутся. Или, напротив, эти деньги можно направить на формирование финансовой безопасности.*

*Слайд 3. Финансовая безопасность семьи или отдельного человека основывается на семейном капитале, который семья формирует всю жизнь. Капитал может быть текущим, резервным и инвестиционным.*

*Текущий капитал – это капитал, который обеспечивает текущее потребление.*

*Резервный капитал – необходим для формирования резерва на случай непредвиденных событий: например, потеря работы, дети случайно не закрыли кран, заигрались и затопили квартиру и соседей (убыток составил 200 т.р.), сломался холодильник (аналогичный холодильник стоит 35 т.р.), требуется дорогостоящая операция по замене сустава (300-600 т.р.)*

*Необходимо со слушателями обсудить эти ситуации и способы их решения: займы, кредиты в банке, досрочное изъятие вкладов. Чтобы решить эти проблемы, не прибегая к лишним расходам (проценты по кредитам и займам, потерянные проценты по вкладу), необходимо иметь резервный капитал. Возникает вопрос – сколько он должен составлять. Обычно, чтобы найти хорошую работу требуется 3-6 месяцев, расходы в семье при этом не сокращаются. Поэтому считается, что минимальный резервный фонд должен составлять 3 среднемесячных дохода семьи. Лучше если он будет составлять 6 среднемесячных доходов. Для формирования его необходимо определиться с суммой, которую семья будет откладывать, например, 10% от среднемесячного дохода семьи. Резервный капитал в семье обычно формируется в течение 3 лет.*

*Инвестиционный капитал – к его формированию семья приступает после формирования резервного капитала, он понадобится в старости, когда мы не будем работать и вынуждены будем жить на пенсию.*

*Слайд 4. На этом слайде подробно рассмотрены важные характеристики банковских вкладов, которые используются для формирования данных капиталов (например, для резервного капитала – возможность в любой момент снять, для инвестиционного – высокая доходность)*

*Слайд 5. Данный слайд демонстрирует, как можно зарабатывать в момент, когда мы тратим деньги. Семья должна очень ответственно подходить к*

использованию карточных продуктов и текущих вкладов. Необходимо учитывать: наличие кэш-бэка и его размер, плату за перевод на другие карты (например, ребенку), плату за снятие наличных, проценты на остаток, плату за годовое обслуживание и возможность его уменьшить при определенных условиях (например, определенная сумма расчетов по карте в магазинах) Вывод: выбор банковской карты – это ответственный выбор.

*Слайд 6.* Очень важно, делая долгосрочные вложения, помнить об инфляции. Инфляция - повышение общего уровня цен на товары и услуги на длительный срок. При инфляции на одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде. В этом случае говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег снизилась, деньги обесценились — утратили часть своей реальной стоимости. Мы все помним инфляцию 90-х годов, более близкая история – инфляция 2014-2015г.

Номинальная ставка - это та ставка, которую нам объявляет банк, когда предлагает нам разместить наши деньги во вклад.

Реальная ставка – это номинальная ставка, скорректированная на инфляцию.

*Слайд 7.* На примере рассматривается как определить выгоды для домохозяйки.

Правильные ответы:

1. Номинальная ставка 12% годовых.
2. Реальная процентная ставка -2%
3. В этот банк не стоит размещать деньги, так как реальный доход отрицательный: темпы инфляции выше процента по вкладу.
4. Снижение темпов инфляции до 9% позволяет домохозяйке получить положительную реальную доходность по вкладу.
5. Реальная процентная ставка составит 3%.

Вывод: Вклад выгоден только тогда, когда реальная доходность превышает инфляцию. Тем не менее всё равно выгоднее держать положит деньги в банк (или найти другой способ инвестирования), а не хранить их дома – это более рискованно.

*Слайд 8.* Банки за использование наших средств начисляют проценты. Проценты бывают простые и сложные. Простые проценты - это когда проценты причисляются по окончании вклада или остаются на текущем счете. Сложные проценты (капитализация процентов) – это когда проценты начисляются на проценты. Мы можем капитализировать проценты самостоятельно в случае, если они выплачиваются с определенной периодичностью (месяц, квартал, год) и по вкладу возможно пополнение.

*Слайд 9.* На примере продемонстрирована выгода сложного процента.

*Слайд 10.* В таблице предоставлены недостатки и преимущества банковских вкладов. Основные преимущества – простота и наличие системы страхования вкладов, основной недостаток – низкая доходность.

*Слайд 11.* Представлены другие инструменты инвестирования, помимо вкладов (инвестиции в недвижимость, покупка иностранной валюты, инвестиционное и накопительное страхование, инвестиции в бумаги).

*Слайд 12.* Представлена сравнительная таблица инструментов инвестирования с т.з. риска-доходности. Необходимо помнить основной закон инвестиций: чем выше риск, тем выше доходность.

### **Список рекомендуемой литературы:**

1. Маккена, Джеймс. Твой первый миллион. Как его заработать и не потерять / Джеймс Маккена, Джанин Глайста, при участии Мэтта Фонтейна; пер. с англ. Валерии Башкировой. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018.
2. Образовательный модуль Управление бюджетом домохозяйства / под ред. Е. Блискавки в рамках Совместного Проекта Министерства финансов РФ и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» - М. 2015



Инструменты накопления и сохранения.  
Семейный бюджет

# МОЖНО ЛИ ПРОЖИТЬ БЕЗ ДЕНЕГ?

Финансовая грамотность  
для приёмных родителей



## ❑ Финансовая безопасность -

Возможность защитить себя и своих близких в случае непредвиденной ситуации (сокращение на работе, травма или тяжелая болезнь, поломка автомобиля, техники и т.д.)

## ❑ Финансовая независимость

Источник любой независимости - независимость материальная.

*(Эрве Базен)*

Деньги - это свобода, выкованная из золота. *(Эрих Мария Ремарк)*

Возможность покрывать свои расходы за счет доходов от сбережений



# ОТРЫВОК ИЗ РОМАНА Л.ТОЛСТОГО «АННА КАРЕНИНА»

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



«Перечтя список долгам, Вронский переписал его, **подразделив на три разряда. К первому разряду** относились долги, которые надо было сейчас же заплатить или, во всяком случае, для уплаты которых надо было иметь готовые деньги, чтобы при требовании не могло быть минуты замедления. Таких долгов было около четырех тысяч: тысяча пятьсот за лошадь и две тысячи пятьсот поручительство за молодого товарища Веневского, который при Вронском проиграл эти деньги шулеру. **Во втором отделе**, восемь тысяч, были менее важные долги. Это были долги преимущественно по скаковой конюшне, поставщику овса и сена, англичанину, шорнику и т. д. По этим долгам надо было тоже раздать тысячи две, для того чтобы быть совершенно спокойным. **Последний отдел долгов** — в магазины, в гостиницы и портному — были такие, о которых нечего думать.»

# РАСХОДЫ



## Виды расходов:

- Еда
- Коммунальные расходы
- Транспорт
- Интернет и оплата за телефон
- Одежда и обувь
- Гигиена и бытовые расходы
- Развлечения и отдых
- Оплата по кредитам
- Налоги и страхование
- Расходы на детей (оплата обучения, кружки и т.д.)
- Подарки

## Расходы (по частоте совершения):

- ❖ Текущие (например: еда, коммунальные расходы)
- ❖ Ежегодные (налоги, страхование, отпуск)
- ❖ Непредвиденные (поломка холодильника, оплата операции)
- ❖ Капитальные (приобретение квартиры, машины, оплата обучения ребенка в вузе, приобретение холодильника, телевизора)

# РАСХОДЫ

Финансовая  
грамотность  
для приемных родителей



## ПО ВАЖНОСТИ

первоочередные

второстепенные



# ДОХОДЫ



## Виды доходов:

- Зарплата, премии
- Пенсия и стипендия
- Социальные пособия
- Проценты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам
- Доходы от сдачи имущества в аренду
- Доходы от различных подработок
- Подарки
- выигрыши

## Доходы (по частоте получения):

- ❖ Ежемесячные (например: зарплата, социальные выплаты)
- ❖ Ежегодные (возмещение налогов, годовые премии, бонусы, дивиденды)
- ❖ Непредвиденные (подарки, выигрыш в лотерею)

# БЮДЖЕТ

обычный план доходов и расходов семьи на определенный промежуток времени

Финансовая грамотность  
для приемных родителей



Дефицит бюджета:  $D < P$

Профицит бюджета:  $D > P$



Как решить проблему дефицита:

- Сократить расходы
- Увеличить доходы
- Отложить часть покупок на более благоприятный период
- **Занять деньги (друзья, родственники, банки)**

Что делать с профицитом:

- Формировать сбережения для совершения капитальных покупок за счет своих средств, а не кредитных,
- формирование резервного капитала
- Формирование резервного капитала для обеспечения финансовой независимости в будущем

# Я ЗНАЮ КАК ЭКОНОМИТЬ ДЕНЬГИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



***Деньги сэкономленные есть  
деньги заработанные  
(Генри Форд)***

# ЛУЧШИЕ СПОСОБЫ ЭКОНОМИИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Затраты на продукты питания :

- **совместные покупки**
- **список покупок**

Покупки не в магазинах и на рынках, а на **мелко-оптовых базах, заказ по Интернету**

- **здоровое питание**
- **закупки на неделю**

Помните, что не бывает незначительной экономии. Каждый сэкономленный рубль повышает финансовые возможности человека и улучшает уровень его жизни.

# ЛУЧШИЕ СПОСОБЫ ЭКОНОМИИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- **Коммунальные услуги:** субсидии (например, стандарт максимально допустимой доли расходов граждан на оплату жилого помещения и коммунальных услуг в совокупном доходе семьи в Пермском крае – 22 процента, для отдельных категорий населения - 18 процентов);
- **Транспорт.** Покупка проездных. Оптимизация маршрутов. Получение скидок на бензин. Оплата транспортных расходов работодателем. Поиск альтернативных видов транспорта: велосипед или мопед вместо автомобиля, комбинирование автомобиля и общественного транспорта, совместное использование автомобиля с друзьями/соседями (хотя бы в случаях дальних поездок)
- **Интернет, мобильная связь.** Поиск дешевых тарифов. Использование мессенджеров вместо телефонной связи
- **Одежда, обувь.** Покупка в конце сезона со скидками
- **Налоги.** Получение льгот
- **Отдых, развлечения.** Поездки в «не сезон». Поиск бесплатных развлечений
- **Книги, журналы.** Использование библиотек и Интернета.
- **Кредиты и займы.** Рефинансирование под меньшую ставку.

# ЗАДАЧА № 1

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



**КЭШ-БЭК за покупки на АЗС –  
5%, ежемесячные траты на  
бензин – 4000 р. Какова сумма  
кэш-бэка за три года?**



## ЗАДАЧА № 2

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Семья еженедельно делает покупки:  
1 раз – в «Ленте» (стоимость  
упаковочных пакетов - 4,5 руб.,  
обычно семья использует 2 пакета) и  
2 раза в неделю в «Пятерочке»,  
которая находится в соседнем доме  
(стоимость пакета - 2,5 руб.)  
Сосчитайте экономию, если семья  
будет использовать многоразовые  
сумки для покупок). В году 52  
недели



# ЗАЧЕМ НАМ БЮДЖЕТ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- ❖ Помощник в учете всех доходов и расходов
- ❖ Помощник в оптимизации расходов
- ❖ Контролер расходов
- ❖ Помощник в планировании доходов и расходов
- ❖ Помощник в достижении финансовых целей

# ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



**Финансовые цели** – цели семьи или отдельного человека, для реализации которых нужны финансовые вложения

Исходя из горизонтов планирования цели делятся:

- 1) Краткосрочные цели** - временной горизонт данных целей ограничивается одним годом. В этом периоде происходит выравнивание бюджета семьи, исходя из получаемых доходов и производимых расходов
- 2) Среднесрочные цели** – горизонт планирования до 10 лет. В этом периоде семья осуществляет крупные покупки (приобретение квартиры, автомобиля, дома, образование детей в элитных отечественных и зарубежных вузах)
- 3) Долгосрочные цели** – горизонт планирования свыше 10 лет В этом горизонте происходит формирование таких активов, использование которых будет приносить доход, на который в будущем будет жить семья.

# ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



**Пример неправильно сформулированной цели:** Купить бы нам квартиру побольше через годик, а то тесно.

**Пример правильно сформулированной цели:** Мы хотим купить двухкомнатную квартиру 54 кв. метра в микрорайоне ... через пять лет стоимостью 2,8 млн. руб. в ипотеку. Исходя из этой цели, определяем: какую сумму должен составить первоначальный взнос – например, 20%, в денежном выражении – это 560 000 р., и сколько денег мы должны откладывать каждый месяц, чтобы через пять лет купить квартиру. В нашем случае – 9400 руб. ( $560000/60 = 9333$ руб., мы не стали учитывать размещение денег во вклад, будущие проценты по вкладу и капитализацию процентов).



# Финансовая грамотность для приёмных родителей

**Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде**

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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».





Инструменты накопления и сохранения.  
Инвестиции и сбережение

# СБЕРЕЖЕНИЯ = ДОХОДЫ-РАСХОДЫ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Что можно сделать:

Потратить



Сберечь:

финансирование  
безопасного  
будущего  
(формирование  
резервного и  
инвестиционного  
капитала)





# ВИДЫ КАПИТАЛОВ И СВЯЗЬ С БАНКОВСКИМИ ВКЛАДАМИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



капитал	Банковские инструменты	На что обратить внимание при выборе вклада
Текущий капитал	1.Вклады до востребования , 2.Дебетовые карты	Оплата за годовое обслуживание, Плата за снятие наличных, кэш-бэк, Проценты на остаток по вкладу
Резервный капитал	Вклад	Процентная ставка, порядок начисления процентов, Неснижаемый остаток пополнение и частичное снятие со вклада
Инвестиционный капитал	Вклад	Процентная ставка, порядок начисления процентов, Неснижаемый остаток Пополнение вклада

# ДЕБЕТОВЫЕ КАРТЫ

Финансовая  
грамотность  
для приемных родителей



## Дебетовые карты с Cash Back



«+»

- ✓ **Cash back до 30%**
- ✓ **процент до 6%**
- ✓ **Бонусы у партнеров**
- ✓ **плата за выпуск 0 руб.**
- ✓ **годовое обслуживание до 4000р.**

## Дебетовые карты с процентом на остаток



«-»

- ✓ **Процент за снятие наличных**
- ✓ **Ограничения по снятию наличных в день и месяц**
- ✓ **Дифференцированная плата за годовое обслуживание (min – за первый год, в полном объеме - в последующие).**

## Бесплатные дебетовые карты



# ПРОЦЕНТЫ И ИНФЛЯЦИЯ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Можно бежать  
быстро, но при  
этом оставаться на  
месте ???



$$r = n - i$$

Зависимость между реальными ( $r$ ) и номинальными ( $n$ ) процентными ставками в упрощенном виде определяют как разницу между номинальной доходностью и инфляцией ( $i$ )

# ЗАДАЧА № 1

Финансовая  
грамотность  
для приемных родителей



Домохозяйка имеет 100 ден.ед. и решает: сберечь их или потратить. Если она положит деньги в банк, то через год получит 112 ден. ед. Инфляция составляет 14% в год.

Необходимо определить:

1. Какова номинальная процентная ставка?
2. Какова реальная процентная ставка?
3. Какой совет следует дать домохозяйке?
4. Как повлияет на решение снижение темпа инфляции до 9% при неизменной номинальной ставке процента?
5. Рассчитать реальную ставку по вкладу



Главное правило инвестиций: Доходность по инвестициям должна превышать инфляцию.

# «ВОЛШЕБНЫЕ» ПРОЦЕНТЫ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



«Сложный процент является восьмым чудом света. Тот, кто понимает это, зарабатывает его..., тот, кто не понимает... платит его.»  
**Альберт Эйнштейн**

**Сложный процент («капитализация») – начисление «% на %».**

**Формула сложного процента :**

$$M = P * (1 + r)^m$$

Где P- первоначальная сумма вклада,

R – номинальная ставка по вкладу,

m – частота начислений

**Формула простого процента**

$$M = P * (1 + r) * m$$

## ЗАДАЧА № 2



Давайте посчитаем выгоду:

- 1 случай- вклад на 20000 под 15% годовых на пять лет без капитализации
- 2 случай – вклад на 20000 под 15% годовых на пять лет с капитализацией.

Решение:

1) Вклад без капитализации:  $20000 * (1 + 0,15 * 5) = 35\ 000$  руб.

2) Вклад с капитализацией:  $20000 * (1 + 0,15)^5 = 40\ 227,14$  руб.

3) Выгода :  $40\ 227,14 - 35\ 000 = 5\ 227,14$



# БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Достоинства	Недостатки
Надежность ( гарантированный доход)	Низкая доходность (чуть выше инфляции)
Система страхования вкладов	Ограничения по сумме страхования ( 1400 000 с учетом процентов)
Широкая линейка депозитов/вкладов	Ограниченная ликвидность банковского депозита
Доход по вкладу не облагается НДФЛ ( в пределах учетной ставки + 5%	Доход сверх установленного норматива облагается по ставке 35%

Главное преимущество депозита – простота и доступность

Главный враг депозита - инфляция

# ДРУГИЕ ИНСТРУМЕНТЫ НАКОПЛЕНИЯ

Финансовая  
грамотность  
для приемных родителей



**Покупка  
недвижимости**

**Покупка  
ценных  
бумаг**



**Накопительное  
и  
инвестиционное  
страхование**

**Покупка  
иностранной  
валюты**



	Инвестиции в недвижимость	Инвестиции в ценные бумаги	Инвестиции в иностранную валюту	Инвестиции в страховые инструменты
Доход	средний	высокий	средний	низкий
Риск	низкий	высокий	средний	низкий
Чувствительность к инфляции	отсутствует	отсутствует	отсутствует	Частично, можно выбрать продукты с доходностью выше, чем инфляция
Дополнительная информация	Необходим контроль за физическим состоянием актива	Предпочтительнее инструменты с постоянной доходностью и высокой надежностью (дивидендные акции компаний с госучастием, вложения в государственные облигации )	На вклады в иностранной валюте распространяется система страхования вкладов	Дополнительное страхование рисков здоровья



# Финансовая грамотность

для приёмных родителей

[Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде](#)

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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».



## Инструменты накопления и сохранения

### Упражнение №1. Расчет семейного бюджета



**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

Семья из трех человек взяла на воспитание девочку Аню 5 лет, у которой умерли родители. Отец, Александр, работает инженером на крупном предприятии. Его зарплата составляет 38 000 р. Мать, Наталья, работает учителем химии в школе, ее зарплата составляет 28 000 р. Дополнительно Наталья занимается с учениками по химии, ежемесячный доход от репетиторства – 4 000 р. Маленькая Аня получает пенсию по потере кормильца в размере 8 000 р. Семье выплачивается вознаграждение за воспитание Ани в размере 6 000 р. У Александра и Натальи также есть родная дочь-подросток Лиза, которая учится в общеобразовательной и музыкальной школах. Музыкальное воспитание Лизы ежемесячно обходится семье в 3 000 р. Аня посещает балетный кружок, ежемесячная оплата за посещение – 3 500 р. Семья живет в трехкомнатной квартире, имеет машину Лада Гранта. Машина куплена в кредит. Ежемесячный платеж по кредиту составляет 6 000 рублей. Платить еще осталось два года. Наталья год назад открыла непополняемый вклад в банке, через полгода, ко времени завершения вклада его сумма составит 58 000 р. За квартиру семья ежемесячно платит 5 400 р., за сотовую связь и Интернет – 2 000, ежемесячные расходы на еду – 20 000 р., транспортные расходы в семье составляют 4 000 р. (в расходы включены бензин и проездной Лизы), покупка бытовой химии и предметов личной гигиены – 3 000 р. На карманные расходы Лизе в месяц выдается 500 р. В этом месяце покупка лекарств и посещение врачей обошлись семье в 2 200 р. Также семья оплатила 50% КАСКО в размере 14 000 р., страхование машины – обязательное условие автокредита, который получил Александр. Аня выросла из прошлогоднего комбинезона, цена нового – 5 000 р. Наталья увлеклась ЗОЖ и приобрела за 2 000 р. БАДы, которые могут помочь ей похудеть. Александру пришел штраф за нарушение правил дорожного движения, если он успеет оплатить его в этом месяце, то сэкономит 50%, и сумма платежа составит 400 р. В семье еще есть расходы, которые можно рассматривать как прочие, сумма их ежемесячно колеблется около 3 000 р.

I. Составьте структуру доходов и расходов семьи, заполнив следующую таблицу:

п/п	Доходы	Сумма
1.1.	зарплата Александра	
1.2.	зарплата Натальи	
1.3.	репетиторство Натальи	
1.4.	вознаграждение семье за воспитание Ани	

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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».

1.5.	ежемесячное пособие на Аню	
	ИТОГО	
	<b>Расходы</b>	<b>Сумма</b>
2.1.	коммунальные расходы	
2.2.	сотовая связь и интернет	
2.3.	плата за кредит	
2.4.	расходы на еду	
2.5.	дополнительное образование Лизы и Ани	
2.6.	транспортные расходы	
2.7.	покупка бытовой химии и предметов личной гигиены	
2.8.	расходы на здоровье	
2.9.	оплата страховки	
2.10.	расходы на одежду	
2.11.	карманные расходы Лизе	
2.12.	прочие расходы	
	ИТОГО	

## II. Ответьте на следующие вопросы:

- 1) Бюджет семьи является...?
  - профицитным (доходы > расходов)
  - дефицитным (доходы < расходов)
  - сбалансированным (доходы = расходы)
- 2) Какую сумму на конец месяца составляет свободный остаток средств?
- 3) Какие расходы можно отнести:
  - к текущим?
  - к ежегодным?
  - к единовременным?
- 4) Какие из вышеперечисленных расходов можно отнести к спонтанным (незапланированным) покупкам?
- 5) Какие из вышеперечисленных доходов семья не может включить в свой бюджет?
- 6) Через какое время семья сформирует минимальный резервный фонд, если свободные средства Наталья будет размещать в коммерческом банке под 7% годовых с ежегодной капитализацией процентов?

## **Решение:**

I. Фактическая структура доходов и расходов семьи выглядит следующим образом:

п/п	Доходы	Сумма
1.1.	зарплата Александра	38 000
1.2.	зарплата Натальи	28 000
1.3.	репетиторство Натальи	4 000
1.4.	вознаграждение семье за воспитание Ани	6 000
1.5.	ежемесячное пособие на Аню	8 000
	<b>ИТОГО</b>	<b>84 000</b>
	Расходы	Сумма
2.1.	коммунальные расходы	5 400
2.2.	сотовая связь и интернет	2 000
2.3.	плата за кредит	6 000
2.4.	расходы на еду	20 000
2.5.	дополнительное образование Лизы и Ани	6 500
2.6.	транспортные расходы	4 000
2.7.	покупка бытовой химии и предметов личной гигиены	3 000
2.8.	расходы на здоровье	2 200
2.9.	оплата страховки	14 000
2.10.	расходы на одежду	5 000
2.11.	карманные расходы Лизе	500
2.12.	прочие расходы	5 400
	<b>ИТОГО</b>	<b>74 000</b>

## II.

- 1) Бюджет семьи является профицитным, так как доходы в семье больше, чем расходы
- 2) Свободный остаток средств в семье в этом месяце составил  $84\,000 - 74\,000 = 10\,000$  р.
- 3) К текущим расходам относятся статьи 2.1 - 2.8, 2.10 - 2.11, частично 2.12 (прочие расходы в размере 3 000 р.). К ежегодным расходам – 2.9. К единовременным расходам - 2.12 в части расходов на БАДы и оплату штрафа.
- 4) К незапланированным расходам относятся покупка Натальей БАДов на сумму 2 000 р., оплата штрафа на сумму 400 р. Покупку нового комбинезона (5 000 р.) также можно отнести к незапланированным, если родители не предполагали покупать его именно в этом месяце.
- 5) В доходы семьи нельзя включить пенсию по потере кормильца, назначенную Ане.

б) Рекомендуемый семейный резервный фонд составляет от 3 до 6 месячных доходов. Соответственно, минимальный фонд – это 3 месячных дохода, т.е. 228 000 р. = 3\*(38 000 + 28 000 + 4 000 + 6 000). Семья гарантированно получит через полгода 58 000 р., когда завершится срок вклада, открытого Натальей. Значит, всего нужно накопить 170 000 р. Для расчета срока нового вклада воспользуйтесь онлайн-калькулятором (например, <https://www.banki.ru/services/calculators/deposits>). Исходя из всех условий (сумма вклада 10 000 р., ежемесячное пополнение 10 000 р., процентная ставка 7% годовых, ежегодная капитализация, без снятий), получается, что семье понадобится 17 месяцев для формирования резервного фонда.

## Инструменты накопления и сохранения

### Упражнение №2. Сравнение вкладов и кредитов

У семей Ивановых и Петровых летом случилась одна и та же проблема – сломался холодильник. Обе семьи выбрали одну и ту же двухкамерную модель холодильника стоимостью 24 000 р. Но решения о покупке были разными:

Ивановы купили холодильник в кредит на 2 года под 24% на 24 месяца по программе банка «24x24x0» без первоначального взноса.

Петровы на покупку холодильника использовали собственные накопления. Вклад, который они открыли, позволял частично снимать денежные средства до неснижаемого остатка и пополнять вклад в любой момент. По условиям вклада, неснижаемый остаток составлял 50 000 р. Процентная ставка по вкладу – 7,5 % годовых, проценты начисляются в конце срока. Срок вклада – 3 года. На вкладе у Петровых к моменту покупки было 150 000 р. После приобретения холодильника на семейном совете они решили восстановить резервный фонд семьи на сумму денег, потраченных на приобретение холодильника, и дополнительно его увеличить на 30 000 р. Ежемесячно семья Петровых может вносить на вклад 6 000 р. Выбрать подходящий вклад было поручено старшему сыну Александру, который учится в 9 классе. Александр обратился к онлайн-сервису для сравнения банковских предложений и остановился на следующих вкладах, которые предлагают банки:



**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

Наименование банка	Эффективная ставка	Сумма	Условия начисления процентов	Срок вклада	Условия
Банк А	8%	От 20 000 р.	Начисление процентов в конце срока	5 лет	Пополнение вклада возможно (сумма не менее 10 000), частичное снятие невозможно, при он-лайн оформлении вклада +0,3% годовых
Банк Б	7,8%	От 1 000 р.	Ежемесячная капитализация	1 год	Пополнение возможно, частичное снятие возможно, при он-лайн оформлении вклада +0,2% годовых

Банк В	7,9%	От 100 000 р.	Начисление процентов в конце срока	2 года	Пополнение возможно, частичное снятие возможно,
Банк Г	8,1%	От 20 000 р.	Ежегодная капитализация	3 года	Пополнение вклада возможно, частичное снятие невозможно

Ответьте на следующие вопросы:

- 1) Какая семья, на ваш взгляд, оказалась наиболее подготовленной к непредвиденной ситуации?
- 2) Рассчитайте финансовые убытки, с которыми столкнулась семья Ивановых при уплате процентов по кредиту за два года. Платежи аннуитетные.
- 3) Какой вклад, на Ваш взгляд, должна выбрать семья Петровых для формирования резервного фонда?
- 4) В течение какого периода у семьи Петровых сформируется резервный фонд на сумму 180 000 рублей?
- 5) Если бы семья Петровых формировала инвестиционный капитал, то вклады каких банков из вышеперечисленных она бы выбрала?

Решение:

- 1) Конечно, семья Петровых, так как она оказалась подготовленной к данной ситуации, успев сформировать резервный фонд.
- 2) Аннуитетный платеж – вариант ежемесячного платежа по кредиту, когда размер ежемесячного платежа остается постоянным на всем периоде кредитования.

Рассчитаем с помощью таблиц EXCEL или с помощью онлайн-калькуляторов (например, <https://www.banki.ru/credit-master/> или <https://www.sravni.ru/kredity/onlajn-zayavka-na-kredit/>)

Ежемесячная сумма аннуитетного платежа рассчитывается по формуле:

$$A = K * S, \text{ где:}$$

A – сумма платежа по кредиту;

K – коэффициент аннуитетного платежа;

S – величина займа.

Формула коэффициента аннуитета:

$$K = (i * (1 + i)^n) / ((1+i)^n - 1)$$

где i – процентная ставка за месяц, результат деления годовой ставки на 12;

n – срок кредита в месяцах.

В программе Excel существует специальная функция, которая считает аннуитетные платежи. Это ПЛТ:

Заполним входные данные для расчета ежемесячных платежей по кредиту. Это сумма займа, проценты и срок.

сумма кредита	24 000
процентная ставка,%	24%
Срок, мес.	24

В первую ячейку столбца «Платежи по кредиту» вводится формула расчета кредита аннуитетными платежами в Excel: =ПЛТ(0,24/12; 24; 24000)

График платежей в этом случае выглядит следующим образом:

номер месяца	платежи по кредиту	в том числе основной долг	в том числе проценты	остаток долга
1	-1 268,91 р.	-788,91 р.	-480,00 р.	23 211,09 р.
2	-1 268,91 р.	-804,68 р.	-464,22 р.	22 406,41 р.
3	-1 268,91 р.	-820,78 р.	-448,13 р.	21 585,63 р.
4	-1 268,91 р.	-837,19 р.	-431,71 р.	20 748,44 р.
5	-1 268,91 р.	-853,94 р.	-414,97 р.	19 894,50 р.
6	-1 268,91 р.	-871,02 р.	-397,89 р.	19 023,48 р.
7	-1 268,91 р.	-888,44 р.	-380,47 р.	18 135,05 р.
8	-1 268,91 р.	-906,21 р.	-362,70 р.	17 228,84 р.
9	-1 268,91 р.	-924,33 р.	-344,58 р.	16 304,51 р.
10	-1 268,91 р.	-942,82 р.	-326,09 р.	15 361,70 р.
11	-1 268,91 р.	-961,67 р.	-307,23 р.	14 400,02 р.
12	-1 268,91 р.	-980,91 р.	-288,00 р.	13 419,12 р.
13	-1 268,91 р.	-1 000,52 р.	-268,38 р.	12 418,59 р.
14	-1 268,91 р.	-1 020,53 р.	-248,37 р.	11 398,06 р.
15	-1 268,91 р.	-1 040,95 р.	-227,96 р.	10 357,11 р.
16	-1 268,91 р.	-1 061,76 р.	-207,14 р.	9 295,35 р.
17	-1 268,91 р.	-1 083,00 р.	-185,91 р.	8 212,35 р.
18	-1 268,91 р.	-1 104,66 р.	-164,25 р.	7 107,69 р.
19	-1 268,91 р.	-1 126,75 р.	-142,15 р.	5 980,94 р.
20	-1 268,91 р.	-1 149,29 р.	-119,62 р.	4 831,65 р.
21	-1 268,91 р.	-1 172,27 р.	-96,63 р.	3 659,38 р.
22	-1 268,91 р.	-1 195,72 р.	-73,19 р.	2 463,66 р.
23	-1 268,91 р.	-1 219,63 р.	-49,27 р.	1 244,03 р.
24	-1 244,03 р.	-1 244,03 р.		
ИТОГО	-30 428,87 р.		-6 428,87 р.	

Таким образом, переплата за холодильник в виде процентов составила 6428,87р.

3) Исключаем сразу Банки А, Г, так как предлагаемые ими вклады, не предполагают частичного снятия, которое является обязательным условием для вклада, на который размещает резервный фонд семья Петровых. Вклад В нам не подходит, так как минимальная сумма вклада больше суммы, на которую семья Петровых может открыть вклад (6 000 р.). Поэтому остается вклад в банке Б. Вклад семья Петровых будет оформлять он-лайн, поэтому ставка по вкладу будет составлять 8% годовых.

В данном случае используется формула простых процентов, проценты начисляются ежемесячно исходя из месячной ставки по вкладу: 8%/12.

номер месяца	взнос	процентная ставка	начисленные проценты	остаток вклада с учетом капитализированных процентов
1	6 000,00 р.	0,67%	40,00 р.	6 040,00 р.
2	6 000,00 р.	0,67%	80,27 р.	12 120,27 р.
3	6 000,00 р.	0,67%	120,80 р.	18 241,07 р.
4	6 000,00 р.	0,67%	161,61 р.	24 402,68 р.
5	6 000,00 р.	0,67%	202,68 р.	30 605,36 р.
6	6 000,00 р.	0,67%	244,04 р.	36 849,40 р.
7	6 000,00 р.	0,67%	285,66 р.	43 135,06 р.
8	6 000,00 р.	0,67%	327,57 р.	49 462,63 р.
9	6 000,00 р.	0,67%	369,75 р.	55 832,38 р.
10	6 000,00 р.	0,67%	412,22 р.	62 244,59 р.
11	6 000,00 р.	0,67%	454,96 р.	68 699,56 р.
12	6 000,00 р.	0,67%	498,00 р.	75 197,55 р.
ИТОГО	72 000,00 р.		3 197,55 р.	

Таким образом, сумма начисленных процентов за год составляет 3 197р.

4) Формирование резервного фонда завершится после 9 месяцев с момента открытия вклада в банке Б, проценты по первому вкладу не учитываются, так как они начисляются в конце срока действия вклада.

Напомним, что после покупки холодильника у Петровых осталось 126 000 р. Через 9 месяцев после открытия вклада в банке Б их накопления составят  $126\,000 + 55\,832,38 = 181\,832,38$  р.

5) Для формирования инвестиционного вклада семья Петровых может выбрать вклады, размещаемые в банках А и Г: их процентные ставки самые высокие среди перечисленных банков, к тому же, они не предполагают частичного снятия.

## Инструменты накопления и сохранения

### Учебный кейс №1. Разумные и неразумные траты в условиях скромного бюджета



**Финансовая грамотность**  
для приёмных родителей

#### **Описание ситуации:**

Девушка, бывшая воспитанница приемной семьи, сирота, уже совершеннолетняя, живет одна, работает. Приемным родителям удалось накопить сумму с пенсии своей воспитанницы, достаточную, чтобы купить ей комнату, базовую мебель и бытовую технику. Больше накоплений у девушки нет, зарабатывает она 18 000 в месяц. Хотя родители учили ее грамотно обращаться с деньгами, сейчас девушке их не хватает, она часто одалживает у родителей, не всегда отдает. Недавно она купила телефон в кредит. Ее соседи по квартире тоже раньше воспитывались в приемных семьях.

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. За счет чего девушка может сокращать свои расходы?
2. Может ли она увеличить доход?
3. Что вы думаете о покупке телефона в кредит?
4. Хорошо ли то, что девушка живет вместе с другими воспитанниками приемных семей?

#### **Рекомендуемые ответы:**

1. Самое первое, с чего может начать героиня истории - вести свой бюджет. Ведение бюджета поможет структурировать доходы и расходы: выделить обязательные, случайные, постоянные и переменные расходы, постоянные, нерегулярные и случайные доходы. Это позволит визуализировать и оцифровать доходы и расходы, проследить их динамику.  
Важно при этом вести бюджет регулярно. Иметь такую привычку нужно не только бывшим воспитанникам приемных семей или выпускникам детских домов, у которых не было достаточного опыта принятия финансовых решений - это полезный навык для всех, потому что независимо от уровня доходов и уровня потребления, люди, не ведущие бюджет, оказываются в неблагоприятной финансовой ситуации.  
Вести бюджет можно по-разному: можно записывать в тетрадку, можно завести специальный Excel-файл, можно скачать приложение на телефон, можно пользоваться специальным пособием. Форма в этом случае не важна, важен результат.  
Другим способом сокращения расходов может быть разумная экономия. Судя по описанию ситуации, девушке приходится экономить в любом случае, но важно помнить, что разумная экономия не предполагает покупки самых дешевых товаров и услуг и тем более - отказа от обязательных расходов. Так, не стоит постоянно покупать продукты быстрого приготовления, хоть они и дешевле, например, фруктов и овощей. Или не стоит покупать дешевую обувь, которая гарантированно придет в негодность к концу сезона, если можно купить более дорогую, которая прослужит несколько лет. Пример разумной экономии -

сравнение цен в разных магазинах, покупки нужных товаров по акциям, с дисконтными картами, скидочными купонами, оптом. Также разумная экономия - использование энергосберегающих ламп, стирка в стиральной машине больших объемов белья (конечно, не превышающих допустимый лимит загрузки).

Сокращать доходы можно и с помощью практик кооперации. Выше упоминалось, что выгодно покупать товары оптом, но не всегда оптовый объем нужен одному человеку, особенно если это скоропортящийся товар, но объединившись с друзьями, соседями или родственниками, можно покупать в больших объемах. Можно покупать редко используемые товары вскладчину на несколько семей.

Наконец, можно попытаться сэкономить на долгах. В описании ситуации сказано, что героиня выплачивает кредит. Если выплачивать кредит сложно, можно попытаться реструктуризировать или рефинансировать его. В первом случае изменятся условия возврата займа в том же банке. Банки часто идут навстречу заемщику, если причина неоплаты достаточно уважительная. В этом случае можно ожидать, что банк предложит кредитные каникулы, то есть несколько месяцев вносить платеж будет не нужно. Также может быть снижена сумма ежемесячных взносов за счет увеличения срока. Но нужно иметь в виду, что это приведет к существенному росту переплаты. Во втором случае долг "перекупается" другим банком и дальше рассчитываться нужно будет с ним, процентная ставка, срок погашения кредита и полная стоимость кредита тоже меняются.

2) Судя по описанию ситуации, героине будет непросто увеличить доход - придется, скорее, думать над сокращением расходов. Если бы ее приемным родителям удалось накопить большую сумму, то остаток после покупки комнаты, мебели и бытовой техники, можно было бы положить на вклад или даже инвестировать (при условии, что это малорисковое инвестирование), чтобы создать подушку финансовой безопасности.

3) Покупка телефона в кредит - это всегда неверное финансовое решение. Во-первых, оно всегда связано с желанием продемонстрировать высокий уровень потребления. Купить телефон с хорошими техническими характеристиками можно и без кредита, можно скопить нужную сумму за несколько месяцев, купить в рассрочку или занять у родственников или друзей без процентов. Во-вторых, телефон, скорее всего, морально устареет еще до того, как вы выплатите кредит. В-третьих, судя по ситуации, нагрузка на личный бюджет героини из-за кредита такова, что она не может позволить себе взять другой кредит, на более важные нужды. Например, она могла бы повысить квалификацию на платных курсах, овладеть другой профессией, которая позволила бы ей больше зарабатывать.

4) В целом «компактное проживание» выпускников детских домов и воспитанников приемных семей - не очень хорошее явление. Есть примеры постройки целых домов или нескольких домов специально для

таких ребят - такие дома обычно становятся социально неблагополучными. Живя вместе, они скорее перенимают плохую практику, чем хорошую, не учатся ответственному взрослому поведению, не выходят за пределы своей социальной группы; молодые люди с накоплениями тратят их на подарки и праздники для своих менее удачливых друзей, иногда даже берут на это кредиты. Но можно попытаться найти и положительные моменты, особенно если это небольшая группа детей-сирот, и ее члены успешно социализировались: нашли работу или учатся. Тогда им, например, проще будет кооперироваться.

## Инструменты накопления и сохранения

### Учебный кейс №2. Формирование у подростка накопительных навыков и навыка ведения бюджета.



**Описание ситуации:** Александр, 14 лет живет у приемных родителей. Мечта Александра – иметь iPhone 8. До дня рождения Александра 6 месяцев. Для детей его возраста, особенно для приемных, характерно желание обладать статусными и дорогими вещами, так как это дает возможность им выделиться среди подростков. Но приемные родители не имеют возможности сделать Александру такой дорогой подарок.

#### **Вопрос для самопроверки:**

- 1) Как вы рекомендуете поступить приемным родителям? Постарайтесь дать максимально подробный ответ, рассчитайте схему покупки желаемого телефона или его аналога, используя несколько инструментов накопления.

#### **Рекомендуемые ответы:**

*(Обратите внимание, что приведенный ответ – это образец расчетов. Участники обучения могут предложить другую схему.)*

Во-первых, стоит убедить ребенка, что телефон, который он хочет – это очень дорогая вещь и нужно найти ему замену – аналог с похожими характеристиками, при этом необходимо учитывать, что обычно в полном объеме функционал телефона не используется. Предположим, аналог стоит 16 500р. и устраивает и Александра, и его родителей.

Для родителей это, тем не менее, дорогая покупка, поэтому они могут предложить ребенку поучаствовать в ее финансировании. Родители могут потратить на подарок только 4 000 рублей (с учетом доходов и расходов в предстоящие 6 месяцев). При обсуждении подарка с Александром родители договариваются, что его друзья и родственники также внесут определенный вклад в подарок. Об этом родители их предупредят на открытках, которые сделают (или купят) вместе с Александром в качестве приглашения. Таким образом, планируется дополнительно собрать еще 3 000 руб.

Таким образом, у Александра формируется среднесрочная финансовая цель накопить за 6 месяцев 9 500 руб.

Это можно сделать, заранее спланировав шестимесячный бюджет, который может иметь примерно следующий вид:

<b>Октябрь</b>		
<b>Доходы</b>		
1-я неделя	Карманные расходы	300
	Подарок бабушки	300
2-я неделя	Карманные расходы	300
	Раздача листовок	500
3-я неделя	Карманные расходы	300
	Раздача листовок	500
4-я неделя	Карманные расходы	300
	Продажа ненужных игрушек и вещей	500
	<b>Итого доходов</b>	<b>3 000</b>
<b>Расходы</b>		
1-я неделя	Поход в кино	200
2-я неделя	Еда (мороженое, сок, кола)	300
3-я неделя	Еда (мороженое, сок, кола, шоколад)	300
4-я неделя	Еда (мороженое, сок, кола, шоколад)	300
	Игра	400
	<b>Итого Расходов</b>	<b>1 500</b>
	<b>Баланс</b>	<b>1 500</b>

Таким образом, в конце месяца остается 1 500 рублей. Значит, за 6 месяцев накопится 9 000 рублей, не хватает еще 500. Можно попытаться изменить баланс, сокращая расходы или увеличивая доходы. Но можно предложить подростку открыть счет в банке. Ребенок самостоятельно может открыть вклад в банке на свое имя только при достижении им 14 лет с письменного согласия родителей. В случае если ребенку нет 14 лет, то приемные родители могут открыть счет на себя, при этом подтверждая операции, проведенные по инициативе подростка соответствующими платежными документами.

При выборе банка подросток должен задать банковскому работнику следующие вопросы:

1. Является ли банк участником Системы страхования вкладов? (Размещать деньги можно только у участников ССВ)
2. Какова процентная ставка по вкладу?
3. Каков минимальный вклад? (У нас только 1 500 руб.)
4. Возможно ли пополнение вклада? (Мы планируем дополнительные взносы)
5. Есть ли интернет-банк и мобильное приложение?

В результате нужно выбрать банк с наиболее высокой процентной ставкой, с минимальным вкладом – 1 500 руб. и возможностью пополнения вклада.

Для расчета суммы, которую подросток получит по закрытию вклада рекомендуем использовать он-лайн калькуляторы. Обратите внимание, что калькулятор должен предусматривать все условия: возможность пополнения, периодичность капитализации, суммы пополнения и т.д. Можно использовать следующие калькуляторы: <https://planetcalc.ru/573/> или <https://www.banki.ru/services/calculators/deposits/> Таблица расчетов приведена ниже.

месяц	взнос	процентная ставка	наращенная сумма
октябрь	1500		
ноябрь	1500	7%	1508,75
январь	1500	7%	3026,30
февраль	1500	7%	4552,70
март	1500	7%	6088,01
апрель	1500	7%	7632,28
ИТОГО			9185,55

Условие, которое необходимо объяснить подростку – нельзя досрочно снимать деньги с вклада, так как проценты в этом случае начислятся, как по вкладу до востребования.

Далее необходимо сравнить фактические доходы и расходы с планируемыми. Родители выполнили свой план, однако, им не хватает 314 руб.45 коп. до покупки. Можно сравнить цены в магазинах и найти дешевле, учитывая при этом, что в интернет-магазинах цены на 5-10% ниже, чем в стационарных.

## Контрольно-измерительный материал по теме «Инструменты накопления и сохранения»

Прочитайте внимательно вопрос и выберите один или несколько предложенных вариантов ответа.



- 1) Какова рекомендуемая сумма резервного фонда семьи?
  - a. как минимум, один месячный доход
  - b. 3-6 месячных доходов
  - c. 12 месячных доходов
  - d. не меньше чем 1 400 000 рублей
  
- 2) Как можно определить сложный процент?
  - a. это начисление процентов на проценты по вкладу
  - b. это увеличение процентной ставки по вкладу минимум вдвое
  - c. это процент по кредиту, сумма которого уменьшается каждый месяц
  - d. это формула, которая редко применяется банковскими работниками, потому что ее сложно сосчитать
  
- 3) Выберите недостатки банковских вкладов (возможно несколько вариантов ответа):
  - a. ограничения по сумме страхования;
  - b. высокий риск для вкладчика;
  - c. низкая доходность;
  - d. ограниченная ликвидность банковского депозита
  
- 4) Выберите правильную формулу простого процента (P – первоначальная сумма вклада, r – номинальная ставка по вкладу, m – частота начислений)
  - a.  $M = P \cdot (1+r)^m$
  - b.  $M = r+m / P$
  - c.  $M = 1 / P + m^r$
  - d.  $M = P \cdot (1+r) \cdot m$
  
- 5) Какой вид инвестиций наиболее рискованный?
  - a. инвестиции в недвижимость
  - b. инвестиции в страховые продукты
  - c. инвестиции в ценные бумаги
  - d. инвестиции в иностранную валюту

- 6) Каким **НЕ** может быть семейный или личный бюджет?
- профицитным
  - сбалансированным
  - инфляционным
  - дефицитным
- 7) В каких случаях **НЕ** нужно вести бюджет?
- если доходы едва превышают прожиточный минимум
  - если у вас открыто несколько вкладов в разных банках
  - если выплата по кредитам составляет менее 30% от месячного дохода
  - во всех случаях нужно вести бюджет
- 8) Что относится к среднесрочным финансовым целям?
- покупка квартиры и оплата образования детям
  - покупка одежды и автомобиля
  - путешествие за границу и инвестиции в ценные бумаги
  - формирование пенсионных накоплений и открытие своего бизнеса
- 9) Если бюджет вашей семьи профицитный, как лучше поступить?  
(возможно несколько вариантов ответа)
- формировать сбережения для совершения крупных покупок
  - формировать резервный капитал
  - больше тратить на ежедневные нужды
  - начать покупать более дорогие аналоги вещей, которыми вы часто пользуетесь
- 10) Выберите способы разумной экономии (возможно несколько вариантов ответа):
- совместные покупки с друзьями, соседями и родственниками
  - покупка дешевых продуктов быстрого приготовления
  - покупка в «не сезон»
  - рефинансирование кредита под меньшую ставку

*Правильные ответы:*

- 1) b
- 2) a
- 3) a, c, d
- 4) d
- 5) c
- 6) c
- 7) d
- 8) a
- 9) a, b
- 10) a, c, d

*Подсчет результатов:*

- 80-100% правильных ответов – тема хорошо усвоена
- 60 – 80% правильных ответов – тема в целом усвоена, но стоит обратить внимание на неправильные ответы, обсудить темы, вызвавшие затруднения, еще раз
- менее 60% правильных ответов – стоит провести дополнительную консультацию по теме в целом (возможно, с участием финансового консультанта), порекомендовать дополнительную литературу, провести дополнительное занятие

Обратите внимание, что вопросы 1-5 относятся к материалу из Презентации №1, вопросы 6-10 – к материалу из презентации №2.

**Учебно-методическая карта для преподавателей школ приёмных родителей и специалистов службы сопровождения приёмных семей.**

**Модуль «Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков»**



**Финансовая грамотность**  
для приёмных родителей

**Цель использования Комплекта методических материалов по повышению финансовой грамотности**

Цель использования Комплекта методических материалов - обеспечение качественным методическим оснащением процесс обучения слушателей школ приемных родителей.

### **Задачи модуля:**

1. Сформировать понимание процесса создания жизнеспособного бизнеса.
2. Ознакомить слушателей с моделями и инструментарием предпринимателя.
3. Сформировать практические навыки в области управления собственным проектом и развития малого предприятия.

### **Формируемые понятия**

Модуль способствует формированию понятий: Боль клиента (client's pain), бизнес-модель, достижимый объем рынка (SOM), доступный объем рынка (SAM), конкурентное преимущество, матрица позиционирования, предприниматель, проблемные интервью, решенческие интервью, сегмент, скрининг идеи, целевая аудитория, ценностное предложение, поиск клиентов (Customer Development, англ.), общий объем целевого рынка (TAM, англ.)

### **Формируемые знания и навыки**

Модуль способствует развитию следующих знаний:

- практика организации работы предпринимателя;
- специфика потребительского поведения и привлечения потенциальных клиентов;
- инструменты исследования конкурентов и анализа рынка;
- основные бизнес-модели компаний;
- стратегический инструментарий и принятие решений;
- возможности для формирования устойчивых конкурентных преимуществ.

Модуль способствует формированию навыков:

- ведение предпринимательской деятельности;
- разработка и реализация бизнес-модели;
- использование методов, приемов, инструментария создания бизнеса;

- планирование и оценка результатов предпринимательской деятельности

### **Требования к тренерам**

Тренеры/ведущие модуля «Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков» должны иметь такие компетенции, как: структурирование (способность выбора элементов в материале); вариативность (установление связи между элементами); управление групповой динамикой и убедительность в общении; визуализация (представление информации в виде, удобном для зрительного наблюдения и анализа).

Желательно иметь знания в области основ предпринимательства, ведения бизнеса, деятельности государственных служб и органов, осуществляющих контрольно-надзорные и регулирующие функции в отношении деятельности индивидуальных предпринимателей, юридических лиц и самозанятых.

### **Требования к среде и инструментарию обучения**

*Требования к среде обучения (помещения, оборудование).*

- Мебель должна быть мобильной и удобной для работы в больших и малых группах.
- Столы и стулья в стандартном варианте должны быть составлены буквой «П». Со свободной стороны необходимо поставить стол для преподавателя (учесть, что в некоторых случаях в одном модуле могут работать несколько тренеров).
- В помещении должны быть размещены оборудование, экраны, доски и т.п. таким образом, чтобы не мешать проходу преподавателей к слушателям.
- Помещение должно хорошо проветриваться и освещаться. Вместе с тем, в нем должно быть предусмотрено затемнение, достаточное для показа слайдов (либо проверить, что слайды видны при нормальном освещении).
- Желательно, чтобы имелась возможность для групповой работы четырьмя-пятью группами (в каждой не более 5 человек). Возможно, в основном помещении в стандартном варианте могут работать, не мешая друг другу 2 малые группы (при условии, что они смогут сгруппировать стулья вокруг стола «в «кружок»). Либо необходимо предусмотреть дополнительное помещение.

*Оборудование и материалы, необходимые для проведения обучения:*

Оборудование:

- Мультимедийный проектор – используется для демонстрации слайдов + удлинитель.
- Экран для проектора.

- Компьютер с установленными программами, позволяющими открывать файлы в форматах doc/docx, ppt/pptx, pdf, mp4; с USB-входом; с доступом в Интернет.
- Кликер (презентар) для управления презентацией.
- Возможно, необходим дополнительный удлинитель, для слушателей и преподавателей с собственными компьютерами.
- Колонки для просмотра видео-ролика, включенного в модуль, со звуком.
- USB-флеш-накопитель с презентаций и материалами модуля или доступ в Интернете на компьютере, если материалы сохранены в облачном хранилище данных.

#### *Канцелярские материалы*

- Флип-чарт и/или блокнот для флип-чарта и/или маркерная доска
- Комплекты фломастеров для представления материалов и обеспечения участников тренинга на время работы в малых группах. Фломастеры разных цветов должны быть с толстыми стержнями (по комплекту на группу)
- Блокноты и ручки для слушателей.
- Для проведения игры “Открытки своими руками” необходимо также иметь ножницы (из расчета 1 на 1 команду плюс запасные по количеству команд)

#### *Раздаточные материалы для слушателей*

Рекомендуется формировать раздаточные материалы в следующем объеме:

Минимальный набор – на каждого слушателя:

- Слайдовые презентации с возможностью делать заметки.
- Лист задания к групповой работе.

#### **Тематический план обучения**

Тематический план модуля «Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков» выстроен в логике последовательных шагов по созданию собственного проекта: от идеи до финансовых расчетов.

Название раздела	Лекция (время 10-15 минут)	Упражнение (время 40-50 минут)	Кейс (время 40- 50 минут)
1 Генерация идей	1		Кейс № 1 / Видео-кейс
2 Сегментация и целевая аудитория	1	Упр 1 <sup>1</sup>	

<sup>1</sup> Упражнения представлены в двух форматах – текстовом и в виде презентации. Допускается использование любого из этих форматов

3	Ценностное предложение	1	Упр 1
4	Поиск клиентов (Customer development)	1	Упр. 3
5	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка.	2	Пример в лекции 2
6	Анализ конкурентов.	2	
7	Бизнес-модель	2	Упр 2
8	Финансы предпринимательского проекта	2	Упр 2, Пример в лекции 2

Учебно-методический материал «Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков» может быть использован модульно в зависимости от возможностей центра обучения и располагаемого времени. Каждый из блоков презентаций, упражнений и кейсов может представлять из себя отдельный практико-ориентированный семинар. Рекомендованная длительность семинара не более 1,5 часов для детской (или смешанной) аудитории и не более 2 часов для взрослых. Примеры использования модулей для проведения занятий:

#### Тематическая лекция

5 минут	Введение. Знакомство с программой, экспертами, участниками. Постановка задач.
1 часа 10 минут	Лекция 1 или Лекция 2
10 минут	Рефлексия и завершение семинара.

## Практический семинар

5 минут	Введение. Знакомство с программой, экспертами, участниками. Постановка задач.
15-20 минут	Лекционная часть по тематике «Целевая аудитория. Ценностное предложение»
1 час	Упражнение 1
10 минут	Рефлексия и завершение семинара.

## Воркшоп

5 минут	Введение. Знакомство с программой, экспертами, участниками. Постановка задач.
1 час	Упражнение 3
10 минут	Рефлексия
10 минут	Лекционная часть по теме «Поиск клиентов»
5 минут	Завершение семинара.

## **Базовые тексты для преподавателя**

### **Генерация идей**

Любой бизнес начинается с идеи. Уже потом вы соберете команду, сформулируете ценностное предложение, проанализируете рынок и предложите покупателям свой продукт/услугу.

Далеко не каждая идея может стать бизнесом. Помните: ваша цель – это товар/услуга, который предстоит продавать на рынке.

Как придумать новую идею?

Посмотрите по сторонам и найдите что-нибудь, что работает недостаточно хорошо.

Подумайте, как решить какую-нибудь проблему потребителей.

Попробуйте соединить объекты, обычно не связанные между собой.

Придумайте новое применение знакомым вещам.

Понаблюдайте, как с течением времени меняются вкусы потребителей.

Обратите внимание на чужие неудачи.

Найдите новую область применения для какой-нибудь технологии.

- 1) Старайтесь думать иначе и посмотреть на знакомый мир под непривычным углом. Придумайте занятие, которым вы раньше не увлекались.
- 2) Загляните в себя в поисках проблем, с которыми вы сталкиваетесь. Подумайте, как их решить. Может, они мучают и других людей, и ваше решение может этим людям пригодиться? Такое решение как раз и может стать вашим бизнесом.
- 3) Посмотрите на смежные области и рынки. Может, можно что-то взять, усовершенствовать и применить в вашей сфере деятельности?
- 4) Поговорите с потребителями. Задайте им вопросы, расспросите о проблемах – и подумайте, что им можно предложить, какие сервисы

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году.

Подготовлено 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».

могли бы им помочь и, соответственно, какой бизнес можно построить на этой основе.

И помните: проблемы рынка – это и есть ваши возможности. Многие успешные бизнесы выросли именно из анализа рынка: нужно лишь понять, что является источником проблемы и найти способ ее устранения.

Крайне важно выбрать хорошую идею и проверить ее жизнеспособность: это сэкономит вам деньги и время (потому что переделывать продукт на ходу всегда – долго и дорого).

Как из множества идей выбрать лучшую? Посмотрите, сколько времени займет реализация. Оцените технико-экономические параметры (насколько ваша идея реализуема с технической точки зрения и выгодна - с экономической): окупится ли она? Подумайте, насколько она лично вам интересна, есть ли у вас необходимые ресурсы (либо можете ли вы их найти), обладаете ли вы нужными способностями и знаниями (либо можете ли привлечь людей с требуемыми компетенциями).

Постарайтесь ответить на следующие вопросы:

Почему эта идея - хорошая?

Почему вы в нее верите?

Кто будет покупать ваш товар или услугу?

Почему они будут ее покупать: каковы их мотивы, почему они предпочтут ваш продукт?

Перечислите четыре причины, почему ваша идея провалится и не будет работать: это поможет увидеть слабые места, требующие внимания.

Перечислите четыре причины, почему все получится и будет прекрасно работать: скорее всего, это и будут сильные стороны вашего продукта и его конкурентные преимущества

Опишите, чем ваш новый продукт будет отличаться от уже существующих.

После предварительного отбора идей, проведите анализ ваших идей с точки зрения возможностей для бизнеса. Необходимо провести анализ рынка, анализ конкурентной среды, оценить состояние рынка и существующие тренды на нем. Это, кстати, поможет вам доработать ваш продукт и даст дополнительные идеи.

Также оцените возможности получения прибыли на данном рынке.

Оценке размера рынка и анализу конкурентной среды посвящены отдельные части презентации в нашем курсе.

Чтобы вас поняли, идею нужно описать. Для этого ответьте на следующие вопросы:

- Какую проблему решает ваш продукт?
- Как он это делает?
- Кому он адресован?
- В чем его изюминка – есть ли что-нибудь, отличающее его от предложений конкурентов, на что должен клюнуть потребитель?

Хорошо описанная идея станет визитной карточкой вашего проекта. Заполнив шаблон из презентации, вы сможете рассказывать о своем проекте за 30 секунд.

## **Целевая аудитория**

## Сегментация и выделение целевой аудитории

Сегмент - это группа потребителей со схожими потребностями, стремящихся удовлетворить эти потребности схожим способом. Другими словами, потребители, на которых мы как компания нацеливаемся и для которых создаем свой продукт, становятся нашей целевой аудиторией.

Если компания выбрала несколько сегментов потребителей, имеет смысл создавать модификации продукта, наиболее полно отвечающие ожиданиям каждого сегмента.

Помните: потребителей объединяют в один сегмент потому, что у них оказываются одинаковые потребности, а не из-за схожих социально-демографических характеристик. Для удовлетворения этих потребностей вы и создаете продукт и адаптируете его для соответствующего сегмента потребителей.

Почему важно определить целевую аудиторию?

1. Эффективное использование ограниченных ресурсов
2. Осмысленная разработка продукта, нацеленного на определенного потребителя
3. Результативные коммуникации с потребителями

Представители одной целевой аудитории склонны схожим образом решать проблемы, поэтому информацию они получают из одних источников, что позволяет более эффективно коммуницировать с ними, не распыляя усилия на все ресурсы.

Как только мы определили целевой сегмент, необходимо уточнить его важные характеристики. В этом нам может помочь такой инструмент как портрет целевой аудитории.

Каким должен быть сегмент?

Разумеется, этот сегмент должен быть достижимым для нас как для компании. Нам всем хочется работать с миллиардерами, которые могут позволить себе любой продукт, но, наверное, этот сегмент является наиболее закрытым и сложно достижимым.

Важно также оценить размер сегмента и количество клиентов в нем. Если клиентов достаточно и у них высокий доход - на сегмент можно ориентироваться.

Еще стоит изучить перспективы динамики сегмента: растущий сегмент более интересен для компании. Если же сегмент сокращается, число клиентов снижается, то не исключено, что через некоторое время они исчезнут с рынка полностью.

И всегда помните о конкурентах. Если вы считаете, что у вас их нет, то либо вы плохо изучили, либо конкурентов нет из-за отсутствия самого рынка как такового.

## Ценностное предложение

Это, по сути, та база, на которой строится создание нового продукта: оно показывает, что ценное и нужное вы привносите в этот мир, зачем вы нужны

потребителю и за что клиент будет готов платить вам деньги (если, конечно, вообще будет готов). Ценностное предложение – смысловая составляющая вашего бизнеса: что потребитель получает от вашего продукта или сервиса, почему вы достойны его внимания и денег, чем вы отличаетесь от конкурентов.

Чтобы сформулировать ценностное предложение, необходимо как можно лучше узнать потребителя. Интересы разных целевых аудиторий отличаются, поэтому каждой из них нужно адресовать отдельное ценностное предложение.

Есть три основных направления, помогающие понять основные потребности клиентов.

- Во-первых, это задачи: то, что клиенты делают каждый день.
- Во-вторых, выгоды: то, что представляет для клиентов ценность.
- В-третьих – боли клиентов: то, что доставляет им неудобства или беспокойство.

Эта информация поможет вам сформулировать ценностное предложение вашего продукта.

Помогайте клиенту выполнять его работу. Опишите функции, на которых строится ваше ценностное предложение, решаются главные задачи потребителя.

Устраняйте боли клиента. Опишите, как ваш продукт решает проблемы потребителя, как они избавляют его от негативных эмоций, снижают риски, помогают избегать нежелательных ситуаций.

Создавайте выгоды для клиента. Сформулируйте, каким образом продукт предоставит потребителю ожидаемые выгоды и что для этого необходимо сделать.

**Важно!** Ценностное предложение для каждого сегмента должно быть сформулировано на языке понятном вашей аудитории.

### **Поиск клиентов (Customer Development)**

Есть несколько способов проверить, насколько ваш продукт нужен рынку.

**Первый:** вы выпускаете продукт на рынок и смотрите, как он там себя чувствует. Он хорош своей простотой и наглядностью, а плох лишь одним: выпуская продукт, мы тратим ресурсы и не всегда получаем адекватный ответ от рынка.

**Второй способ.** Можно провести интервью с потенциальными клиентами: этот вариант тоже нельзя назвать идеальным, но для старта бизнеса хорош многим: он прост, быстр, недорог и понятен для всех.

Интервью – это непосредственный контакт с потенциальными клиентами. Пообщавшись с ними, вы получите реальные факты с рынка, которые будут значительно полезнее ваших догадок. Клиенты сами расскажут о своих проблемах и сформулируют «боли», которые у них есть. Кроме того, по итогам интервью вы проверите точность выбора тех клиентских сегментов, на которые вы нацелились.

Есть два основных типа интервью.

Первый - проблемное интервью: вы пытаетесь определить проблему, которая есть у клиента, и цену ее решения.

Второй - решенческое интервью: вы выясняете, готов ли клиент купить продукт с предлагаемой функциональностью, и узнаете, насколько продукт оказался клиенту полезен.

Главная цель проблемного интервью - понять, как думает клиент, что у него в голове и как рынок, на котором нас еще нет, решает его проблемы. Действительно ли у клиентов есть проблема, которую мы собираемся решить? Как они решают эту проблему сейчас и во что им это обходится? Ответы на эти вопросы помогут определить, насколько привлекателен для бизнеса выбранный клиентский сегмент.

Решенческое интервью помогает оценить, насколько ваш продукт решает проблему клиента: мы определяем проблему, предлагаем ее решение и выясняем, как клиент оценивает это решение, насколько оно для него ценно и какую сумму он готов выложить за продукт.

Для любого интервью необходимо подготовиться и понять 2 момента: 1) какие наши предположения (гипотезы) относительно наших потенциальных клиентов мы хотим проверить; 2) где мы возьмем респондентов для интервью.

Казалось бы, все просто: мы подготовили вопросы, нашли респондентов, осталось пойти и спросить, насколько наш продукт им интересен. Однако в жизни все врут. Причем врут не из-за того, что плохие, а потому, что они чего-то не знают или же просто хотят выглядеть в глазах собеседника чуть лучше.

Очень важно уметь задавать правильные вопросы, чтобы людям было сложнее вам соврать. Здесь важно придерживаться правила - старайтесь использовать открытые, а не закрытые или альтернативные вопросы. Открытый вопрос - такой, на который нельзя ответить «да» или «нет».

Второе правило, которого стоит придерживаться - спрашивайте про прошлое, а не про будущее. Прошлое – это уже свершившиеся факты, про которые сложно что-то нафантазировать, да и незачем.

### **Оценка рынка**

То, на каком рынке вы находитесь, позволяет вам понять, сколько у вас человек будет в компании - два или две тысячи два. Вы можете снимать большой просторный офис или вам придется работать на квартире, потому что вам некуда расти и клиенты, которые есть на этом рынке, вам платят, но их недостаточно, чтобы построить большой бизнес.

Рынок, в отличие от большинства случаев, это тот случай, когда размер имеет значение. Чем больше рынок, тем лучше для вашей компании.

Какие существуют подходы к расчету рынка?

Номер один - это снизу вверх: умножая количество клиентов на среднюю сумму покупки, вы получаете снизу вверх оценку рынка, на котором вы находитесь.

Другой вариант - когда вы считаете свою долю внутри какого-то другого рынка.

Здесь, во втором подходе, возможны более серьезные ошибки, чем в первом.

Если посмотреть на классику того, как вообще считаются рынки, то есть разные рынки. Есть так называемый SOM (достижимый объем рынка), есть SAM (доступный объемный рынка) и есть TAM (общий объем рынка). Это совершенно три разных размера.

SOM – это тот рынок, который доступен вам как компании. Если вы взяли свою долю рынка, то SOM - это оборот вашей компании.

Если мы поговорим про SAM, то это совокупный объем продаж - ваш и конкурентов, которые на этом рынке представлены.

И есть рынок TAM, в который вы можете прийти, если что-то изменится. Есть ваши покупатели, но они по какой-то причине не покупают.

Таким образом, есть три типа рынков: SOM, SAM, TAM. Первый - это ваш оборот, второй - это оборот ваш и ваших конкурентов, и третье - то, куда вы можете вырасти с течением времени при изменении доступности ваших клиентов.

### **Анализ конкурентов**

Молодые предприниматели часто недооценивают конкуренцию. И на просьбу перечислить своих конкурентов или рассказать о своих конкурентах они говорят “у нас конкурентов нет”. И в этом заключается одно из заблуждений молодых предпринимателей.

Когда вы анализируете конкурентов, вы можете понять, где вы находитесь относительно рынка, в чем вы лучше, в чем вы хуже. И, может быть, адаптировать свою стратегию относительно того, где вы хотите быть и каким образом туда прийти.

Анализ конкурентной среды дает вам понимание того, есть ли у вас вообще конкурентное преимущество.

Дело в том, что не у каждого проекта есть конкурентное преимущество. И очень многие молодые предприниматели немного путают, говоря, что конкурентное преимущество - это их отличительные характеристики. Будьте осторожны, потому что не все, что вас отличает, является вашим конкурентным преимуществом.

Конкурентное преимущество, в свою очередь, является своего рода гарантией. Гарантией того, что на текущий момент ваш проект - лучший. Гарантией того, что у вашего проекта есть время на какие-то эксперименты, на завоевание клиентов.

Говоря о конкурентном преимуществе, нужно понимать несколько вещей.

В первую очередь, есть ли оно у вас. В чем оно. И достаточно ли оно устойчиво.

Конкурентные преимущества могут быть рыночными, могут быть нерыночными.

Конкурентное преимущество в идеале должно быть устойчивым. Оно может быть устойчиво во времени. Оно может быть устойчиво в пространстве.

Устойчивость во времени означает, что вашим конкурентам потребуется какое-то время для того чтобы лишить вас конкурентного преимущества.

Очень важная вещь, когда мы говорим о конкурентном преимуществе - это то, насколько легко его повторить, насколько легко скопировать вашу уникальность. Скопировать можно почти всегда. Вопрос сводится лишь к тому, дорого это или долго.

Не все, что вы делаете по-другому относительно ваших конкурентов, является вашим конкурентным преимуществом. Не все, что отличает ваше продукт, является вашим конкурентным преимуществом.

В идеале конкурентное преимущество должно позволять вам продавать.

В результате ваше конкурентное преимущество должно нести ценность конечному потребителю.

Для того чтобы определить, есть ли у нас конкурентное преимущество и в чем именно, нам нужно оглядеться и попытаться оценить и наше конкурентное окружение, и себя относительно других конкурентов.

Конкуренты могут быть прямыми, могут быть косвенными.

Для того чтобы понять, кто ваши прямые конкуренты, оглядитесь и попытайтесь понять: кто прямо сейчас обслуживает ваших покупателей? Кто прямо сейчас продает им? Кто прямо сейчас решает для них проблему, которую можете решить и вы?

Для того чтобы понять, кто ваши косвенные конкуренты, вам нужно оглядеться и попытаться ответить себе на вопрос: "Как мои будущие клиенты сейчас решают проблему, которую я собираюсь решить?". Какие способы они используют, какие инструменты у них есть.

И еще очень важная вещь. Ваши конкуренты могут быть разными в зависимости от клиентского сегмента.

Для анализа конкурентов вы можете использовать таблицу. Вы можете выделить несколько факторов, которые важны для вашего рынка, и попытаться оценить их наличие и степень совершенства каждого из факторов у ваших конкурентов, у вас.

Попытаться проанализировать, что важно для конечного пользователя, что нет. Оценить свои силы и свою позицию на рынке сегодня относительно ваших конкурентов.

Выстроив такую карту, вы должны получить ответ, в чем слабость вашего конкурента, понять, в чем вы лучше, и, возможно, использовать эти слабости для того, чтобы выстраивать от них свое конкурентное преимущество.

Карта позиционирования - это инструмент визуального представления позиционирования конкурентов, области высокой конкуренции и свободные рыночные ниши. Выбирается два параметра из тех, что важны для потребителя. Они представляются в виде осей, и в получившейся системе координат размещаются конкуренты в соответствии с их положением относительно друг друга.

Стоит обратить внимание, что не всегда свободная ниша - это хорошая идея для позиционирования. Вполне возможно, что она свободна потому, что потребителю такое сочетание характеристик и параметров неинтересно и не представляет для него ценности.

Можно построить несколько таких матриц с различными параметрами. Это поможет вам рассмотреть различные альтернативы.

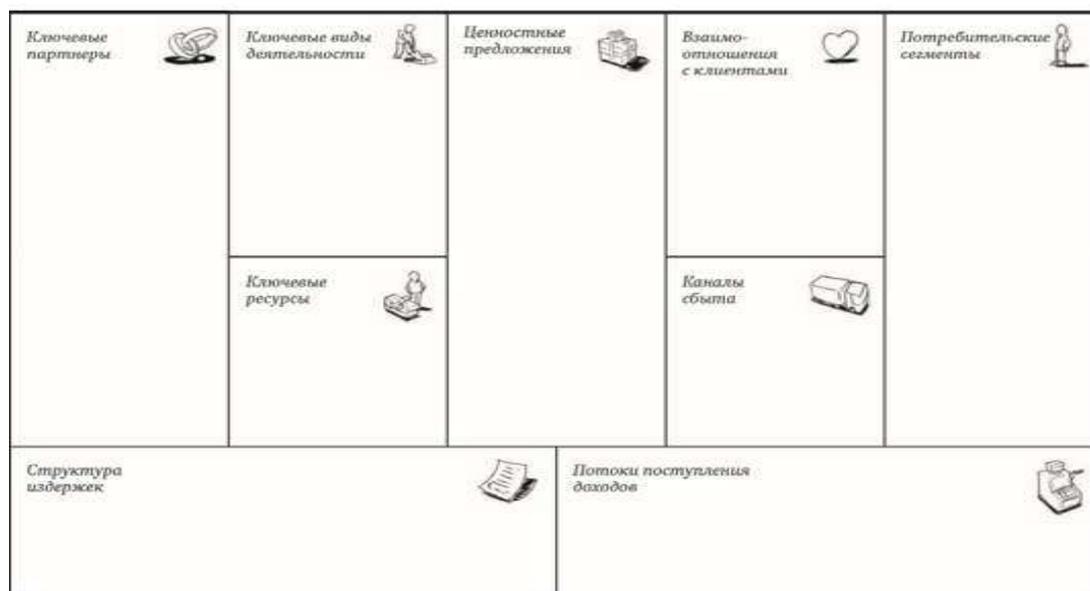
### **Бизнес-модель**

Бизнес-модель - это строительные блоки бизнеса. Это то, как компания создает, доносит ценность клиентам и получает от этого прибыль в условиях конкуренции.

Один из простых способов изложить бизнес-модель на 1 страницу - это воспользоваться бизнес-моделью Остервальдера-Пинье.

Из каких строительных блоков состоит бизнес-модель? Это проблемы, которые существуют на рынке и которые пытаются решить клиенты. Это имеющиеся альтернативные решения этих проблем. Это каналы, через которые можно добраться до клиентов. Это ценностное предложение, которое нужно донести до клиента. Это то, как предприниматель будет создавать свой продукт, сколько потребуется для этого ресурсов и как он будет зарабатывать на его продаже.

В отличие от бизнес-плана, который зачастую занимает несколько десятков страниц, бизнес-модель можно изложить на одной. Для этого хорошо подойдет так называемая канва бизнес-модели. Один из простых способов изложить бизнес-модель на 1 страницу - это воспользоваться бизнес-моделью Остервальдера-Пинье, которая состоит из 9 блоков.



Справа мы видим так называемые рыночные гипотезы - все, что относится к нашим клиентам и их проблемам, а также каналам, по которым мы до этих клиентов сможем добраться, и самому рынку, на котором эти клиенты существуют. Слева - так называемые продуктовые гипотезы. Это то, что относится к нашему решению, ключевым показателям и ценностному предложению, которое мы будем предлагать нашему клиенту.

Самым главным строительным блоком любой бизнес-модели стартапа следует считать клиента или клиентский сегмент. В этом сегменте мы описываем основные характеристики клиентов, их портреты и архетипы. Сегмент должен быть описан максимально подробно, чтобы понимать, куда вы пойдете завтра, послезавтра или на следующей неделе, проверяя основные гипотезы о вашем клиенте.

Следующий строительный блок - ценностное предложение. За счет чего будет создаваться ценность, какие крючки или мотиваторы для клиента планируется использовать, как ваше решение следует упаковать, чтобы получился готовый продукт или сервис.

Далее следует перейти к анализу рынка, на котором мы собираемся работать. Оцените его, выявите конкурентов и альтернативные решения. Определите тип рынка - это новый рынок, или сегментированный, или устаревший? Каковы его размер и возможности?

Теперь нужно описать каналы, через которые мы будем привлекать наших клиентов. Откуда они появятся? Какие каналы наиболее эффективны и какова их емкость? Во сколько обойдется привлечение пользователей в этих каналах?

Подходим к самому интересному - к деньгам. В пункте «Структура дохода» мы описываем, как именно собираемся зарабатывать. Это будет подписка на наш сервис, транзакционная модель или что-то другое? В «Структуре расходов» указываем как постоянные расходы (общие расходы, расходы на персонал, расходы на инфраструктуру и т.д.), так и переменные (маркетинг, продажи, себестоимость проданных товаров и услуг).

Для того, чтобы наш бизнес был устойчивым важно, чтобы продуктовые гипотезы соответствовали рынку (product market fit).

### **Финансы**

Любой предприниматель должен уметь делать расчеты базовых финансовых показателей для того, чтобы понимать, работает он с прибылью или в убыток, а также понимать эффективность своей предпринимательской деятельности. Основными показателями для расчета прибыли являются доходы и расходы от предпринимательской деятельности.

Для расчета доходов необходимо знать количество ваших клиентов, как часто каждый клиент совершает покупки, каков средний чек одного клиента. При этом доход рассчитывается как произведение этих трех показателей.

Расходы в свою очередь делятся на инвестиционные и операционные (текущие). Инвестиционные расходы – это расходы, которые должен понести бизнес для запуска. Операционные расходы – это расходы, которые несет бизнес когда осуществляет деятельность. Операционные расходы бывают постоянные и переменные. Постоянные расходы – это та часть операционных расходов, которая не зависит от количества произведенных продуктов (аренда, зарплата). Переменные расходы – это та часть операционных расходов, которая зависит от количества произведенных продуктов (стоимость комплектующих).

Прибыль от предпринимательской деятельности рассчитывается как разница между доходами за соответствующий период и операционными расходами за этот же период.

Для расчета показателей эффективности деятельности рассчитывают базовые показатели эффективности: рентабельность продаж (показывает с какой доходностью предприниматель реализует свою деятельность), срок окупаемости (как быстро могут окупить вложенные инвестиционные расходы, через сколько месяцев/лет) и точка безубыточности (показывает сколько предпринимателю необходимо продавать за отчетный период, чтобы прибыль была равна 0).

Расчет данных показателей делается следующим образом:

- Рентабельность продаж = Прибыль / Выручка
- Простой срок окупаемости = Сумма инвестиционных затрат / Чистая прибыль за год
- Точка безубыточности = Постоянные издержки / (Цена - Переменные издержки на ед.)

### **Основная и дополнительная литература:**

- Стив Бланк, Стартап: настольная книга основателя // М.: Альпина Паблишер, 2015 г.
- Эрик Рис, Бизнес с нуля // М.: Альпина Паблишер, 2015 г.
- Ноам Вассерман, Главная книга основателя бизнеса // М.: Альпина Паблишер, 2014 г.
- Клейтон Кристенсен, Дилемма инноватора // М.: Альпина Паблишер, 2015 г.

- Лоуренс Лич, *Вовремя и в рамках бюджета* // М.: Альпина Паблишер, 2015 г.
- Билл Гейтс, *Расскажите обо мне: испытанные приемы привлечения новых клиентов* // М.: Альпина Паблишер, 2011 г.
- Александр Остервальдер, Ив Пинье, *Построение бизнес-моделей* // М.: Альпина Паблишер, 2015 г.
- Сет Годин, *Пробуй – получится* // М.: Альпина Паблишер, 2011 г.
- Стив Бланк, *Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов*, // М.: Альпина Паблишер, 2014 г.



Монетизация таланта и развитие  
предпринимательских навыков  
Занятие 1



# ЗАНЯТИЕ 1

Данное занятие посвящено следующим темам:

- Генерация идей
- Целевая аудитория
- Ценностное предложение
- Поиск клиентов



**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

**Монетизируй свой талант**

Генерация идей

# КАК ПРИДУМАТЬ НОВУЮ ИДЕЮ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Проанализируйте, почему что-то не работает ...
- Найдите решения для проблем, с которыми сталкиваются потребители ...
- Думайте по-новому ...
- Соедините объекты, которые не имеют очевидной взаимосвязи ...
- Найдите новое применение старым вещам ...
- Определите свою нишу на рынке ...
- Проанализируйте изменения потребительских вкусов ...
- Анализируйте неудачи других ...
- Применяйте новые технологии по-новому ...
- Попробуйте что-то новое ...
- Посмотрите ТВ-шоу, которое вы обычно не смотрите ...

# ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. АНАЛИЗ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Ваши собственные “головные боли”: перечислите проблемы, с которыми вы сталкиваетесь, и предложите возможности для их решения.

Скопируйте пример с другого рынка и усовершенствуйте его.

Проанализируйте цепочку создания ценности и возможности в ней.

# ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПРОБЛЕМЫ РЫНКА

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Выявите проблемы рынка, проведя интервью с потенциальными и существующими потребителями. Оцените, насколько эти проблемы повсеместны.
- Проанализируйте различные технологии и рассмотрите, как они могут быть использованы для выявленных проблем на рынке.

# ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПОТРЕБИТЕЛИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Потребитель как источник идей и партнер при проектировании:

## ЧТО ГОВОРЯТ ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Что нравится/ не нравится
- Предпочтения/ отношение
- Убеждения, желания
- Критерии выбора

## ЧТО ДЕЛАЮТ ПОТРЕБИТЕЛИ?

- При использовании товара
- Привычки, связанные с шоппингом
- Принципы оценки
- Правила совершения покупки

# ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПОТРЕБИТЕЛИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Потребитель как источник идей и партнер при проектировании:

## КТО ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Ролевые обязанности
- Личность
- Демография

## КАК ИЗМЕНЯЮТСЯ ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Тенденции изменения запросов
- Количество работающих в семье
- Динамика возрастной структуры



Есть много идей, еще множество придумаете вы, выберите из них одну – **лучшую и сконцентрируйтесь на ее реализации.**



Возможно, вы считаете,  
что проверка идеи – это долго и отвлекает  
от главной цели: сделать бизнес.  
**Но переделывать готовый бизнес  
еще дольше  
и затратнее, чем проверить идею  
заранее.**

# КАК ВЫБРАТЬ ИДЕЮ: КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Время



Технико-экономические параметры



Пригодность идеи к  
обстоятельствам предпринимателя

# КАК ВЫБРАТЬ ЖИЗНЕСПОСОБНУЮ ИДЕЮ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Ответьте на следующие вопросы:

- Почему это хорошая идея?
- Каковы предположения?
- Какой тип клиента будет покупать его?
- Почему?
- Перечислите четыре причины, почему идея не будет работать.
- Перечислите четыре причины, почему это будет работать.
- Каковы различия?

# КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ВАШУ БИЗНЕС-ИДЕЮ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Я делаю проект \_\_\_\_\_,  
(название проекта)

который создает \_\_\_\_\_,  
(определение предложения клиентам)

помогающий \_\_\_\_\_,  
(описание аудитории)

Решать \_\_\_\_\_,  
(проблема)

при помощи \_\_\_\_\_.  
(технология)

# КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ВАШУ БИЗНЕС-ИДЕЮ (ПРИМЕР)

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



**Я делаю** проект “Домашняя выпечка”,  
**с помощью** которого можно купить домашнюю  
выпечку из натуральных ингредиентов,  
**который помогает** школьникам,  
**решить проблему** голода и быстрого перекуса,  
**с помощью** доставки выпечки к школьным  
переменам.



**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

# Монетизируй свой талант

Целевая аудитория

# СЕГМЕНТ И ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

---



## СЕГМЕНТ

группа потребителей, имеющих схожие потребности и удовлетворяющие их схожим образом



## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

тот сегмент (один или несколько), с которые выбирает для себя работать бизнес

# ДОСТАТОЧНО ЛИ ОДНИХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК?

	 Представитель А	 Представитель Б
Пол	Мужской	Мужской
Возраст	40-45	40-45
Страна	Россия	Россия
Профессия	Музыкант	Музыкант
Доход	Значительный	Значительный

Одна и та же целевая группа?

# ДОСТАТОЧНО ЛИ ОДНИХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК?

Представитель А



Они читают одни и те же журналы?

Они едят в одном и том же ресторане?

Представитель Б



Они водят автомобиль одной и той же марки?

Они посещают одни и те же ресурсы Интернет?

# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



потребители объединяются в сегмент  
на основе **общей потребности**

# ПОЧЕМУ ВАЖНО ОПРЕДЕЛИТЬ ЦА?

1

Эффективное использование ограниченных ресурсов

2

Эффективные коммуникации с потребителями

3

Большая эффективность при создании бизнеса

# КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ СЕГМЕНТ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Достижимым
- Существенным (размеры и деньги)

## О ЧЕМ ЕЩЕ СТОИТ ПОДУМАТЬ?

- Динамика роста
- Конкуренция
- Доходность

# ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

<b>Имя?</b>	Укажите имя потребителя
<b>Кто он?</b>	Пол, возраст, занятие, семья, хобби, интересы, где он живет, что он читает, к чьему мнению он прислушивается? Что его мотивирует?
<b>Что он делает?</b>	Каков его типичный день? Каков его идеальный день?
<b>Как взаимодействует с продуктом?</b>	В каких ситуациях он потребляет ваш продукт? Как он удовлетворяет потребность, пока он не знает о вашем продукте?



**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

**Монетизируй свой талант**

Ценностное предложение

# ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Чтобы сформулировать ценностное предложение (**почему клиенты выберут именно вас**), необходимо ответить на следующие вопросы:

- Кто ваш потребитель?
- Какую проблему вы решаете?
- Что вы предлагаете?
- Какие выгоды вы предоставляете, в отличие от конкурентов?
- Как вы обосновываете то, что заявляете?

# КАК СОЗДАТЬ ЦЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ПРОДУКТ

КЛИЕНТ



# КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Что является головной болью клиента?
- Как клиент решает эту проблему на данный момент?
- Насколько он недоволен решением?
- Решаема ли эта “боль” альтернативными способами?
- Хочет ли клиент решить эту проблему другими способами?

# РАЗНЫЕ СЕГМЕНТЫ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- **Разные сегменты** – разное ценностное предложение
- **Разный ответ** – почему клиент должен купить ваш продукт



**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

**Монетизируй свой талант**

Поиск клиентов

# РАЗНЫЕ СЕГМЕНТЫ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



“Большинство бизнесов проваливаются не потому, что у них плохой продукт, а потому, что **этот продукт был никому не нужен**”

Эрик Рис

# ОПРЕДЕЛИТЕ, ЧТО ПРОВЕРЯЕМ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Составьте **портрет целевой аудитории**
- Сформулируйте перечень **гипотез\***
- Проранжируйте их
- Выберите, **с какой начинаем** проверять
- Точно так же можно проверять **ценностное предложение**

\* Ваших предположений относительно ваших клиентов

# ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ - ИНТЕРВЬЮ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- **Проблемное интервью:** выявляете, есть ли проблема и определяете цену ее решения для клиента
- **Решенческое интервью:** определяете, готов ли клиент купить продукт с предлагаемой функциональностью

# ПРОБЛЕМНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



1. Есть ли **проблема**?

2. Как **клиент оценивает** проблему?

3. Как он **решает эту проблему** сейчас?

4. Насколько **клиентский сегмент** привлекателен для бизнеса?

# РЕШЕНЧЕСКОЕ ИНТЕРВЬЮ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



1. Обозначение проблемы
2. Обозначение решения
3. Как клиент оценивает решение
4. Насколько решение ценно для клиента и готов ли он за него платить?

# ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ШАГОВ

①

Разрабатываем сценарии

②

Решаем, «где брать» нашу ЦА

③

Фиксируем результаты (диктофон)

④

Анализируем полученные результаты

в команде

# ЧТО НУЖНО ПОЛУЧИТЬ В РЕЗУЛЬТАТЕ

①

Подтвердить или опровергнуть гипотезу

②

Найти общие шаблоны поведения

③

Найти инсайды!

④

Улучшить свое понимание того,

«как работает» ваш рынок

**ВАЖНО!!!**

**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей



Спрашивайте о **прошлом**, а **не о будущем**

# ПЛОХИЕ/ХОРОШИЕ ВОПРОСЫ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- ▶ Что вы думаете о нашей идее?
- ▶ Расскажите подробно о том, как вы сталкивались с этой проблемой и как ее решили
- ▶ Вы бы купили продукт, который решает эту проблему?
- ▶ Сколько денег вы теряете из-за этой проблемы, есть ли у вас бюджет на это направление?
- ▶ Сколько вы готовы заплатить за наше решение?
- ▶ С кем бы вы порекомендовали мне пообщаться?

# ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Больше слушаем, чем говорим
- Просим рассказать историю
- Спрашиваем про прошлое
- Ищем схожие проблемы
- Выясняем как рынок функционирует без нас

# СКОЛЬКО ИНТЕРВЬЮ ДОСТАТОЧНО?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



## 20 интервью

достаточно, чтобы вам стало понятнее, кто  
ваша целевая аудитория, какие проблемы  
испытывает

# ЗАЧЕМ ТАК МНОГО?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



**Пока вы не общаетесь с  
потенциальными клиентами,**  
вы “галлюцинируете” о их потребностях и  
наличии этих потребителей.



# Финансовая грамотность

для приёмных родителей

[Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде](#)

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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».





Монетизация таланта и развитие  
предпринимательских навыков  
Занятие 2



## ЗАНЯТИЕ 2

Данное занятие посвящено следующим темам:

- Бизнес-модель
- Финансы
- Оценка рынка
- Конкуренты



**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

**Монетизируй свой талант**

Бизнес-модель

# ЗАЧЕМ НУЖНА БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



**Бизнес-модель** -  
самый простой способ изложить **бизнес гипотезы** на одной странице и протестировать соответствие **продукта и рынка**

# БЛОКИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



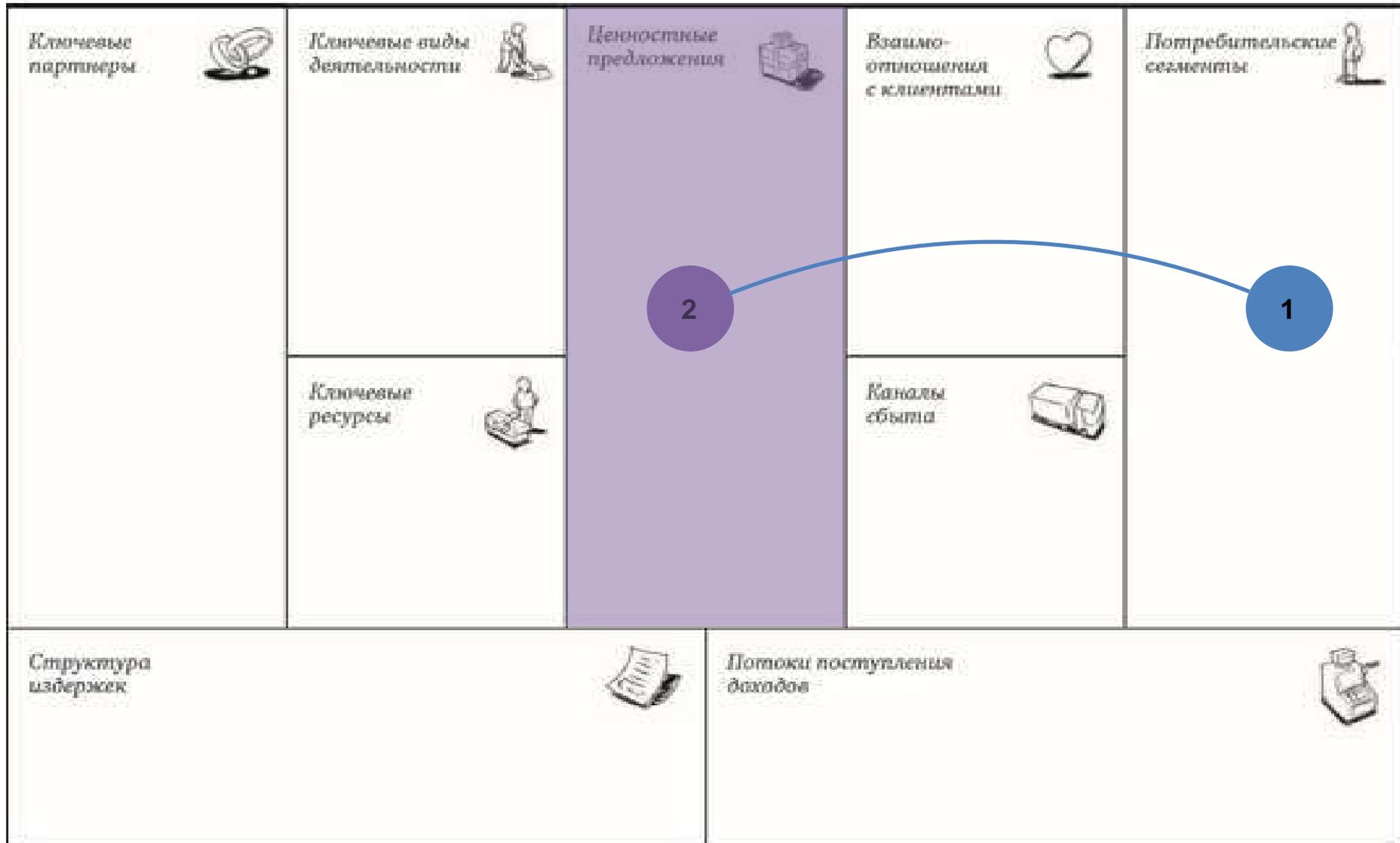
- ▶ Потребительские сегменты
- ▶ Ценностное предложение
- ▶ Каналы сбыта
- ▶ Взаимоотношения с клиентами
- ▶ Потоки поступления доходов
- ▶ Ключевые ресурсы
- ▶ Ключевые виды деятельности
- ▶ Ключевые партнеры
- ▶ Структура издержек



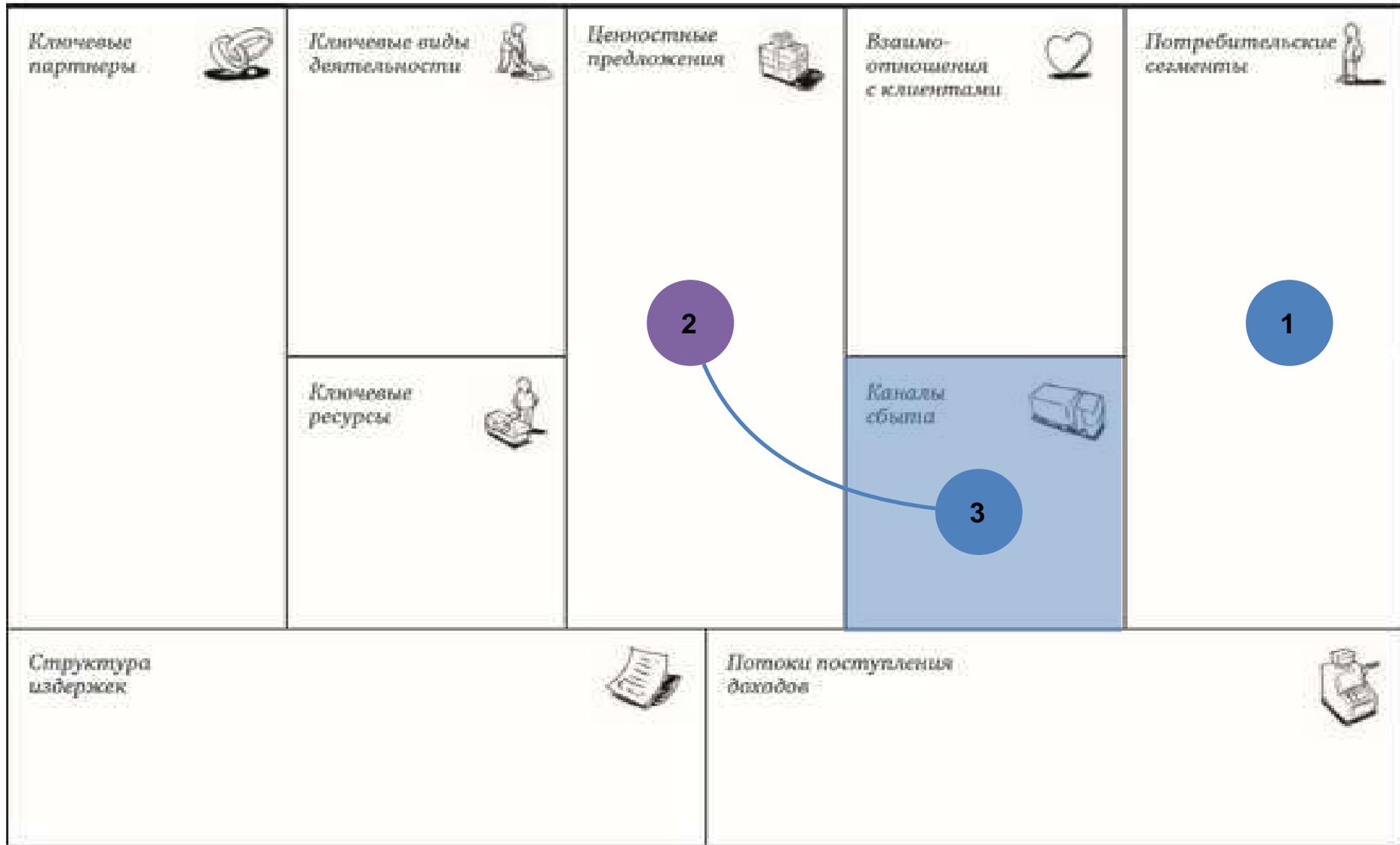
Этот инструмент позволяет **работать с гипотезами** и **выстраивать очередность заполнения блоков бизнес-модели**



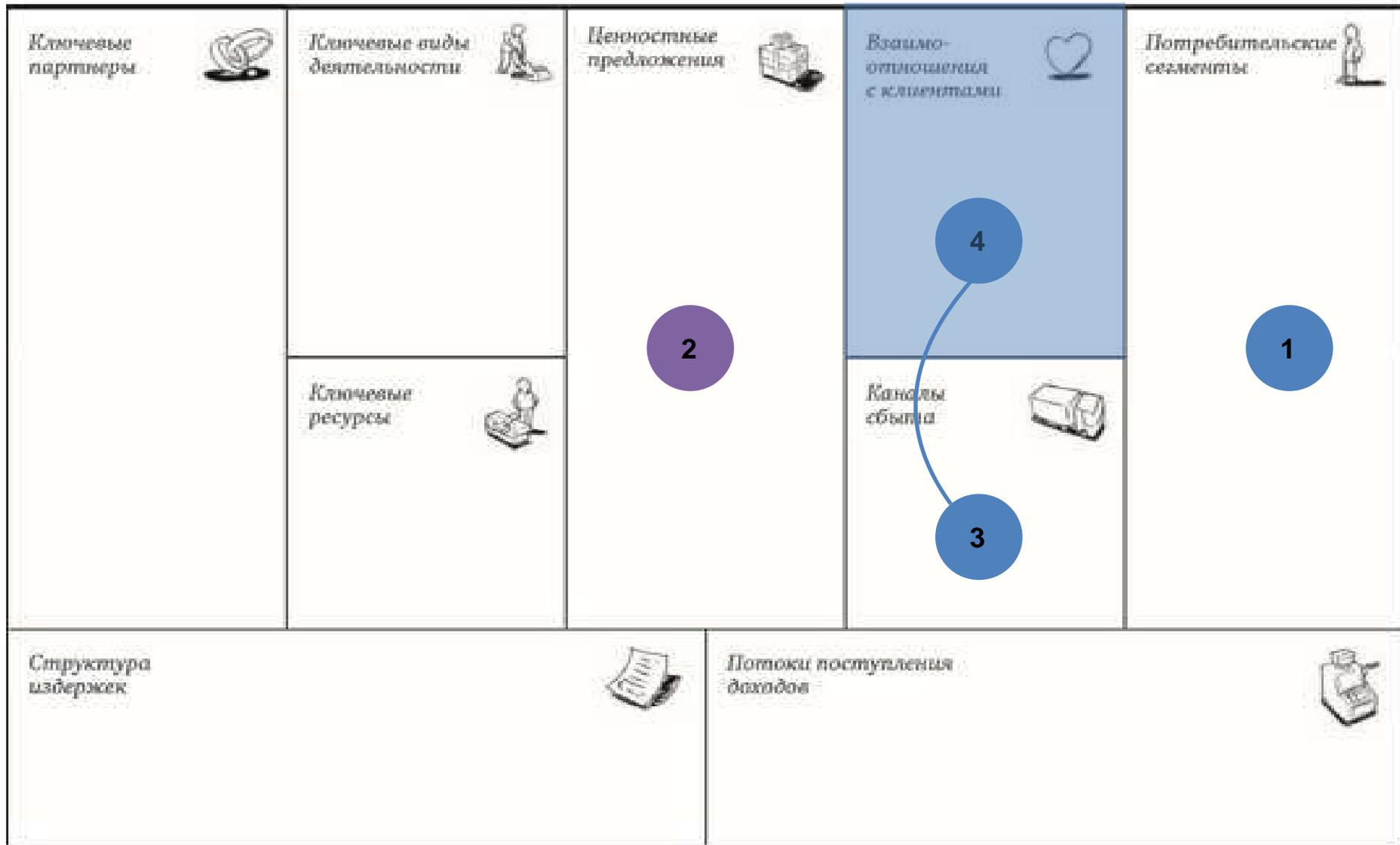
# ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



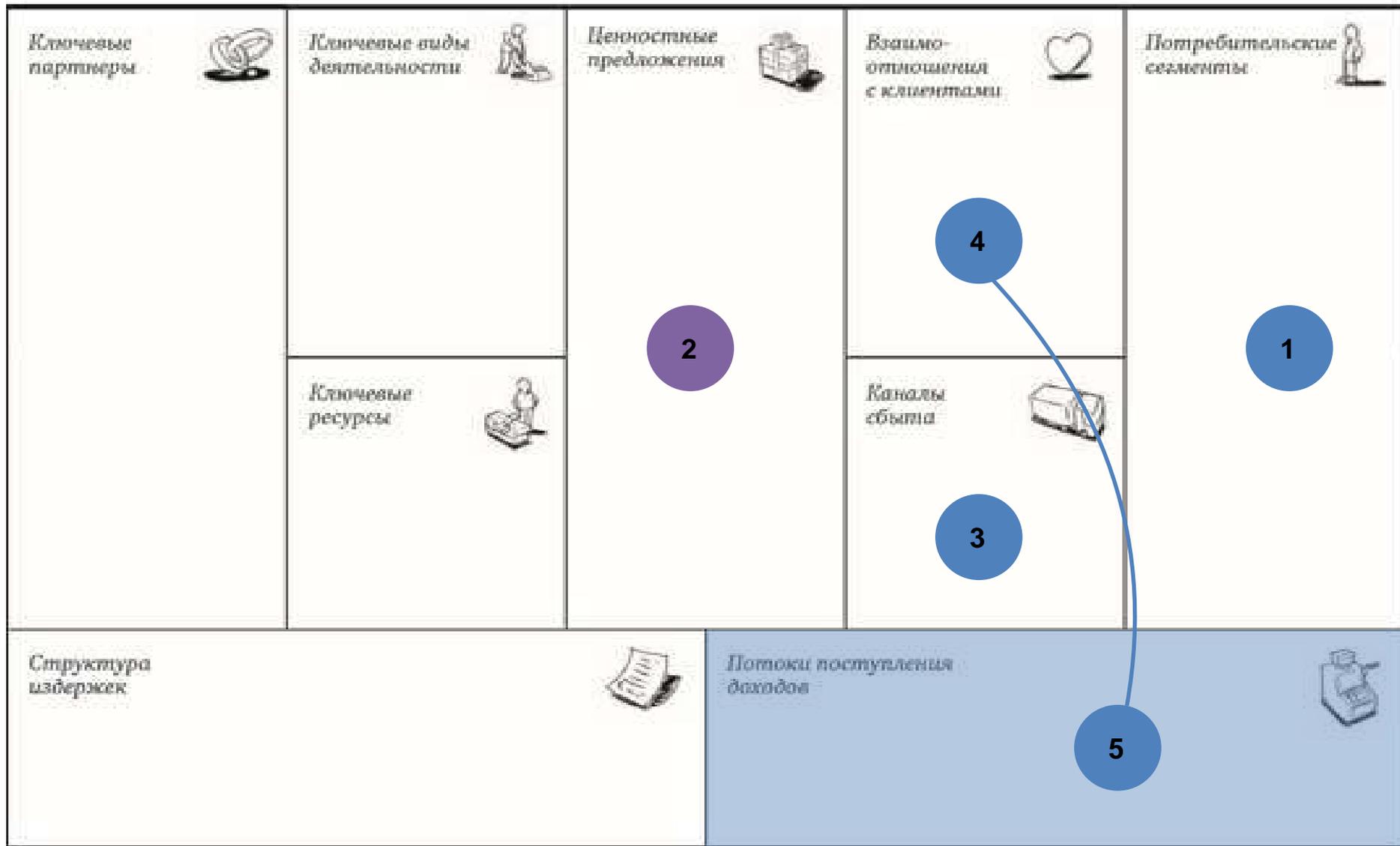
# КАНАЛЫ СБЫТА



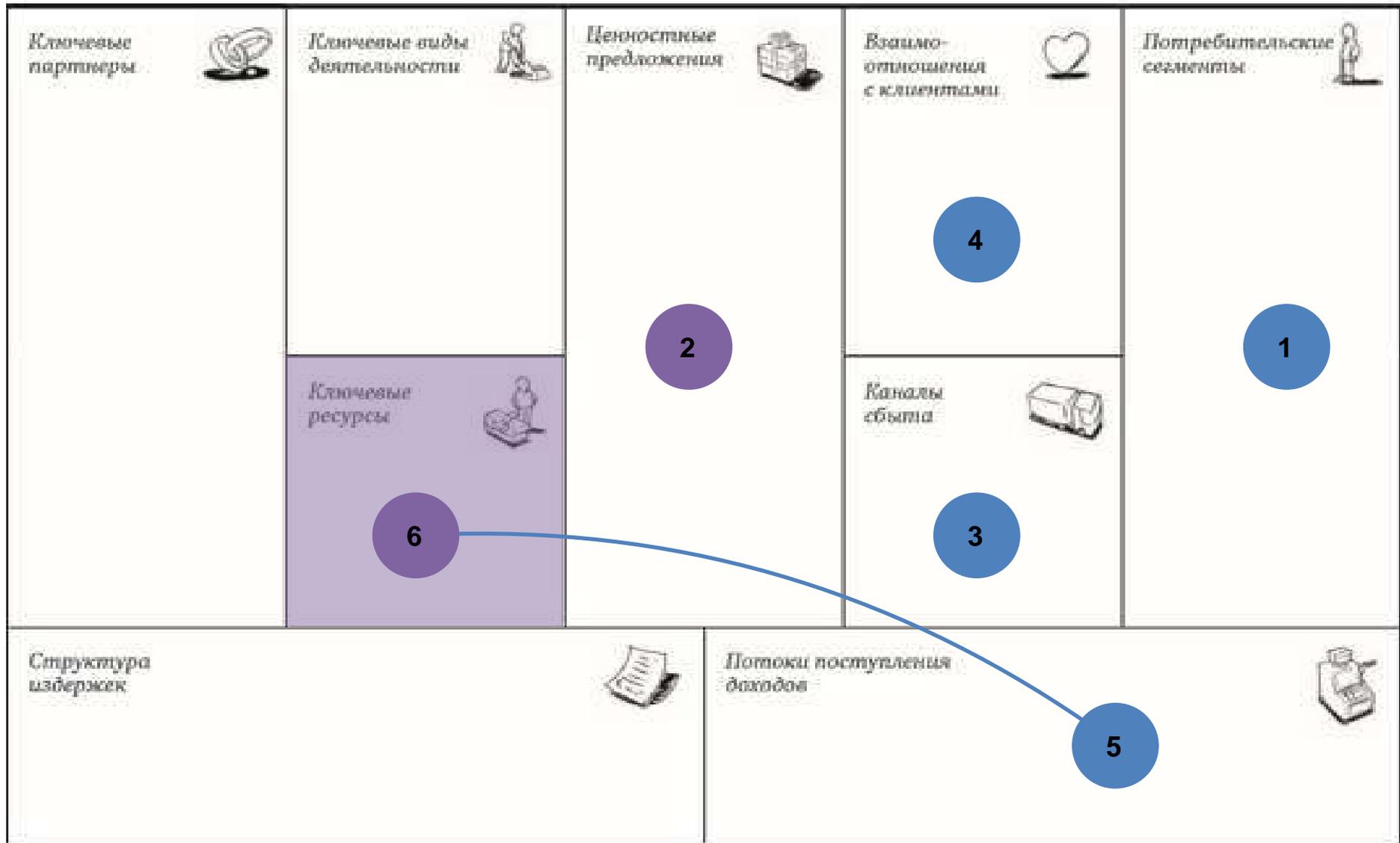
# ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ



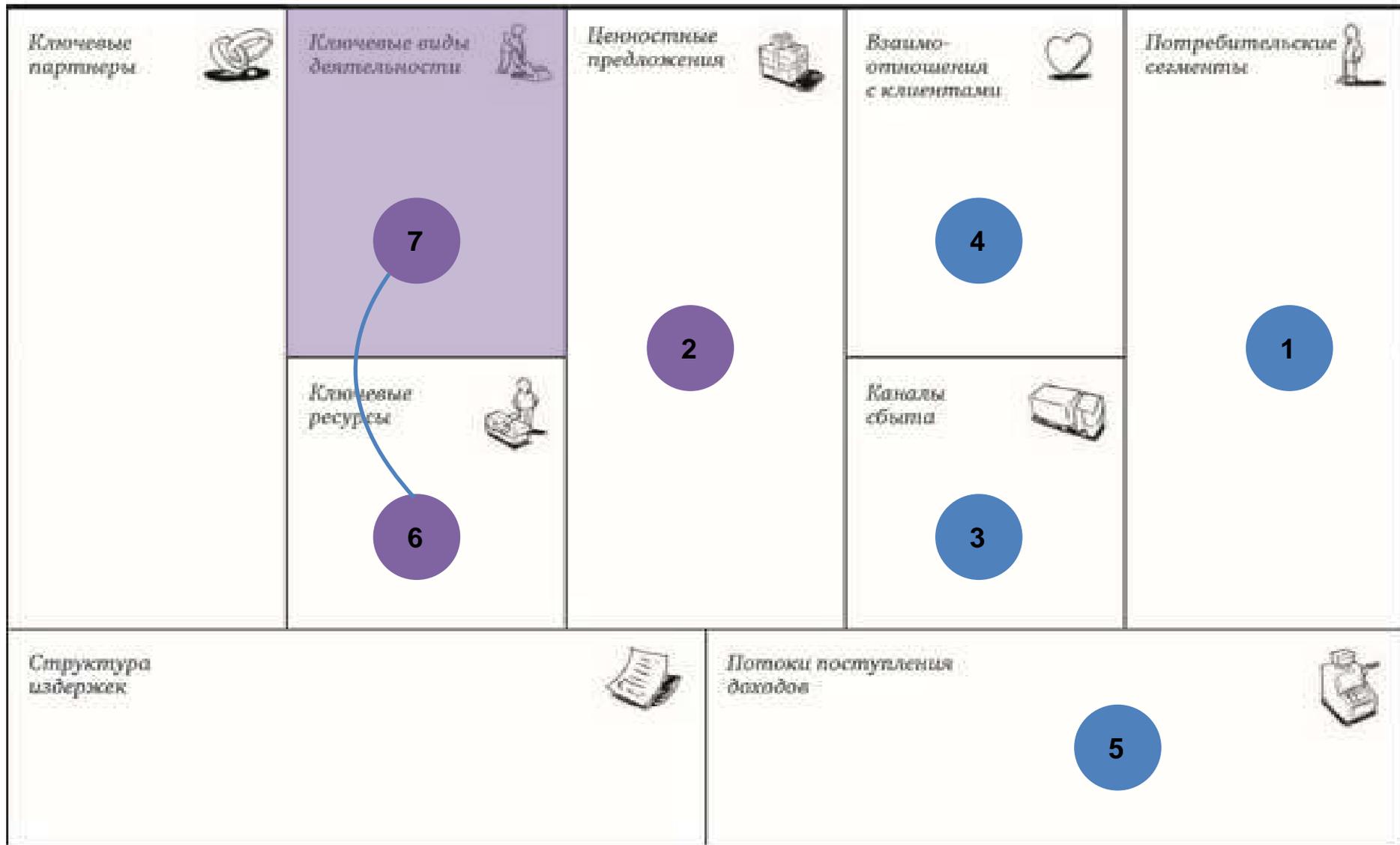
# ПОТОКИ ПОСТУПЛЕНИЯ ДОХОДОВ



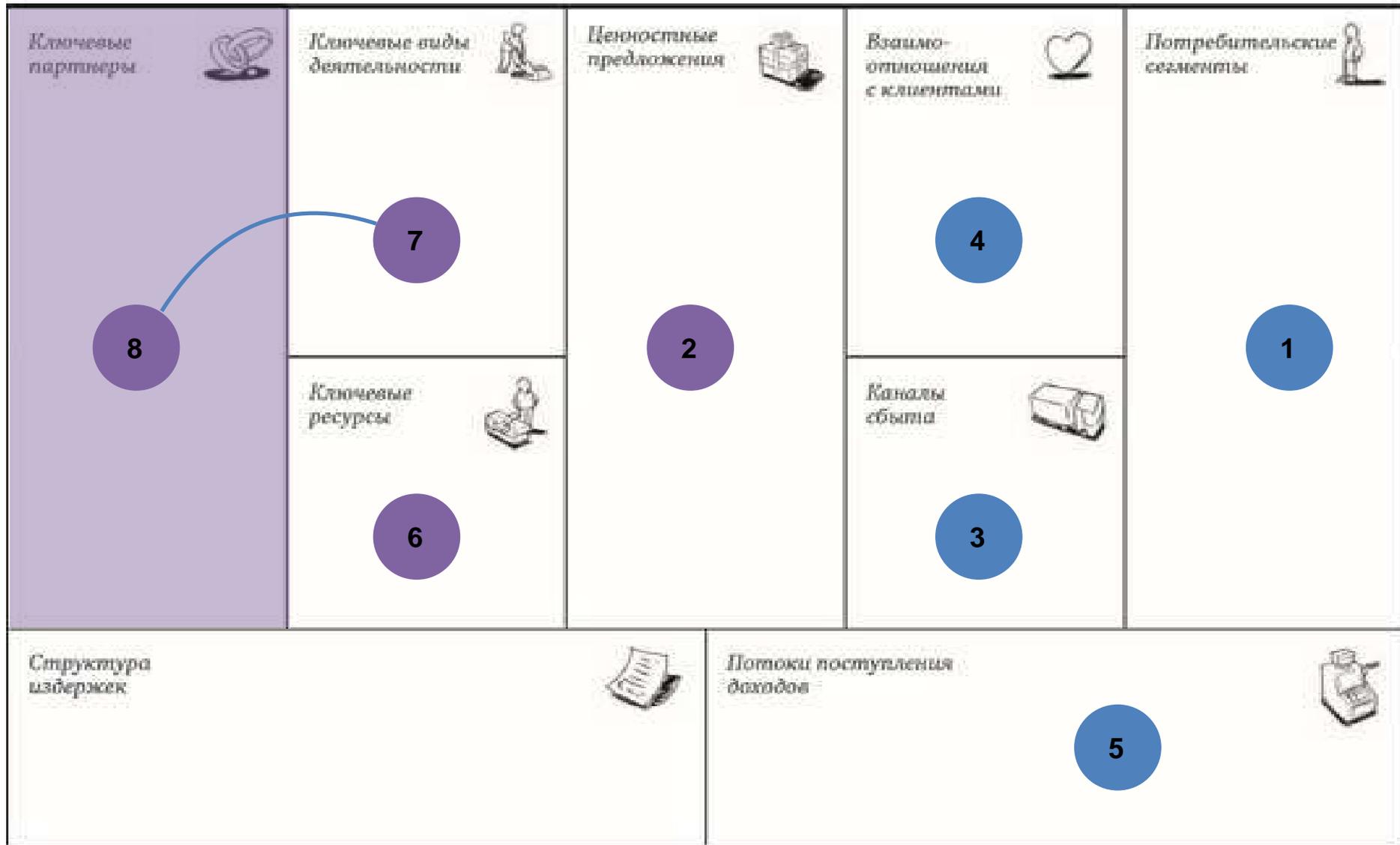
# КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ



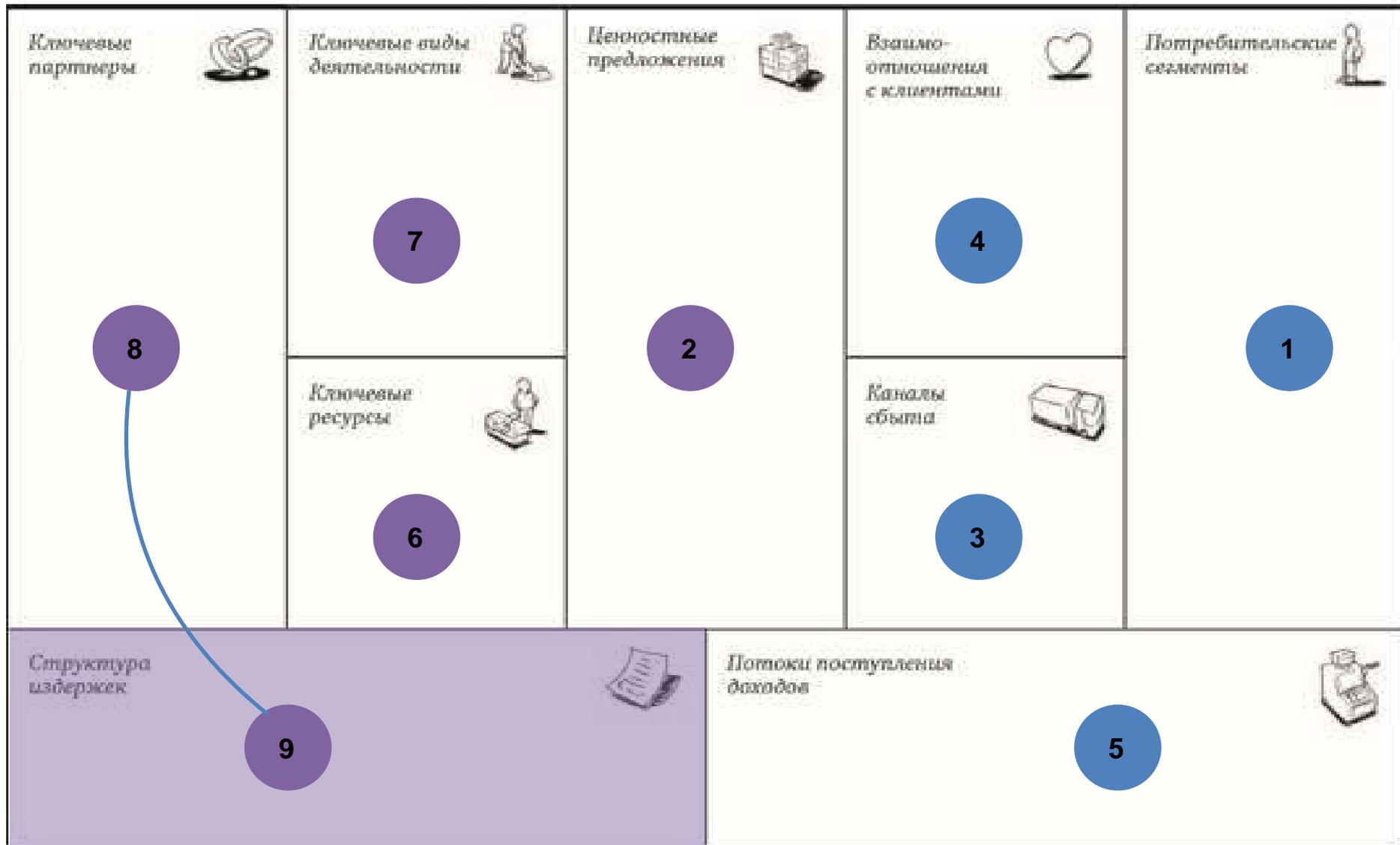
# КЛЮЧЕВЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



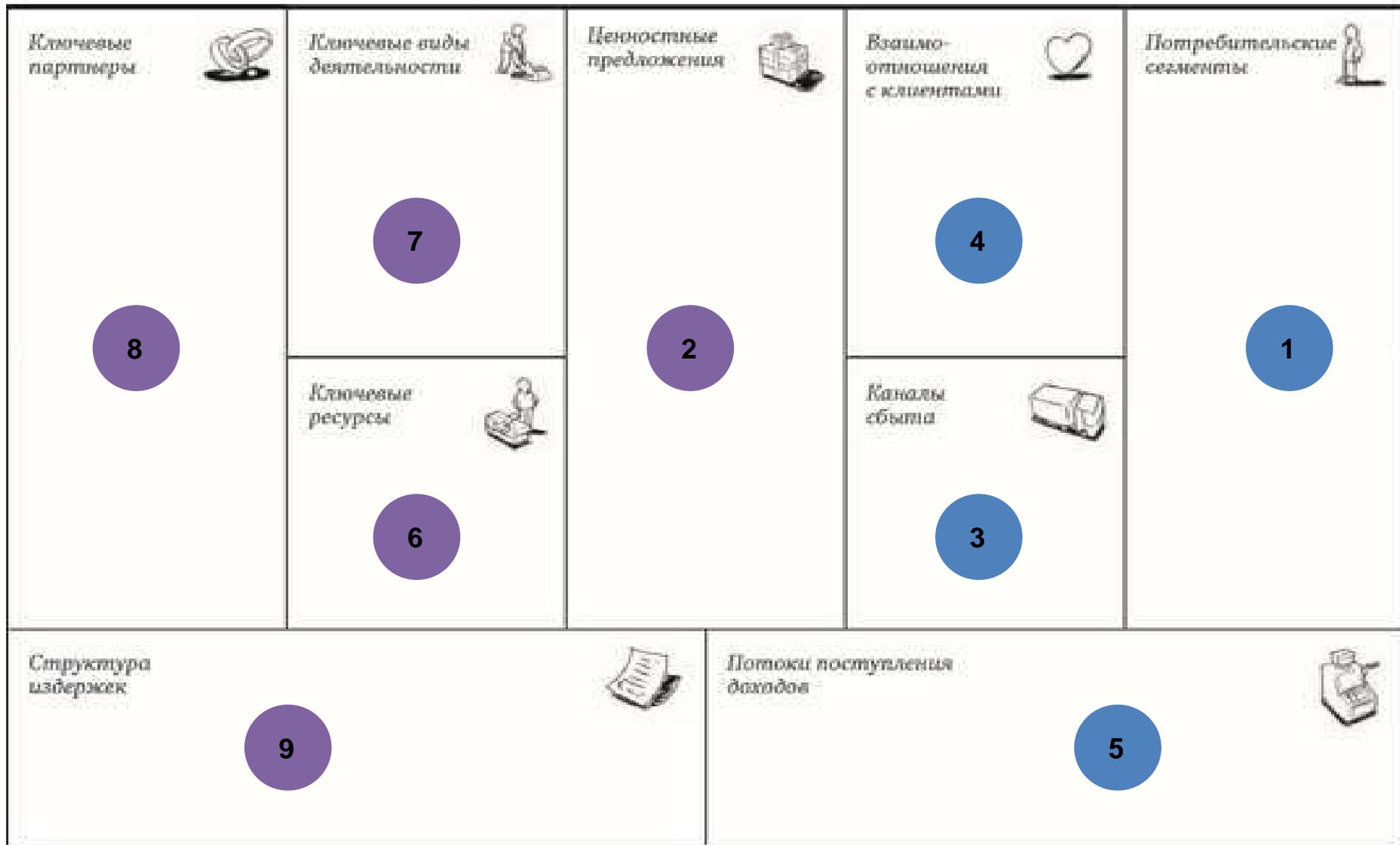
# КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ



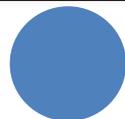
# СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК



# КАНВА БИЗНЕС-МОДЕЛИ



ПРОДУКТ



РЫНОК

# ТЕСТИРОВАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ



ПРОДУКТ



РЫНОК

# ТЕСТИРОВАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



После заполнения канвы бизнес-модели  
**гипотезами - необходимо**  
**их протестировать**

# ТЕСТИРОВАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Проверяем гипотезы пока не  
почувствовали, что нашли **соответствие**  
**продукта и рынка**



**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

**Монетизируй свой талант**

Финансы

# КАК РАССЧИТАТЬ ДОХОДЫ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Знать количество ваших клиентов
- Как часто каждый клиент совершает покупки
- Каков средний чек одного клиента

# КАК РАССЧИТАТЬ РАСХОДЫ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



РАСХОДЫ		
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ	ОПЕРАЦИОННЫЕ	
	ПОСТОЯННЫЕ	ПЕРЕМЕННЫЕ
За период запуска бизнеса	В месяц	На ед. продукции

# КАК РАССЧИТАТЬ РАСХОДЫ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Расходы делятся на **инвестиционные и операционные** (текущие)
- Операционные расходы бывают **постоянные и переменные**
- **Инвестиционные** расходы – это расходы, которые должен понести бизнес для запуска
- **Операционные** расходы – это расходы, которые несет бизнес когда осуществляет деятельность
- **Постоянные** расходы – это та часть операционных расходов, которая не зависит от количества произведенных продуктов (аренда, зарплата)
- **Переменные** расходы – это та часть операционных расходов, которая зависит от количества произведенных продуктов (стоимость комплектующих)

# ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Рентабельность продаж = Прибыль / Выручка
- Простой срок окупаемости = Сумма инвестиционных затрат / Чистая прибыль за год
- Точка безубыточности = Постоянные издержки / (Цена - Переменные издержки на ед.)



**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

# Монетизируй свой талант

Оценка рынка

# РАЗМЕР РЫНКА

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Размер рынка определяет, какой доход (в год) вы будете получать, если **ВСЕ потенциальные покупатели станут вам платить**

# ПОДСЧЕТ РЫНКА: ПОДХОДЫ



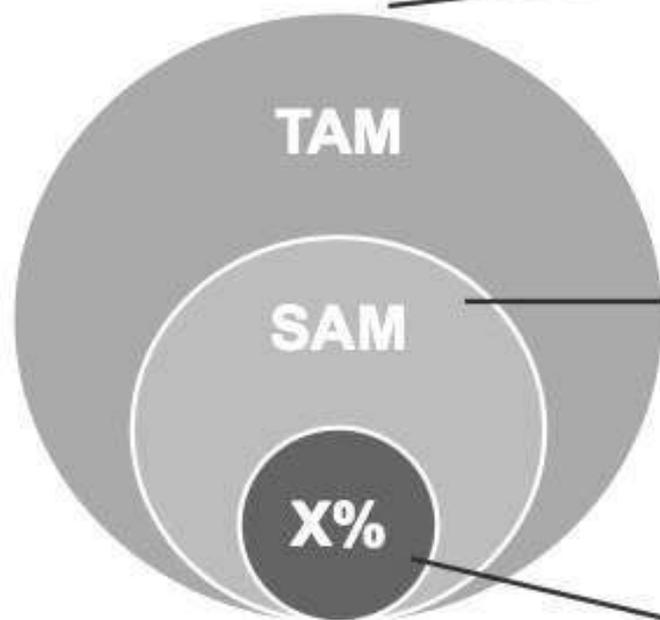
# ПОДСЧЕТ РЫНКА: СВЕРХУ

## Пример 1:

приложение для прослушивания музыки под iOS

## Пример 2:

рынок доставки еды из ресторанов



## Объем целевого рынка (TAM)

Количество загрузок приложений под iOS

Доля рынка, потенциально проходящая через доставку

## Объем реалистично достижимого сегмента (SAM)

Количество загрузок приложений под iOS для прослушивания музыки

Комиссия всех игроков рынка

## Объем реалистично достижимой доли рынка (SOM)

# КАК ПЛОХО ПОСЧИТАТЬ РЫНОК?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Взять отчет и статистику из интернета...
- Сказать: «Я заработаю 1% от рынка...»

# ПОДСЧЕТ РЫНКА: СНИЗУ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Рассчитайте кол-во пользователей
- Оцените их средний счет
- Перемножьте количество и средний счет
- Сложите сегменты

# ПРИМЕР: ПОДСЧЕТ РЫНКА СВЕРХУ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Бизнес: открываем кафе с домашними сладостями
- Поселок – 20 тыс. чел.
- Наши клиенты: школьники, семьи с детьми
- кол-во потенциальных клиентов – 40% от населения
- У вас в городе есть еще 2 конкурента (доля каждого 20%, вы сможете занять не более 10% рынка)
- Средний чек – 100 руб.
- Количество посещений 1 клиента – 4 раза в месяц

# ПРИМЕР: ПОДСЧЕТ РЫНКА СВЕРХУ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- $20\ 000 * 40\% = 8\ 000$  (Всего потенциальных клиентов)
- $8\ 000 * 20\% = 1\ 600$  (обслуживаются у каждого конкурента)
- $8\ 000 * 10\% = 800$  (ваша доля)
- 400 руб – чек от 1 клиента в месяц и  $400 * 12 = 4800$  (в год)
- $TAM = 8\ 000 * 4\ 800 = 38,4$  млн. руб. (весь рынок)
- $SAM = (1600 + 1600 + 800) * 4800 = 19,2$  млн. руб.
- $SOM = 800 * 4800 = 3,84$  млн. руб (ваша достижимая доля рынка)

# ПРИМЕР: ПОДСЧЕТ РЫНКА СНИЗУ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Поселок – 20 тыс. чел.
- кол-во потенциальных клиентов – 40% от населения
- Максимальное количество посетителей в день – 20 чел.
- Средний чек – 100 руб
- $20 * 365 = 7\ 300$  чел.
- Средний чек – 100 руб
- $7\ 300 * 100 = \mathbf{730}$  тыс. руб.

# ЗАЧЕМ СЧИТАТЬ ДВУМЯ СПОСОБАМИ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Чтобы понять насколько ваши производственные мощности позволяют обслуживать всю долю рынка (метод расчета снизу)
- В нашем примере чтобы достичь рынка SOM (подсчитанного методом сверху) необходимо обслуживать:
  - $800 * 4 * 12 = 38\,400$  чел. (в год)
  - $38\,400 / 365 = 105$  чел (в день)
- Насколько это возможно? Есть ли на это мощности?



**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

**Монетизируй свой талант**

Конкуренты

# ЗАЧЕМ ЗНАТЬ КОНКУРЕНТОВ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Для понимания или выявления своего **конкурентного преимущества**
- Не путайте конкурентное преимущество и характеристики продукта: не все, чем вы отличаетесь, является конкурентным преимуществом

# ПОЧЕМУ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ВАЖНО?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Наличие конкурентного преимущества определяет наши шансы выжить и преуспеть на выбранном рынке
- Нет преимуществ? Ваш продукт ничем не лучше? Вас сметут другие игроки

# КРИТЕРИИ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Предоставляют выгоды для потребителей
- Уникальны, конкуренты не могут их быстро воспроизвести
- Устойчивы во времени

Какими могут быть?

- Нерыночными: компетенции, опыт, связи, инсайт, доступ к ресурсам, законодательные преимущества, льготы
- Технологическими: уникальная технология, алгоритм, экспертиза
- Рыночными: бренд, лояльность потребителей и т.д.

# КАКИЕ МОГУТ БЫТЬ КОНКУРЕНТЫ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- В разных сегментах они **могут быть разными**
- Первый круг конкурентов - **прямые конкуренты**
- Второй круг конкурентов - **продукты-заменители**. Они есть всегда!!!

# АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Конкурент	Преимущества		Недостатки		Наш ответ
	Преимущество	Важность для потребителя	Недостаток	Важность для потребителя	
К1					
К2					

# ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРОДУКТА

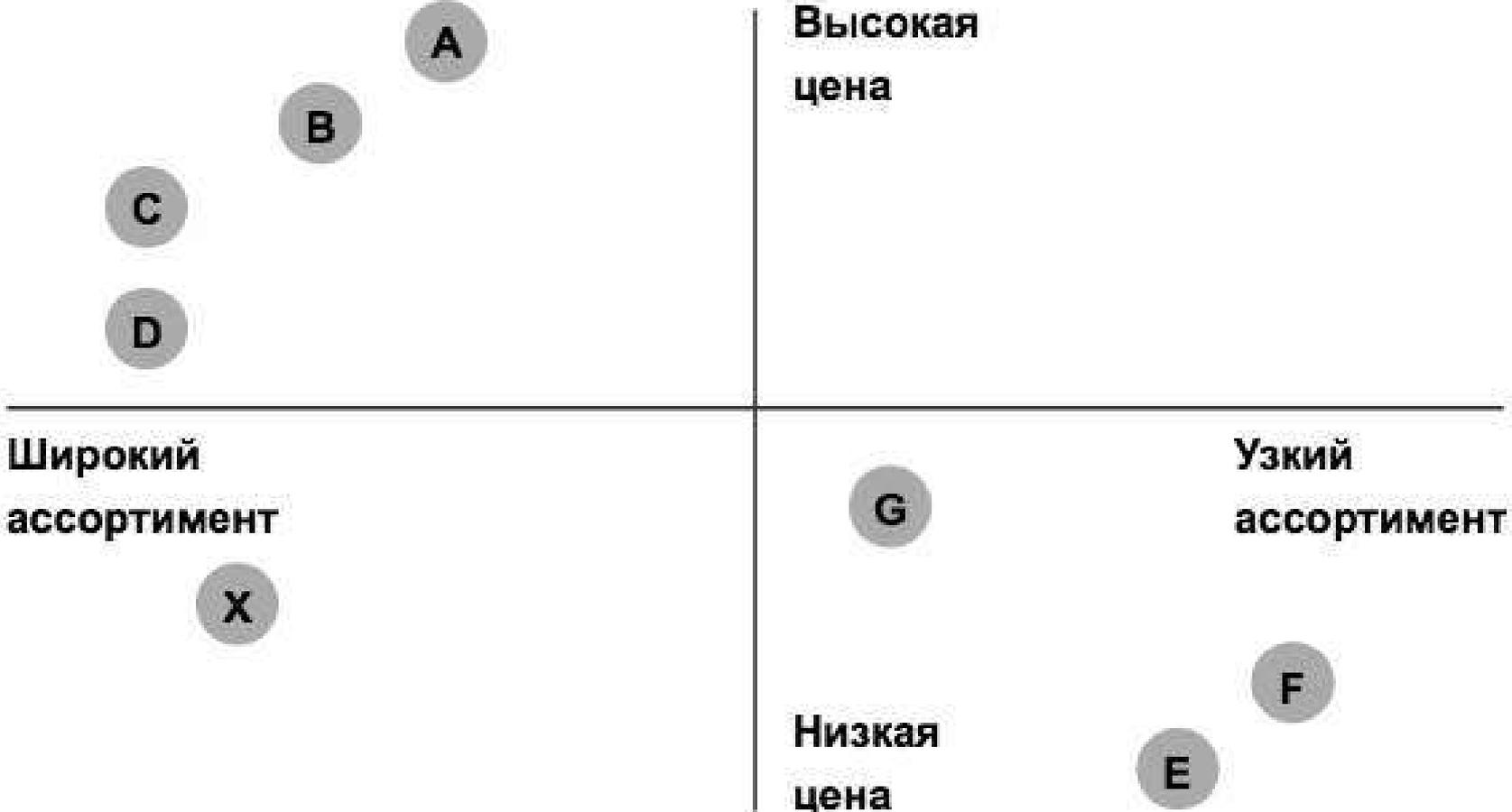
Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Ответы на вопросы:

- Вид продукта?
- На кого он рассчитан?
- В чем наиболее важная выгода (benefit) этого продукта?
- Кто является самым главным конкурентом?
- Чем наш продукт отличается от этого конкурента?
- В чем выгода потребителя от этого отличия?

# КАРТА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ





# Финансовая грамотность

для приёмных родителей

[Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде](#)

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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».



## Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков



**Финансовая грамотность**  
для приёмных родителей

### Упражнение №1. Определение сегментов потребителей и ценностных предложений

**Ситуация:** Вы живете в небольшом поселке (примерно 20 тыс. человек). Данный поселок находится вдоль большой федеральной трассы. Представьте, что вы планируете открыть бизнес “Домашние сладости”. Вы будете печь домашнюю выпечку: пирожки, печенье, сладости к чаю.

#### Вопросы:

- Назовите 3 сегмента потребителей, которым вы можете продавать вашу продукцию?
- Для каждого из сегментов опишите «боль/выгода/работа» клиента, с которой он сталкивается при потреблении сладостей в своей ежедневной жизни? Насколько эта «боль» серьезная для данного сегмента?
- Сформулируйте ценностное предложение для каждого из сегментов?

#### Решение

**Сегмент** - группа потребителей, имеющих схожие потребности и удовлетворяющие их схожим образом

**Целевая аудитория** - тот сегмент (один или несколько), с которые выбирает для себя работать бизнес

#### 3 сегмента

Сегмент	Боль/выгода/работа
Школьники <sup>1</sup>	Боль - быстро перекусить между уроками/учебой Работа - найти около своего места учебы недорогой перекус Выгода – хочется, чтобы перекус был еще вкусный и сытный
Семьи	Боль - надоели магазинные сладости Работа - найти в магазине что-то вкусное и новое к чаю

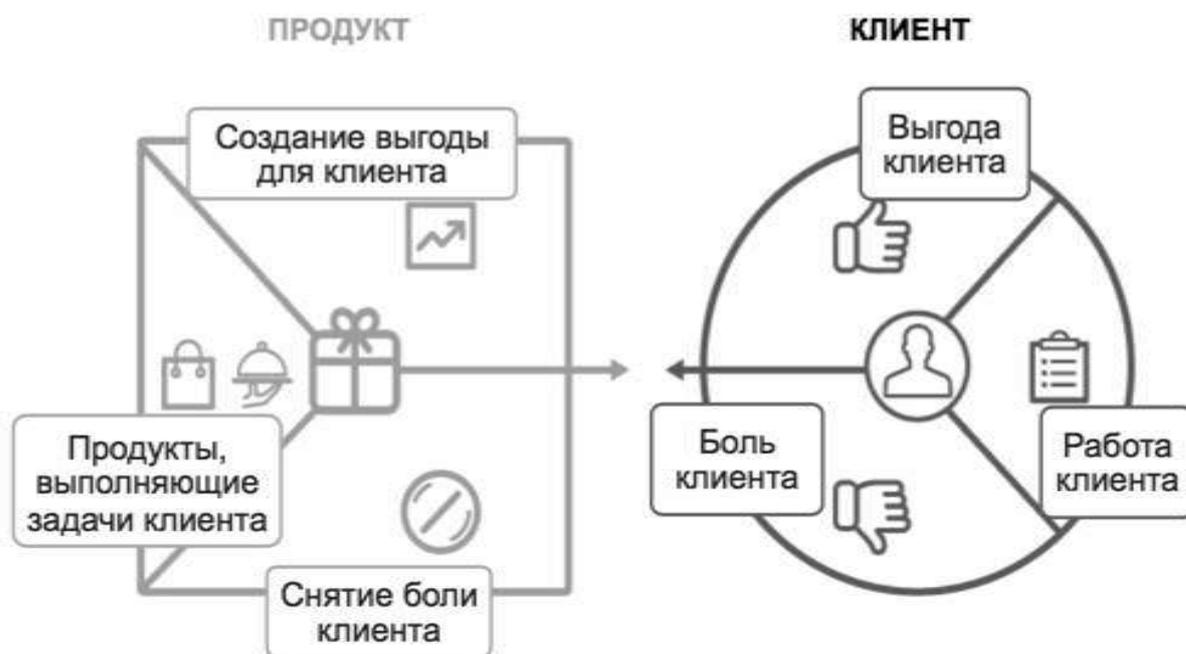
<sup>1</sup> Школьники” - боль серьезная (если быстро не перекусят, будут голодными)

	Выгода - хочется вкусную натуральную выпечку
Кафе около трассы <sup>2</sup>	<p>Боль - большой поток проезжающих клиентов, хотят домашней пищи</p> <p>Работа - каждый день готовят по меню, но не хватает времени на приготовление «вкусняшек»</p> <p>Выгода - хочется к своему стандартному меню добавить “домашнюю выпечку”</p>

### Ценностное предложение

- это короткое описание/предложение на вопрос «почему клиенты должны выбрать именно вас», сформулированное на языке целевой аудитории
- это ценность, которую вы несете своим клиентам

### Как создать ценностное предложение



### Ценностное предложение

Сегмент	Ценностное предложение
Школьники	Съешь пирожок - не ходи голодным!

<sup>2</sup> Кафе” - боль серьезная (не будет домашней выпечки - не будет клиентов)

Семьи	Вкусные сладости только из натуральных ингредиентов!
Кафе около трассы	Домашняя выпечка как в гостях у бабушки!

Имеет смысл начать продажу домашней выпечки:

- сегмент “Школьники” (серьезная “боль” остаться голодными)
- сегмент “Кафе” (серьезная “боль” - потеря клиентов)



## **Упражнение №2. Бизнес-модель и финансы**

### **Ситуация:**

Вы живете в небольшом поселке (примерно 10 тыс. человек). В данном поселке жители проживают преимущественно в частных домах (всего – 1 000 домов).

Представьте, что вы планируете открыть сезонный бизнес «Чистка снега» (с ноября по март). Вы будете чистить дворы частных домов от снега. Средняя семья готова потратить 200 руб. за уборку снега во дворе. Кол-во требуемых чисток - 3 раза в неделю.

Вы можете работать 4 часа в день, 3 дня в неделю. В первый сезон вы используете для работы лопату (стоимость – 3 000 руб.), во второй сезон решили купить снегоуборочную машину (стоимость – 50 000 руб.). Время чистки 1 двора лопатой - 2 часа, снегоуборочной машиной - 30 минут.

Ваши затраты на мелкий ремонт лопаты - 200 руб. в месяц. Лопаты хватит, чтобы использовать в течение 3х месяцев, затем нужно покупать новую. Ваши затраты на обслуживание снегоуборочной машины: бензин+масло - 250 руб (хватает, чтобы убрать 10 дворов площадью 1 сотке).

Ваши затраты на регистрацию ИП составят 3 000 руб., а ежемесячные налоговые платежи рассчитываются по ставке УСН 6% (с доходов).

### **Вопросы:**

- Заполните бизнес-модель (используя шаблон «Бизнес-модель по Остервальдеру»)
- Рассчитайте финансовые показатели вашего бизнеса, при осуществлении чистки лопатой и при покупке снегоуборочной машины:
  - Расходы (инвестиционные/операционные)
  - Средний чек;
  - Доход в день/неделю/месяц/сезон;
  - Показатели эффективности

## Решение:

### Бизнес-модель<sup>1</sup>

<p><b>Ключевые партнеры</b> </p> <p>Магазины по продаже технического инвентаря Мастерские по ремонту техники</p>	<p><b>Ключевые виды деятельности</b> </p> <p>Услуги по чистке снега (с ноября по март)</p>	<p><b>Ценностные предложения</b> </p> <p>Чистый двор без труда! (сегмент "Пожилые") Берегите здоровье - мы поможем почистить ваш двор! (сегмент "Проблемы со спиной") Нет времени - передайте нам заботы по чистке снега! (сегмент "Занятые")</p>	<p><b>Взаимоотношения с клиентами</b> </p> <p>Индивидуальный сервис Работы под заказ</p>	<p><b>Потребительские сегменты</b> </p> <p>Домохозяйства, проживающие в частных домах; Тот кто не может сам чистить двор от снега: - пожилые, - проблемы со спиной, - нет времени</p>
<p><b>Ключевые ресурсы</b> </p> <p>Человеческие (Физическая сила) Материальные (Лопата, Снегоуборочная машина)</p>		<p><b>Каналы сбыта</b> </p> <p>Личные связи Личные продажи</p>		<p><b>Структура затрат</b> </p> <p>Инвестиционные затраты: Регистрация ИП - 3 000 руб. Покупка лопаты - 3 000 руб. (на 3 месяца), ремонт лопаты - 200 руб/мес, 6% УСН с дохода Покупка снегоуборочной машины - 50 000 руб. Топливо - 25 руб на 1 чистку, 6% УСН с дохода</p>
		<p><b>Потоки поступления доходов</b> </p> <p>Доход в месяц (уборка лопатой) - 8 000 руб. Доход в месяц (уборка машиной) - 16 000 руб.</p>		

### Как рассчитать доходы?

<b>ДОХОДЫ (200 руб. 1 чистка снега)</b>					
	Максимальная мощность (в день)	Доход в день (4 часа)	Доход в неделю (5 дней)	Доход в месяц (4 недели)	Доход в сезон (5 мес)
1 сезон	2 двора	400 руб.	2 000 руб.	8 000 руб.	40 000 руб.
2 сезон	4 двора	800 руб.	4 000 руб.	16 000 руб.	80 000 руб.

- Расходы делятся на инвестиционные и операционные (текущие)
- Операционные расходы бывают постоянные и переменные

<sup>1</sup> Шаблон бизнес-модели представлен на отдельной странице

- Инвестиционные расходы – это расходы, которые должен понести бизнес для запуска
- Операционные расходы – это расходы, которые несет бизнес когда осуществляет деятельность
- Постоянные расходы – это та часть операционных расходов, которая не зависит от количества произведенных продуктов (аренда, зарплата)
- Переменные расходы – это та часть операционных расходов, которая зависит от количества произведенных продуктов (стоимость комплектующих)

<b>РАСХОДЫ</b>		
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ	ОПЕРАЦИОННЫЕ	
	ПОСТОЯННЫЕ	ПЕРЕМЕННЫЕ
За период запуска бизнеса	В месяц	На ед. продукции

<b>РАСХОДЫ</b>		
	Операционные	
	Постоянные (в месяц)	Переменные (на ед. продукции)
1 сезон (Лопата)	200 (ремонт лопаты)	6% УСН с дохода
2 сезон (Снегоуборочная машина)	0	250/10=25 руб (с очистки 1 двора) 6% УСН с дохода

	<b>РАСХОДЫ (Сезон - 5 месяцев)</b>		
	Инвестиционные	Операционные	
		Постоянные	Переменные (на ед. продукции)
1 сезон (Доход в сезон 40 000 руб.)	9 000 (регистрация ИП+2 лопаты)	1 000 (ремонт лопаты)	2 400 (УСН 6%)

2 сезон (Доход в сезон 80 000 руб.)	50 000 (покупка снегоуборочной машины)	0	10 000 (топливо) 2 400 (УСН 6%)
--	--	---	------------------------------------

#### Показатели эффективности

- Рентабельность продаж = Прибыль / Выручка
- Простой срок окупаемости = Сумма инвестиционных затрат / Чистая прибыль за год
- Точка безубыточности = Постоянные издержки / (Цена - Переменные издержки на ед.)

<b>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ (Сезон - 5 месяцев)</b>				
	Доход	Расход	Прибыль	Рентабельность
1 сезон	40 000	3 400	36 600	0,915 (91,5%)
2 сезон	80 000	12 400	67 600	0,845 (84,5%)

<b>СРОК ОКУПАЕМОСТИ (Сезон - 5 месяцев)</b>			
	Инвест затраты	Прибыль	Срок окупаемости
1 сезон	9 000	36 600	0,25 (2 мес)
2 сезон	50 000	67 600	0,74 (4,5 мес)

<b>ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ</b>				
	Постоянные издержки	Цена	Переменные издержки	Точка безубыточности
1 сезон	200	200	25	1,14 (нужно оказать 2 услуги, чтобы покрыть операционные издержки)
2 сезон	0	200	25	0

<p>Ключевые партнеры</p> 	<p>Ключевые виды деятельности</p> 	<p>Ценностные предложения</p> 	<p>Взаимоотношения с клиентами</p> 	<p>Потребительские сегменты</p> 
<p>Структура издержек</p>	<p>Ключевые ресурсы</p> 		<p>Каналы сбыта</p> 	

**Монетизация своего таланта и развитие  
предпринимательских навыков  
Учебный кейс № 1. Маленькое, но своё**



**Описание ситуации:**

Школьница из деревни, расположенной вблизи от регионального центра, учится в бизнес-классе, развивает предпринимательские навыки и уже открыла свое небольшое дело - она делает поделки из бумаги и ткани и продает их через группу во "ВКонтакте". Девочка написала бизнес-план, ее затея требовала минимальных инвестиций, с этим ей помогли родители. Со своим предпринимательским проектом девочка участвует и побеждает в конкурсах.

**Вопросы для обсуждения:**

- 1) Знакомы ли вам ситуации, когда воспитанники приемных семей или дети вообще начинали заниматься предпринимательством? Придумывали бизнес-планы? Монетизировали свои таланты? Оказывали услуги? Или хотя бы просто устраивались на работу до совершеннолетия?
- 2) Героиня этой истории учится в специализированном классе. А что делать учащимся обычных школ, особенно - воспитывающимся в приемных семьях? Где им узнавать о предпринимательстве, как развивать нужные качества?
- 3) Как могут зарабатывать дети из приемных семей или дети-сироты? У кого при этом больше преимуществ: у жителей больших городов или у жителей малых городов, поселков, деревень?
- 4) Какие есть риски, в т.ч. законодательные, у детей или совершеннолетних «выпускников» приемных семей, которые начинают заниматься предпринимательской деятельностью?

**Рекомендуемые ответы:**

- 1) Вопрос на обсуждение: правильных или рекомендуемых ответов здесь нет. Участники обучения должны вспомнить как можно больше примеров детского или юношеского предпринимательства. Если они не могут вспомнить такие примеры, стоит обсудить, в чем заключаются барьеры или дефициты знаний для ведения такого бизнеса.
- 2) Если у ребенка нет возможности учиться в специализированном классе или приехать на очное обучение (например, по причине удаленности населенного пункта), можно порекомендовать прослушать онлайн-курсы. Например, курсы по предпринимательству можно найти на платформе Coursera (<https://www.coursera.org>), в том числе по

Интернет-предпринимательству, если бизнес школьника связан с IT-технологиями. Вторая хорошая площадка, которая предлагает онлайн-курсы – это «Открытое образование» (<https://openedu.ru>), где можно найти курсы российских ВУЗов как по основам предпринимательства, так и по отдельным направлениям. Кроме того, Сбербанк и Google запустили бесплатную программу «Бизнес-класс» (<https://www.business-class.pro>), но зарегистрироваться на этой платформе можно только, если ребенку уже есть 16 лет.

3) Вопрос на обсуждение: ответы могут совпадать с ответами на первый вопрос, но не обязательно приводить реальные примеры - участники обучения могут смоделировать ситуации. В разговоре о преимуществах стоит обратить внимание на то, что в больших городах лучше развит рынок услуг, легче пройти бизнес-обучение, легче найти бизнес-наставника или ментора, но конкуренция существенно выше. В малых городах или деревнях лучше развиты горизонтальные связи и проще найти клиентов среди родственников, друзей и соседей, учитывая, что это первый опыт предпринимательства для ребенка или молодого человека, и важно развитие навыков, а не размер прибыли. Кроме того, в малых городах и деревнях есть сферы деятельности, в которых можно заниматься предпринимательством: фермерство, ведение подсобного хозяйства - которых почти нет в крупных городах. Но при этом покупательская способность населения там ниже, чем в крупных городах.

4) До 14 лет ребенок не может сам зарегистрировать ИП или открыть компанию (например, в форме ООО) – придется договариваться с родителями или опекунами, чтобы бизнес был зарегистрирован на них. Если ребенку уже исполнилось 14 лет, то при наличии нотариально заверенного согласия опекуна, он может зарегистрировать ИП. С 16 лет органы опеки могут признать ребенка полностью дееспособным, он может начать вести бизнес автономно от родителей. Соответственно, с 18 лет никаких ограничений для ведения бизнеса уже нет.

Риски при ведении предпринимательской деятельности, например, связаны с ведением бизнеса без регистрации, с нанесением ущерба другой стороне. Последствия здесь могут быть даже уголовного характера. Также у компании или ИП есть ответственность за сдачу отчетности в налоговые органы. Не вовремя сданная отчетность приведет к административной ответственности. Дополнительная ответственность связана с наймом сотрудников: нужно не только сдавать отчетность по сотрудникам в налоговые органы, но и делать отчисления в Фонд социального страхования, Пенсионный фонд, Фонд

обязательного медицинского страхования. Отсутствие таких отчислений или их несвоевременная подача также приводит к штрафам.

Чтобы минимизировать риски, можно обратиться в Корпорацию малого и среднего предпринимательства или в Центр поддержки предпринимательства за бесплатной консультацией.

## Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков

### Учебный кейс №2. «Игра «Открытки своими руками»



**Финансовая грамотность**  
для приёмных родителей

#### **Описание ситуации:**

Для построения успешного бизнеса необходимо знать свой рынок, клиента и его проблемы. Они только кажутся очевидными. На деле, большинство предпринимателей сосредоточены на своем бизнесе и не слишком стараются понять своего клиента.

#### **Смысл игры**

Данную игру придумала команда LeanStartupMachine, перевели на русский язык «Фонд развития интернет инициатив», а это ее адаптация к обучению детских и смешанных групп до 100 человек. Игра выглядит очень просто: команды создают открытки своими руками, используя бумагу и фломастеры и продают их заранее «назначенным» покупателям. Выигрывает команда, которая заработала больше денег по результатам пяти раундов.

Подвох в том, что все покупатели разные и по-разному оценивают красоту открытки и соответственно и по-разному назначают цену за нее. Тот, кто быстрее и лучше других поймет своих клиентов и сможет предоставить тот продукт, за который они готовы платить дорого - победит. Звучит просто, но как обычно все дело в деталях.

#### **Правила и организационные моменты**

Игру можно проводить на аудиторию от 15 до 120 человек. Участники должны быть поделены на команды по 4-8 человек. Каждая команда и будет компанией, производящей и продающей открытки.

У хорошо сыгранных команд будет преимущество перед теми, кто только познакомился друг с другом. Поэтому хорошей идеей будет разбить участников на команды случайным образом.

Кроме команд, для игры понадобятся клиенты - люди, которые будут покупать открытки. На каждые 3-4 команды должен быть 1 клиент. Их необходимо заранее проинструктировать следующим образом:

1. Определить для себя какие-то качества открытки, которые будут определяющими при выборе (например - необычные, много надписей или сделанные специально для клиента с его именем и т.д.)
2. Они должны вести себя так же как и в жизни - не покупать то, что им не нравится, не поддаваться агрессивным продажам
3. Покупать (даже за 1 рубль) только открытки, соответствующие «ГОСТу» (не рваные, без описок и аккуратные)
4. Покупать открытки от 1 до 5 рублей, в основном дешево (за 1-2 рубля)

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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».

5. Дорого (от 3 до 5 рублей) покупать только те открытки, которые нравятся самому и подходят под критерии качества из п.1
6. Если открытка некачественная – например, порванная или грязная, рвать и выкидывать
7. Команды путем наблюдения должны иметь возможность понять, какие открытки клиентам больше нравятся. Клиенты должны раскладывать купленные открытки на столе перед собой в порядке их «важности».
8. Не скрывать своих предпочтений (отвечать, если команда спрашивает, какие открытки нравятся), но и не говорить напрямую до вопросов от самих команд.
9. Не увеличивать цену за открытку, если им пытаются продать дополнительные открытки, которые не соответствуют качеству
10. Не покупать оптом

Для игры нужен ведущий - он будет поставщиком материалов и будет делать подсчеты после каждого раунда, смотреть за соблюдением правил.

## **Материалы и предварительная подготовка**

### Помещение и мебель

1. Помещение - зал с минимумом препятствий. Команды лучше рассадить равномерно по залу, а клиентов рассаживаем на равном удалении от команд. Клиентам, как и командам, понадобятся столы, чтобы складывать открытки.
2. Столы (один стол на команду-компанию + один стол на каждого клиента) и стулья (по количеству участников)
3. Флип-чарт или доска для записи результатов работы команд

### Реквизит

1. Пачка обычной белой бумаги А4
2. Ножницы – в 2 раза больше, чем команд
3. Фломастеры разных цветов - из расчета по 2 фломастера на команду и дополнительные цвета (в 2 раза больше, чем команд)
4. Распечатанные на принтере «деньги», все одинакового номинала – «1 рубль». Количество денег зависит от количества команд. Распечатайте с запасом из расчета по 40-50 руб. на каждую команду.
5. Презентация-инструкция для всех участников.
6. Часы-таймер (3 минуты на раунд).

## **Пошаговая инструкция**

### Начало игры

1. Положите на каждый стол 1 ножницы, 2 фломастера, 5 листов А4 и 3 руб.
2. Присвойте каждому столу номер, это упростит подсчет результатов
3. Расставьте покупателей по их местам и представьте их участникам
4. Раздайте покупателям по пачке денег
5. Расскажите правила игры

6. Важно очень доходчиво рассказать правила игры и ответить на все возникшие вопросы.
7. Объявите начало первого раунда и запустите таймер.
8. Во время игры вы должны быть в помещении и продавать желающим участникам команд ножницы (1 рубль), фломастер (1 рубль) и листы А4 (1 рубль). Ограничений нет, но нельзя продавать в кредит - только за «живые деньги».

После каждого раунда (как только истекут 3 минуты) ведущему нужно остановить команды и убедиться, что никто не продает больше клиентам, не покупает материалы и никто не изготавливает открытки (нельзя ни делать заготовки из бумаги, ни писать/рисовать). Начиная со второго раунда имеет смысл штрафовать особенно злостных нарушителей.

	1 раунд	2 раунд	3 раунд	4 раунд	5 раунд ИТОГ
Команда 1					
Команда 2					
Команда 3					
Команда 4					
Команда 5					
...					

Когда участники заняли свое место, необходимо опросить команды и зафиксировать на флип-чарте заработанные деньги (накопленным итогом).

После того, как результаты зафиксированы, наступает время рефлексии. Вам нужно с помощью вопросов подталкивать команды к пониманию механики игры. Рефлексия происходит после каждого раунда, поэтому не нужно задавать все вопросы сразу. Примеры вопросов:

1. Все ли клиенты одинаковы? *(Нет, у каждого свое чувство прекрасного, они ценят одно, другие - другое)*
2. Нужно ли было изготавливать открытки, чтобы сделать первую продажу? *(Правильный ответ - нет! Можно посмотреть, что уже купили разные клиенты и что они говорили другим командам)*
3. А как узнать, что ему нравится? Как продать открытку максимально дорого? *(Например, спросить или подсмотреть, что продают конкуренты)*
4. Сколько клиентам вы продаете? *(Команды могут и не соглашаться на цену клиента и пробовать продать ту же открытку другим клиентам дороже)*
5. При каких условиях ваша команда зарабатывает?
6. Как можно увеличить стоимость открытки? *(Уточнить у клиента, что не так, дорабатывать и принести клиенту еще раз, продать другому клиенту).*
7. Как члены команды, которые изготавливают открытки, узнают, что нужно клиентам? *(Насколько эффективно передавать информацию о предпочтениях)*

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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».

*клиента словами? Возможно, эффективней, чтобы все члены команды хотя бы один раз прошлись по клиентам и попробовали им продать?)*

8. Как устроена передача информации о проданных открытках в вашей команде? Рассказываете ли вы о том, за сколько была куплена открытка? Передают ли «продажники» команде комментарии и отзывы клиентов? (Участники должны задать себе вопрос о том, насколько эффективна их командная работа)

Очень хороший подход - спросить у команд, которые смогли кратно увеличить заработанные деньги (в 2-3 раза) как им это удалось.

## **Окончание**

После того, как закончится последний раунд и вы подведете итоги, можно сразу объявить победителя. Но, если позволяет время, можно добавить еще одну активность.

Попросите команды по очереди описать предпочтения каждого из покупателей. Спрашивайте команды по очереди, чтобы про каждого покупателя высказались 3-4 команды. Тот, кто, по мнению покупателя, угадает точнее - получает дополнительно 5 руб.

## **Рекомендуемые выводы:**

Самое важное - это сделать выводы из игры. Хорошо, если их назовете не вы сами, а команды. Многие в зале, скорее всего, поднимут руки, если вы спросите у них «А вам было сложно зарабатывать деньги?». И тут надо объяснить участникам, что эта игра была практически идеальным миром для предпринимателя и спросить у них почему? Ответы участников нужно фиксировать на доске или на флип-чарте, среди ответов должны прозвучать следующие «положительные» стороны модели:

1. у всех был рынок - были платежеспособные клиенты
2. у клиентов есть потребность в продукте (открытках)
3. цены на ресурсы были фиксированные (ножницы, фломастеры и бумага)
4. ресурсы были доступны без ограничений
5. есть команда и она замотивированная
6. конкуренты рядом и видно, что они и как делают
7. можно устно поговорить с клиентом
8. видно все, что до этого купил клиент
9. легко узнать предпочтения клиентов
10. понятна ценовая вилка продукта

Командам надо дать понять, что в жизни и с их бизнесом все будет немного сложнее. По опыту проведения игры, многие команды после игры гораздо лучше понимают, зачем нужно идти к клиенту и общаться с ним живьем на начальном этапе создания бизнеса.

## **Какие еще выводы могут сделать команды?**

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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».

- Выяснением предпочтений потребителей должна принимать участие вся команда. Продавцы не всегда доносят до производителей точную информацию
- Необходимо внимательно изучать поведение потребителей, а не только то, что они говорят
- Жесткие дедлайны приводят к тому, что мы забываем смотреть на общую картину
- Чтобы выяснить требования потребителей, нет необходимости делать много открыток
- Иногда эффективнее не пытаться решить задачу в лоб (дожать именно этого клиента), можно пойти к другим
- Время клиентов ограничено, поэтому надо как можно эффективнее его использовать.

**Контрольно-измерительный материал по теме  
«Монетизация таланта и развитие  
предпринимательских навыков»**



**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

*Прочитайте внимательно вопрос и выберите один или несколько предложенных вариантов ответа.*

- 1) Нужно ли проверять идею для бизнеса прежде, чем начинать ее реализацию?
  - a. Да, нужно проанализировать множество источников, включая собственные проблемы, проблемы рынка, проблемы клиентов
  - b. Да, достаточно проанализировать «свой» и «чужие» рынки
  - c. Да, нужно опираться на предпочтения клиента
  - d. Нет, это отвлекает от главной цели – сделать бизнес
  
- 2) Что нужно для того, чтобы сформулировать бизнес-идею? (возможно несколько вариантов ответа)
  - a. описание аудитории
  - b. технология
  - c. название проекта
  - d. определение предложения клиентам
  - e. проблема
  
- 3) Чем отличаются понятия «сегмент» и «целевая аудитория»?
  - a. это синонимы
  - b. сегмент – часть целевой аудитории
  - c. целевая аудитория – часть сегмента
  - d. одно из этих понятий не применяется в предпринимательстве
  
- 4) Какой вопрос **НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО** задавать при формулировании ценностного предложения?
  - a. какую проблему вы решаете?
  - b. кто ваш потребитель?
  - c. какие выгоды вы предоставляете в отличие от конкурентов?
  - d. какова история компании-конкурента?

- 5) В канву бизнес-модели входит девять блоков. Выберите группу блоков, которая **НЕ** входит в бизнес-канву:
- ключевые ресурсы, каналы сбыта, ключевые партнеры
  - ценностные предложения, структура издержек, потребительские сегменты
  - организация рекламной кампании, налоговые отчисления, история развития рынка
  - ключевые виды деятельности, потоки поступления доходов, взаимоотношения с клиентами
- 6) Какие существуют виды операционных расходов?
- инвестиционные и постоянные
  - постоянные и переменные
  - постоянные и незапланированные
  - переменные и необязательные
- 7) Как рассчитать точку безубыточности?
- сумма инвестиционных затрат / чистая прибыль за год
  - постоянные издержки / (цена – переменные издержки на ед.)
  - прибыль / выручка
  - выручка – (сумма инвестиционных затрат + сумма операционных расходов)
- 8) Укажите правильное соотношение объемов рынка: SOM – объем реалистично достижимой доли рынка, SAM – объем реалистично достижимого сегмента, TAM – объем целевого рынка:
- $SOM < SAM < TAM$
  - $SOM > SAM > TAM$
  - $SOM > TAM > SAM$
  - $SOM = SAM < TAM$
- 9) Понятия «конкурентное преимущество» и «характеристики продукта» тождественны?
- да, это синонимы
  - нет, не любая характеристика продукта – конкурентное преимущество
  - эти понятия вообще не связаны

- 10) Нужно ли начинающему предпринимателю анализировать конкурентов?
- a. да, это обязательно
  - b. да, если он выходит на рынок в новом регионе
  - c. да, если он не получил специального образования
  - d. нет, первое дело можно начать без анализа конкурентов

*Правильные ответы:*

- 1) a
- 2) a, b, c, d, e
- 3) c
- 4) d
- 5) c
- 6) b
- 7) b
- 8) a
- 9) b
- 10) a

*Подсчет результатов:*

- 80-100% правильных ответов – тема хорошо усвоена
- 60 – 80% правильных ответов – тема в целом усвоена, но стоит обратить внимание на неправильные ответы, обсудить темы, вызвавшие затруднения, еще раз
- менее 60% правильных ответов – стоит провести дополнительную консультацию по теме в целом (возможно, с участием финансового консультанта), порекомендовать дополнительную литературу, провести дополнительное занятие

Обратите внимание, что вопросы 1-4 относятся к материалу из Презентации №1, вопросы 5-10 – к материалу из презентации №2.



**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

# ЗАЧЕМ НАМ БЮДЖЕТ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- ❖ Помощник в учете всех доходов и расходов
- ❖ Помощник в оптимизации расходов
- ❖ Контролер расходов
- ❖ Помощник в планировании доходов и расходов
- ❖ Помощник в достижении финансовых целей

# ДОХОДЫ



## Виды доходов:

- Зарплата, премии
- Пенсия и стипендия
- Социальные пособия
- Проценты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам
- Доходы от сдачи имущества в аренду
- Доходы от различных подработок
- Cash back и программы лояльности
- Налоговый вычет
- Подарки
- Выигрыши

## Доходы (по частоте получения):

- ❖ Ежемесячные (например: зарплата, , социальные выплаты)
- ❖ Ежегодные (возмещение налогов, годовые премии, бонусы, дивиденды)
- ❖ Непредвиденные (подарки, выигрыш в лотерею)

# РАСХОДЫ



## Виды расходов:

- Еда
- Коммунальные расходы
- Транспорт
- Интернет и оплата за телефон
- Одежда и обувь
- Гигиена и бытовые расходы
- Развлечения и отдых
- Оплата по кредитам
- Налоги и страхование
- Расходы на детей (оплата обучения, кружки и т.д.)
- Подарки

## Расходы (по частоте совершения):

- ❖ Текущие (например: еда, коммунальные расходы)
- ❖ Ежегодные (налоги, страхование, отпуск)
- ❖ Непредвиденные (поломка холодильника, оплата операции)
- ❖ Капитальные (приобретение квартиры, машины, оплата обучения ребенка в вузе, приобретение холодильника, телевизора)

# БЮДЖЕТ

обычный план доходов и расходов семьи на определенный промежуток времени

Финансовая грамотность  
для приёмных родителей



Дефицит бюджета:  $Д < Р$

Профицит бюджета:  $Д > Р$



Как решить проблему дефицита:

- Сократить расходы
- Увеличить доходы
- Отложить часть покупок на более благоприятный период
- **Занять деньги (друзья, родственники, банки)**

Что делать с профицитом:

- Формировать сбережения для совершения капитальных покупок за счет своих средств, а не кредитных,
- формирование резервного капитала
- Формирование резервного капитала для обеспечения финансовой независимости в будущем

# РАСХОДЫ – КАК ТРАТИТЬ МЕНЬШЕ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



## ПО ВАЖНОСТИ

первоочередные



второстепенные



# ЛУЧШИЕ СПОСОБЫ ЭКОНОМИИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Затраты на продукты питания :

- **совместные покупки**
- **список покупок**

Покупки не в магазинах и на рынках, а на **мелко-оптовых базах, заказ по Интернету**

- **здоровое питание**
- **закупки на неделю**

Помните, что не бывает незначительной экономии. Каждый сэкономленный рубль повышает финансовые возможности человека и улучшает уровень его жизни.

# ЛУЧШИЕ СПОСОБЫ ЭКОНОМИИ

Финансовая грамотность  
для приёмных родителей



- **Коммунальные услуги:** субсидии;
- **Транспорт.** Покупка проездных. Оптимизация маршрутов. Получение скидок на бензин. Оплата транспортных расходов работодателем. Поиск альтернативных видов транспорта: велосипед или мопед вместо автомобиля, комбинирование автомобиля и общественного транспорта, совместное использование автомобиля с друзьями/соседями (хотя бы в случаях дальних поездок)
- **Интернет, мобильная связь.** Поиск дешевых тарифов. Использование мессенджеров вместо телефонной связи
- **Одежда, обувь.** Покупка в конце сезона со скидками
- **Налоги.** Получение льгот
- **Отдых, развлечения.** Поездки в «не сезон». Поиск бесплатных развлечений
- **Книги, журналы.** Использование библиотек и Интернета.
- **Кредиты и займы.** Рефинансирование под меньшую ставку.

# УМЕНЬШИТЬ РАСХОДЫ НА ЖИЛЬЕ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- за счет услуг водоснабжения, водоотведения и электроснабжения, написав заявления в соответствующие ресурсоснабжающие организации.
- установка приборов учета в многоквартирных домах
- Общедомовые услуги, текущий и капитальный ремонт и отопление собственник оплачивает независимо от того, проживает он в квартире или нет.
- В практике бывают случаи, когда подопечные вынуждены оплачивать долги по жилищно-коммунальным услугам, которые были накоплены другими собственниками.
- Для того чтобы избежать этого, необходимо разделить счета за коммунальные услуги, обратившись в управляющую компанию или товарищество собственников жилья.



# Финансовая грамотность

для приёмных родителей

**Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде**

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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»





**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

# ЗАЧЕМ НАМ БЮДЖЕТ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- ❖ Помощник в учете всех доходов и расходов
- ❖ Помощник в оптимизации расходов
- ❖ Контролер расходов
- ❖ Помощник в планировании доходов и расходов
- ❖ Помощник в достижении финансовых целей

# ДОХОДЫ



## Виды доходов:

- Зарплата, премии
- Пенсия и стипендия
- Социальные пособия
- Проценты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам
- Доходы от сдачи имущества в аренду
- Доходы от различных подработок
- Cash back и программы лояльности
- Налоговый вычет
- Подарки
- Выигрыши

## Доходы (по частоте получения):

- ❖ Ежемесячные (например: зарплата, , социальные выплаты)
- ❖ Ежегодные (возмещение налогов, годовые премии, бонусы, дивиденды)
- ❖ Непредвиденные (подарки, выигрыш в лотерею)

# РАСХОДЫ



## Виды расходов:

- Еда
- Коммунальные расходы
- Транспорт
- Интернет и оплата за телефон
- Одежда и обувь
- Гигиена и бытовые расходы
- Развлечения и отдых
- Оплата по кредитам
- Налоги и страхование
- Расходы на детей (оплата обучения, кружки и т.д.)
- Подарки

## Расходы (по частоте совершения):

- ❖ Текущие (например: еда, коммунальные расходы)
- ❖ Ежегодные (налоги, страхование, отпуск)
- ❖ Непредвиденные (поломка холодильника, оплата операции)
- ❖ Капитальные (приобретение квартиры, машины, оплата обучения ребенка в вузе, приобретение холодильника, телевизора)

# БЮДЖЕТ

обычный план доходов и расходов семьи на определенный промежуток времени

Финансовая грамотность  
для приёмных родителей



Дефицит бюджета:  $Д < Р$

Профицит бюджета:  $Д > Р$



Как решить проблему дефицита:

- Сократить расходы
- Увеличить доходы
- Отложить часть покупок на более благоприятный период
- **Занять деньги (друзья, родственники, банки)**

Что делать с профицитом:

- Формировать сбережения для совершения капитальных покупок за счет своих средств, а не кредитных,
- формирование резервного капитала
- Формирование резервного капитала для обеспечения финансовой независимости в будущем

# КАК ПРИДУМАТЬ НОВУЮ ИДЕЮ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Проанализируйте, почему что-то не работает ...
- Найдите решения для проблем, с которыми сталкиваются потребители ...
- Думайте по-новому ...
- Соедините объекты, которые не имеют очевидной взаимосвязи ...
- Найдите новое применение старым вещам ...
- Определите свою нишу на рынке ...
- Проанализируйте изменения потребительских вкусов ...
- Анализируйте неудачи других ...
- Применяйте новые технологии по-новому ...
- Попробуйте что-то новое ...
- Посмотрите ТВ-шоу, которое вы обычно не смотрите ...

# ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. АНАЛИЗ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Ваши собственные “головные боли”: перечислите проблемы, с которыми вы сталкиваетесь, и предложите возможности для их решения.

Скопируйте пример с другого рынка и усовершенствуйте его.

Проанализируйте цепочку создания ценности и возможности в ней.

# ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПРОБЛЕМЫ РЫНКА

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Выявите проблемы рынка, проведя интервью с потенциальными и существующими потребителями. Оцените, насколько эти проблемы повсеместны.
- Проанализируйте различные технологии и рассмотрите, как они могут быть использованы для выявленных проблем на рынке.

# ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПОТРЕБИТЕЛИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Потребитель как источник идей и партнер при проектировании:

## ЧТО ГОВОРЯТ ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Что нравится/ не нравится
- Предпочтения/ отношение
- Убеждения, желания
- Критерии выбора

## ЧТО ДЕЛАЮТ ПОТРЕБИТЕЛИ?

- При использовании товара
- Привычки, связанные с шоппингом
- Принципы оценки
- Правила совершения покупки

# ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПОТРЕБИТЕЛИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Потребитель как источник идей и партнер при проектировании:

## КТО ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Ролевые обязанности
- Личность
- Демография

## КАК ИЗМЕНЯЮТСЯ ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Тенденции изменения запросов
- Количество работающих в семье
- Динамика возрастной структуры

# КАК ВЫБРАТЬ ИДЕЮ: КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Время



Технико-экономические параметры



Пригодность идеи к  
обстоятельствам предпринимателя

# КАК ВЫБРАТЬ ЖИЗНЕСПОСОБНУЮ ИДЕЮ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Ответьте на следующие вопросы:

- Почему это хорошая идея?
- Каковы предположения?
- Какой тип клиента будет покупать его?
- Почему?
- Перечислите четыре причины, почему идея не будет работать.
- Перечислите четыре причины, почему это будет работать.
- Каковы различия?

# КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ВАШУ БИЗНЕС-ИДЕЮ?

Финансовая  
грамотность  
для приемных родителей



Я делаю \_\_\_\_\_,  
проект (название  
проекта)

который \_\_\_\_\_,  
создает (определение предложения клиентам)

помогающий \_\_\_\_\_,  
(описание аудитории)

Решать \_\_\_\_\_,  
(проблема)

при помощи \_\_\_\_\_.  
(технология)

# КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ВАШУ БИЗНЕС-ИДЕЮ (ПРИМЕР)

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



**Я делаю** проект “Домашняя выпечка”,  
**с помощью** которого можно купить домашнюю  
выпечку из натуральных ингредиентов,  
**который помогает** школьникам,  
**решить проблему** голода и быстрого перекуса,  
**с помощью** доставки выпечки к школьным  
переменам.

# СЕГМЕНТ И ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

---



## СЕГМЕНТ

группа потребителей, имеющих схожие потребности и удовлетворяющие их схожим образом



## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

тот сегмент (один или несколько), с которые выбирает для себя работать бизнес

# ДОСТАТОЧНО ЛИ ОДНИХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК?

	 Представитель А	 Представитель Б
Пол	Мужской	Мужской
Возраст	40-45	40-45
Страна	Россия	Россия
Профессия	Музыкант	Музыкант
Доход	Значительный	Значительный

Одна и та же целевая группа?

# ДОСТАТОЧНО ЛИ ОДНИХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК?

Представитель А



Они читают одни и те же журналы?

Они едят в одном и том же ресторане?

Представитель Б



Они водят автомобиль одной и той же марки?

Они посещают одни и те же ресурсы Интернет?

# ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

<b>Имя?</b>	Укажите имя потребителя
<b>Кто он?</b>	Пол, возраст, занятие, семья, хобби, интересы, где он живет, что он читает, к чьему мнению он прислушивается? Что его мотивирует?
<b>Что он делает?</b>	Каков его типичный день? Каков его идеальный день?
<b>Как взаимодействует с продуктом?</b>	В каких ситуациях он потребляет ваш продукт? Как он удовлетворяет потребность, пока он не знает о вашем продукте?

# ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

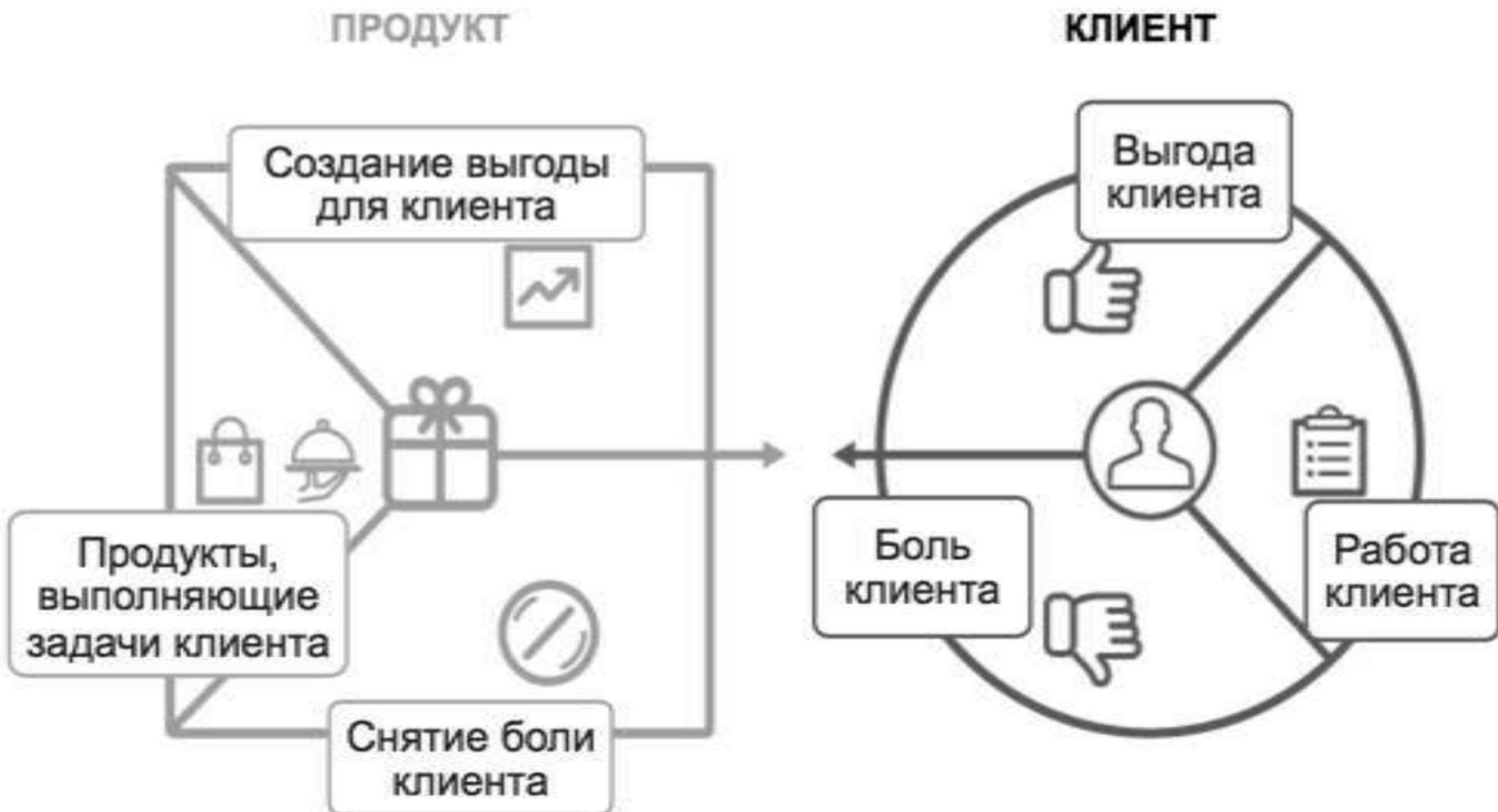
Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Чтобы сформулировать ценностное предложение (**почему клиенты выберут именно вас**), необходимо ответить на следующие вопросы:

- Кто ваш потребитель?
- Какую проблему вы решаете?
- Что вы предлагаете?
- Какие выгоды вы предоставляете, в отличии от конкурентов?
- Как вы обосновываете то, что заявляете?

# КАК СОЗДАТЬ ЦЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



# КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Что является головной болью клиента?
- Как клиент решает эту проблему на данный момент?
- Насколько он недоволен решением?
- Решима ли эта “боль” альтернативными способами?
- Хочет ли клиент решить эту проблему другими способами?



# Финансовая грамотность

для приёмных родителей

**Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде**

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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».





**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

# ЗАЧЕМ НАМ БЮДЖЕТ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- ❖ Помощник в учете всех доходов и расходов
- ❖ Помощник в оптимизации расходов
- ❖ Контролер расходов
- ❖ Помощник в планировании доходов и расходов
- ❖ Помощник в достижении финансовых целей

# ДОХОДЫ



## Виды доходов:

- Зарплата, премии
- Пенсия и стипендия
- Социальные пособия
- Проценты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам
- Доходы от сдачи имущества в аренду
- Доходы от различных подработок
- Cash back и программы лояльности
- Налоговый вычет
- Подарки
- Выигрыши

## Доходы (по частоте получения):

- ❖ Ежемесячные (например: зарплата, , социальные выплаты)
- ❖ Ежегодные (возмещение налогов, годовые премии, бонусы, дивиденды)
- ❖ Непредвиденные (подарки, выигрыш в лотерею)

# РАСХОДЫ



## Виды расходов:

- Еда
- Коммунальные расходы
- Транспорт
- Интернет и оплата за телефон
- Одежда и обувь
- Гигиена и бытовые расходы
- Развлечения и отдых
- Оплата по кредитам
- Налоги и страхование
- Расходы на детей (оплата обучения, кружки и т.д.)
- Подарки

## Расходы (по частоте совершения):

- ❖ Текущие (например: еда, коммунальные расходы)
- ❖ Ежегодные (налоги, страхование, отпуск)
- ❖ Непредвиденные (поломка холодильника, оплата операции)
- ❖ Капитальные (приобретение квартиры, машины, оплата обучения ребенка в вузе, приобретение холодильника, телевизора)

# БЮДЖЕТ

обычный план доходов и расходов семьи на определенный промежуток времени

Финансовая грамотность  
для приемных родителей



Дефицит бюджета:  $Д < Р$

Профицит бюджета:  $Д > Р$



Как решить проблему дефицита:

- Сократить расходы
- Увеличить доходы
- Отложить часть покупок на более благоприятный период
- **Занять деньги (друзья, родственники, банки)**

Что делать с профицитом:

- Формировать сбережения для совершения капитальных покупок за счет своих средств, а не кредитных,
- формирование резервного капитала
- Формирование резервного капитала для обеспечения финансовой независимости в будущем

## Управлять и контролировать заёмные средства

	Доступная сумма	Срок кредитования	Необходимые документы	Скорость получения	Средняя ставка по ссуде, проценты годовых
МФО	От тысячи рублей	От семи дней	Паспорт	Моментально	(1% в день)
Потребительский кредит	Более десяти тысяч рублей	От трех месяцев	Паспорт и справка с работы	От двух дней	От 12% годовых

# КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ КРЕДИТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



## Оцените свои возможности!

Кредит — это долг, который нужно вернуть

ежемесячные денежные выплаты не должны превышать

**30%** дохода

## Правильно выбрать кредитное предложение

- ✓ Надёжный банк ([www.banki.ru/banks/ratings](http://www.banki.ru/banks/ratings))
- ✓ Наличие лицензии можно проверить на сайте Банка России [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
- ✓ Положительные отзывы клиентов ([www.banki.ru/services/responses](http://www.banki.ru/services/responses))
- ✓ Процентная ставка
- ✓ Дополнительные платежи (страхование по необходимости)

## ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ КРЕДИТА:

- сумма основного долга
- проценты
- иные платежи в пользу банка, предусмотренные договором (например, комиссии)
- платежи в пользу третьих лиц, если они предусмотрены договором
- платежи по страхованию (если от них зависят процентная ставка или другие платежи по кредиту или если выгодоприобретатель — не заемщик и не родственник заемщика).

# ИЗУЧИТЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ДО ПОДПИСАНИЯ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



## По закону договор должен содержать:

- общие условия — устанавливаются банком в одностороннем порядке;
- индивидуальные условия — согласовываются с каждым заемщиком индивидуально и имеют приоритетное значение.

## 5 дней

### На изучение индивидуальных условий договора.

Кредитор не вправе изменять в одностороннем порядке предложенные заемщику условия договора в течении периода ознакомления.

Заёмщик вправе отказаться от страхования кредита, но этом в случае ставка по кредиту может возрасти. Даже если страховка оформлена при получении кредита, от неё можно отказаться в течение 14 дней.

Заемщик вправе самостоятельно выбирать страховую компанию.

# ЗАЕМЩИК ИМЕЕТ ПРАВО

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



## Вернуть кредит

- без предварительного уведомления кредитора:
  - в течение **14 календарных дней** с даты получения потребительского кредита;
  - в течение **30 календарных дней** с даты получения потребительского кредита, предоставленного с условием использования заемщиком полученных средств на определенные цели.
- с уведомлением кредитора не менее чем за 30 календарных дней (если более короткий срок не установлен договором) **вернуть досрочно** всю сумму кредита или ее часть.
  - не менее чем за 10 дней для микрозайма

# БАНК НЕ ИМЕЕТ ПРАВА

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- С 1 июля до 31 декабря 2019 года начислять проценты, неустойки (штрафа, пени), иные меры ответственности платежей за услуги по договору потребительского кредита (займа) до 1 года, после того сумма достигнет двукратного размера суммы предоставленного потребительского кредита (займа). С 1 января 2020 – больше полуторакратного размера.
- Устанавливать ежедневную процентную ставку более 1% в день.
- Устанавливать размер неустойки (штрафа, пени) более:
  - 20% в случае если по условиям договора потребительского кредита (займа) на сумму потребительского кредита (займа) проценты за соответствующий период нарушения обязательств начисляются;
  - 0,1% от просроченной суммы в день, если по условиям договора потребительского кредита (займа) проценты на сумму потребительского кредита (займа) за соответствующий период нарушения обязательств не начисляются.



## Особенности кредита (займа) на срок до 15 дней, на сумму не более 10 000 рублей

- кредитор не сможет начислять проценты и меры ответственности по договору потребительского кредита (займа), за исключением неустойки (штрафа, пени) в размере 0,1% от суммы просроченной задолженности за каждый день просрочки, после того, как сумма платежей достигнет 30% от суммы потребительского займа.
- За кредит на сумму не более 10 000 рублей на срок не более 15 дней заемщик будет обязан заплатить не более 3000 рублей.

# ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫПЛАЧИВАТЬ КРЕДИТ ИЛИ ЗАЕМ?

Финансовая грамотность  
для приёмных родителей



- обратиться в банк (МФО) для того, чтобы реструктурировать долг - то есть изменить условия выдачи кредита: изменить график платежей, поменять валюту кредита, увеличить срок выплаты, уменьшив ежемесячный платеж, назначить кредитные каникулы, когда будут выплачиваться только проценты по кредиту, уменьшить процентную ставку при вносе единоразово крупной суммы
- рефинансировать свои долговые обязательства. Эта процедура подразумевает передачу кредита другой банковской организации под меньший процент.
  - В случае необоснованного отказа банка или нарушения им договора заемщик вправе обращаться в Банк России, к финансовому омбудсмену, подавать в суд.
- в случае невозможности оплачивать платежи по ипотеке - обратиться в банк за ипотечными каникулами
- В самом крайнем случае начать процедуру банкротства (то есть официально признать себя банкротом).

## *Риски*

- Бытует мнение, что от кредита можно скрыться – выбросить телефон, уехать в другой город. Но это не так. Существует вероятность, что, если не выплатить долг сегодня, он «проявится», когда человека захочет обратиться за пособием или уехать за границу.

# ВАЖНО ПОМНИТЬ!

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- Кредит – это перенос потребления из будущего в настоящее.
- Мы становимся «богаче» сейчас не за счёт банка, а за счёт своего будущего.
- Получение кредитов может быть финансово грамотным решением, но только в том случае, если он взят не на спонтанные покупки, а действительно важные большие цели и на выгодных условиях.
- Самый распространённый товар, которые берут молодые люди в кредит – новые версии телефонов. Он же является самой неразумной покупкой в долг, так как чаще всего обесценивается еще до того, как кредит будет выплачен



# Финансовая грамотность для приёмных родителей

**Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде**

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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».





**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

# ЗАЧЕМ НАМ БЮДЖЕТ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- ❖ Помощник в учете всех доходов и расходов
- ❖ Помощник в оптимизации расходов
- ❖ Контролер расходов
- ❖ Помощник в планировании доходов и расходов
- ❖ Помощник в достижении финансовых целей

# ДОХОДЫ



## Виды доходов:

- Зарплата, премии
- Пенсия и стипендия
- Социальные пособия
- Проценты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам
- Доходы от сдачи имущества в аренду
- Доходы от различных подработок
- Cash back и программы лояльности
- Налоговый вычет
- Подарки
- Выигрыши

## Доходы (по частоте получения):

- ❖ Ежемесячные (например: зарплата, , социальные выплаты)
- ❖ Ежегодные (возмещение налогов, годовые премии, бонусы, дивиденды)
- ❖ Непредвиденные (подарки, выигрыш в лотерею)

# РАСХОДЫ



## Виды расходов:

- Еда
- Коммунальные расходы
- Транспорт
- Интернет и оплата за телефон
- Одежда и обувь
- Гигиена и бытовые расходы
- Развлечения и отдых
- Оплата по кредитам
- Налоги и страхование
- Расходы на детей (оплата обучения, кружки и т.д.)
- Подарки

## Расходы (по частоте совершения):

- ❖ Текущие (например: еда, коммунальные расходы)
- ❖ Ежегодные (налоги, страхование, отпуск)
- ❖ Непредвиденные (поломка холодильника, оплата операции)
- ❖ Капитальные (приобретение квартиры, машины, оплата обучения ребенка в вузе, приобретение холодильника, телевизора)

# БЮДЖЕТ

обычный план доходов и расходов семьи на определенный промежуток времени

Финансовая грамотность  
для приемных родителей



Дефицит бюджета:  $D < P$

Профицит бюджета:  $D > P$



Как решить проблему дефицита:

- Сократить расходы
- Увеличить доходы
- Отложить часть покупок на более благоприятный период
- **Занять деньги (друзья, родственники, банки)**

Что делать с профицитом:

- Формировать сбережения для совершения капитальных покупок за счет своих средств, а не кредитных,
- формирование резервного капитала
- Формирование резервного капитала для обеспечения финансовой независимости в будущем

# СБЕРЕЖЕНИЯ = ДОХОДЫ-РАСХОДЫ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Что можно сделать:

Потратить



Сберечь:

финансирование  
безопасного  
будущего  
(формирование  
резервного и  
инвестиционного  
капитала)





# ТЕКУЩИЙ БЮДЖЕТ – ЗАРАБАТЫВАТЬ ТРАТЯ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



## Дебетовые карты с Cash Back



«+»

- ✓ **Cash back до 30%**
- ✓ **процент до 6%**
- ✓ **Бонусы у партнеров**
- ✓ **плата за выпуск 0 руб.**
- ✓ **годовое обслуживание до 4000р.**

## Дебетовые карты с процентом на остаток



## Бесплатные дебетовые карты



«-»

- ✓ **Процент за снятие наличных**
- ✓ **Ограничения по снятию наличных в день и месяц**
- ✓ **Дифференцированная плата за годовое обслуживание (min– за первый год, в полном объеме - в последующие).**

# ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- банковские вклады,
- инвестиции в фондовый рынок - покупка ценных бумаг компаний и органов власти, которые выставляют их на фондовом рынке.
- вложения в негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

## **СРОЧНЫЙ ВКЛАД**

- вложение денег на установленный договором срок

## **ВКЛАД ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ**

- вложение денег на неопределенный срок с возможностью забрать их в любой момент

**АКЦИИ** - дают владельцу право на получение части прибыли акционерного общества и участие в его управлении.

**ОБЛИГАЦИИ** - долговая ценная бумага, дающая владельцу право на возврат в определенный срок номинальной стоимости облигации и на получение дохода.

## **Индивидуальный инвестиционный счёт**

доход = прибыль за счет инвестирования + 13 %  
налоговый вычет

- ✓ должны быть доходы, облагаемые по ставке 13%: например, заработная плата.
- ✓ нельзя выводить средства в течении 3 лет.

# ВИДЫ КАПИТАЛОВ И СВЯЗЬ С БАНКОВСКИМИ ВКЛАДАМИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



капитал	Банковские инструменты	На что обратить внимание при выборе вклада
Текущий капитал	1. Вклады до востребования , 2. Дебетовые карты	Оплата за годовое обслуживание, Плата за снятие наличных, кэш-бэк, Проценты на остаток по вкладу
Резервный капитал	Вклад	Процентная ставка, порядок начисления процентов, Неснижаемый остаток пополнение и частичное снятие со вклада
Инвестиционный капитал	Вклад	Процентная ставка, порядок начисления процентов, Неснижаемый остаток Пополнение вклада

# ПРИУМНОЖАТЬ ДОХОД

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



## Выбрать банк

- ✓ является участником государственной системы страхования вкладов (на сайте Банка России или Агентства по страхованию вкладов )
- ✓ Наличие лицензии на осуществление банковских операций (сайт Банка России [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) )
- ✓ Высокий рейтинг банка (Рейтинги международных агентств на сайте [www.banki.ru/banks/ratings](http://www.banki.ru/banks/ratings))
- ✓ Положительные отзывы клиентов

## Выбрать вклад

- ✓ Размер процентной ставки и срок вклада
- ✓ Периодичность выплаты процентов
- ✓ Капитализация процентов (начисление процентов на проценты)
- ✓ Условия досрочного закрытия вклада (полного или частичного)
- ✓ Пополнение вклада в течение срока действия договора
- ✓ Размер сборов за дополнительные услуги (комиссионных и пр.)

# СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



# 1 400 000 рублей

страховое возмещение гарантируемое  
государством

# 14 дней

срок получения возмещения по вкладу

**Агентство по страхованию вкладов  
(АСВ)**

*Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке,  
возмещение выплачивается по каждому из вкладов  
пропорционально их размерам, но не более 1 400 000 рублей  
в совокупности*

# ДРУГИЕ ИНСТРУМЕНТЫ НАКОПЛЕНИЯ

Финансовая  
грамотность  
для приемных родителей



**Покупка  
недвижимости**

**Покупка  
ценных  
бумаг**



**Накопительное  
и  
инвестиционное  
страхование**

**Покупка  
иностранной  
валюты**



	Инвестиции в недвижимость	Инвестиции в ценные бумаги	Инвестиции в иностранную валюту	Инвестиции в страховые инструменты
Доход	средний	высокий	средний	низкий
Риск	низкий	высокий	средний	низкий
Чувствительность к инфляции	отсутствует	отсутствует	отсутствует	Частично, можно выбрать продукты с доходностью выше, чем инфляция
Дополнительная информация	Необходим контроль за физическим состоянием актива	Предпочтительнее инструменты с постоянной доходностью и высокой надежностью (дивидендные акции компаний с госучастием, вложения в государственные облигации)	На вклады в иностранной валюте распространяется система страхования вкладов	Дополнительное страхование рисков здоровья



# Финансовая грамотность для приёмных родителей

**Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде**

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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».





**Финансовая  
грамотность**  
для приёмных родителей

# ЗАЧЕМ НАМ БЮДЖЕТ?

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- ❖ Помощник в учете всех доходов и расходов
- ❖ Помощник в оптимизации расходов
- ❖ Контролер расходов
- ❖ Помощник в планировании доходов и расходов
- ❖ Помощник в достижении финансовых целей

# ДОХОДЫ



## Виды доходов:

- Зарплата, премии
- Пенсия и стипендия
- Социальные пособия
- Проценты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам
- Доходы от сдачи имущества в аренду
- Доходы от различных подработок
- Cash back и программы лояльности
- Налоговый вычет
- Подарки
- Выигрыши

## Доходы (по частоте получения):

- ❖ Ежемесячные (например: зарплата, , социальные выплаты)
- ❖ Ежегодные (возмещение налогов, годовые премии, бонусы, дивиденды)
- ❖ Непредвиденные (подарки, выигрыш в лотерею)

# РАСХОДЫ



## Виды расходов:

- Еда
- Коммунальные расходы
- Транспорт
- Интернет и оплата за телефон
- Одежда и обувь
- Гигиена и бытовые расходы
- Развлечения и отдых
- Оплата по кредитам
- Налоги и страхование
- Расходы на детей (оплата обучения, кружки и т.д.)
- Подарки

## Расходы (по частоте совершения):

- ❖ Текущие (например: еда, коммунальные расходы)
- ❖ Ежегодные (налоги, страхование, отпуск)
- ❖ Непредвиденные (поломка холодильника, оплата операции)
- ❖ Капитальные (приобретение квартиры, машины, оплата обучения ребенка в вузе, приобретение холодильника, телевизора)

# БЮДЖЕТ

обычный план доходов и расходов семьи на определенный промежуток времени

Финансовая грамотность  
для приёмных родителей



Дефицит бюджета:  $Д < Р$

Профицит бюджета:  $Д > Р$



Как решить проблему дефицита:

- Сократить расходы
- Увеличить доходы
- Отложить часть покупок на более благоприятный период
- **Занять деньги (друзья, родственники, банки)**

Что делать с профицитом:

- Формировать сбережения для совершения капитальных покупок за счет своих средств, а не кредитных,
- формирование резервного капитала
- Формирование резервного капитала для обеспечения финансовой независимости в будущем

# СБЕРЕЖЕНИЯ = ДОХОДЫ-РАСХОДЫ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Что можно сделать:

Потратить



Сберечь:

финансирование  
безопасного  
будущего  
(формирование  
резервного и  
инвестиционного  
капитала)





# РЕЗЕРВНЫЙ КАПИТАЛ - ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН СЕМЬЕ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



## В КАКИХ СИТУАЦИЯХ ПОНАДОБИТСЯ

- Потеря работы
- Срочное лечение
- Поломка бытовой техники
- Шок-ситуация  
(пожар,  
наводнение)

КАК ЕГО  
СФОРМИРОВАТЬ?

# РЕЗЕРВНЫЙ КАПИТАЛ - ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН СЕМЬЕ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



## В КАКИХ СИТУАЦИЯХ ПОНАДОБИТСЯ

- Потеря работы
- Срочное лечение
- Поломка бытовой техники
- Шок-ситуация (пожар, наводнение)

## КАК ЕГО СФОРМИРОВАТЬ?

- Сделать накопление его обязательным (ежемесячные отчисления, например 10% от дохода)
  - За два года – накопить 2,5 месячных дохода
  - За 7 лет – годовой доход
  - За 40 лет – накопить примерно 8 годовых доходов.
- Отправлять в накопления сумму непредвиденных доходов
- Рационализировать траты
- Планировать бюджет на долгий срок

# ТЕКУЩИЙ/РЕЗЕРВНЫЙ БЮДЖЕТ – ПАССИВНЫЙ ДОХОД ОТ ИМУЩЕСТВА

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



Правильно составить договор

- письменная форма.
- заключает от имени подопечного его приёмный родитель.
- не менее 2-х экземпляров. Копия договора передается в орган опеки и попечительства.

В договоре должны быть указаны:

- ✓ дата документа и место заключения договора;
- ✓ срок найма;
- ✓ данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче арендатору;
- ✓ стоимость найма и способы оплаты;
- ✓ недочеты передаваемого в найм имущества;
- ✓ перечень имущества, находящегося в квартире и передаваемого в найм;
- ✓ право арендодателя осматривать квартиру не менее 1 раза в месяц;
- ✓ право арендодателя требовать возмещения причиненных убытков;
- ✓ запрет на курение в квартире.

При передаче имущества стороны должны подписать документ, удостоверяющий факт перехода имущества от арендодателя к арендатору – акт приема-передачи.

# РЕЗЕРВНЫЙ КАПИТАЛ - РИСКОВОЕ СТРАХОВАНИЕ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



События, связанные с жизнью и здоровьем человека

Страхование жизни и здоровья: страхование от несчастных случаев и болезней, страхование путешественников и др.

События, связанные с имуществом и активами

Страхования имущества от воздействия огня, противоправных действия третьих лиц и др.

События, связанные с действиями, которые могут причинить ущерб другим людям

Профессиональное страхование ответственности, страхование владельцев транспортных средств, страхование индивидуальной гражданской ответственности

## ДУМАТЬ О БЕЗОПАСНОСТИ!

# КАК ВЫБРАТЬ СТРАХОВУЮ КОМПАНИЮ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



- ✓ Проверьте лицензию на сайте банка России
- ✓ Узнайте рейтинг надёжности
- ✓ Изучите отзывы клиентов
- ✓ Узнайте порядок выплаты по страховому случаю (сроки)
- ✓ 14 дней - период охлаждения в течение которого можно отказаться от договора страхования и вернуть уплаченную страховую премию в полном объеме.

# ВИДЫ КАПИТАЛОВ И СВЯЗЬ С БАНКОВСКИМИ ВКЛАДАМИ

Финансовая  
грамотность  
для приёмных родителей



капитал	Банковские инструменты	На что обратить внимание при выборе вклада
Текущий капитал	1. Вклады до востребования , 2. Дебетовые карты	Оплата за годовое обслуживание, Плата за снятие наличных, кэш-бэк, Проценты на остаток по вкладу
Резервный капитал	Вклад	Процентная ставка, порядок начисления процентов, Неснижаемый остаток пополнение и частичное снятие со вклада
Инвестиционный капитал	Вклад	Процентная ставка, порядок начисления процентов, Неснижаемый остаток Пополнение вклада



# Финансовая грамотность для приёмных родителей

**Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде**

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено 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».

