

Департамент финансов  
Томской области

Департамент по культуре  
Томской области

Некоммерческое партнерство по развитию  
финансовой культуры «Финансы Коммуникации  
Информация»

Томская областная  
детско-юношеская библиотека

**«Я. Финансы. Мир – 2023»**

Межрегиональный конкурс журналистских,  
исследовательских и литературных работ

Томск - 2023

ББК 84(2Рос=Рус)б443  
Ф 79

Составитель:

Бусыгина Ю.С. – главный библиотекарь отдела обслуживания ОГАУК «ТОДЮБ».

Редактор:

Колчанаева Л.В. – заведующий отделом массовой работы ОГАУК «ТОДЮБ».

Ответственный за выпуск:

Разумнова В.П. - директор ОГАУК «ТОДЮБ».

«Я. Финансы. Мир – 2023». Межрегиональный конкурс журналистских, исследовательских и литературных работ /Сост. Бусыгина Ю.С., Колчанаева Л.В.; Томская обл. дет.-юнош. б-ка. - Томск, 2023. – 220 с.

Информационная продукция для детей, достигших возраста шести лет.

ТОДЮБ 634061 г. Томск, пр. Фрунзе, 92А  
e-mail: [office@odub.tomsk.ru](mailto:office@odub.tomsk.ru)  
сайт: <http://odub.tomsk.ru>

26-56-72

26-56-68

## **Предисловие**

В 2012 году свою историю начал Областной конкурс литературных и исследовательских работ «Я•ФИНАНСЫ•МИР», приуроченный к 210-летию Финансовой системы Российской Федерации. В 2018 году впервые перешагнул за рамки Томской области, став Межрегиональным.

Несомненно, популярность конкурса и его успех связаны с тем, что ежегодно его участниками становятся все больше детей, школьников, студентов, которые хотят проявить себя в области финансовых знаний через исследовательскую деятельность и литературное творчество.

На сегодняшний день ребята активно рассуждают о своем финансовом будущем и об экономии денежных средств, планируют личный бюджет, считают затраты на товары, интересуются опытом финансового успеха известных экономистов и работников финансовой сферы.

Учредителями конкурса «Я•ФИНАНСЫ•МИР» являются Департамент финансов Томской области, Некоммерческое партнерство по развитию финансовой культуры «Финансы Коммуникации Информация» и Департамент по культуре и туризму Томской области. Организатор конкурса Томская областная детско-юношеская библиотека.

Стоит отметить, что за время проведения конкурса в Томской области значительно вырос интерес школьников и студентов к финансовым знаниям, а также к самообразованию в области основ финансов. Подтверждение этого факта легко увидеть, прочитав работы участников конкурса, ведь за время его проведения, его участниками стали более тысячи человек.

Сборник, который вы держите в руках составлен из работ участников конкурса 2023 года. Надеемся, что эти материалы помогут его читателя стать более грамотными в вопросах финансов.

**Творчество финалистов Межрегионального  
конкурса журналистских, исследовательских и  
литературных работ «Я. Финансы. Мир – 2023»**

**Гран-при**

*Басов Леонид Андреевич, с. Лукашкин Яр  
Александровского района Томской области*

**Как ёжик деньги копил**

Приближался Новый год, и папа-ёжик решил купить своим детям-ежатам подарки к новогодней ёлке. Да и шубу новую жене пора подарить. Вон у зайца зайчиха то в белой шубке, то в серой! И ежике хочется в обновке покрасоваться.

Ёж знал, что цены в магазинах высокие, а лишних денег у него не было. Как быть?..

Для начала он сделал копилку и стал складывать в неё монетки. Захочется ему купить конфетку или печенье, а он не купит и не съест, а положит эти денежки в копилку. Пусть копят на подарки! Захочется на концерт с участием знаменитых артистов, а он не идёт, экономит на билетах – и по телевизору посмотреть можно!

Копил-копил, скоро сказка сказывается, да не так скоро дело делается. Время идёт, а денег в копилке кот наплакал.

Ёж знал, что цены в магазинах высокие, а лишних денег у него не было. Как быть?..

Для начала он сделал копилку и стал складывать в неё монетки. Захочется ему купить конфетку или печенье, а он не купит и не съест, а положит эти денежки в копилку. Пусть копят на подарки!

Захочется на концерт с участием знаменитых артистов, а он не идёт, экономит на билетах – и по телевизору посмотреть можно!

Копил-копил, скоро сказка сказывается, да не так скоро дело делается. Время идёт, а денег в копилке кот заплакал.

Увидела лиса ежа – обрадовалась! Приняла узелок с денежками, положила их в банку с красивыми иностранными буквами и на большую кнопку нажала на кнопке написано: «Умножь». Увидела лиса ежа – обрадовалась! Приняла узелок с денежками, положила их в банку с красивыми иностранными буквами и на большую кнопку нажала на кнопке написано: «Умножь».



## **I место**

*Галкина Елизавета, 11 лет, п. Клюквинка,  
Верхнекетский район, Томская область*

### **Помощница**

Жила-была бедная семья, где росла маленькая девочка. Жили они в стареньком и маленьком домишке. Девочка мечтала о новом доме, чтобы там были большие светлые комнаты, и чтобы у неё была своя комната. И тогда она начала думать, что для этого нужно. Взрослые могли ходить на работу и зарабатывать деньги там. А как заработать деньги девочке?

Долго думала она. И, наконец, придумала! Девочка написала объявление:

«За небольшую плату помогу в работе по дому, присмотрю за маленькими детьми, погуляю с собакой, схожу в аптеку за лекарством и в магазин за продуктами. Обращаться по телефону ..... Лиза».

Развесив несколько таких объявлений в разных местах, девочка стала ждать звонков. Через несколько дней ей позвонила одинокая бабушка и попросила сходить в аптеку. Она заболела и не могла сама сходить. Девочка согласилась. После этого бабушка попросила вымыть посуду и подмести в доме пол. Лиза выполнила работу и получила первые заработанные деньги. Она очень радовалась, что её объявление сработало. Но потом снова несколько дней звонков не было. Лиза расстроилась. И вдруг ей снова позвонила та бабушка. Нужно было купить продукты. В магазине

Лиза купила всё необходимое по списку и уже хотела идти, как её остановила продавец:

- Девочка, я первый раз тебя вижу в нашем магазине. Вы теперь где-то рядом живёте?

- Нет, я просто помогаю бабушке. Она приболела и ей нужна помощь. – ответила Лиза.

- Хорошо, когда есть такие заботливые внучки. – похвалила продавец.

- Я не внучка. Я зарабатываю деньги на мечту. Помогаю людям за небольшую плату. – ответила девочка.

- Да? – удивилась продавец. – А сможешь и нам помочь?

- Если мне это по силам, то смогу. – ответила Лиза.

- В нашем магазине есть доставка продуктов нашим клиентам. И часто бывает, что заказывают небольшую покупку. Тебе как раз будет по силам. – пояснила продавец.

Лиза с радостью согласилась на это предложение.

С тех пор девочка после школы быстро выполняла домашнюю работу и бежала зарабатывать деньги. Когда прошло некоторое время, Лиза рассказала обо всём родителям. Они порадовались за дочку и похвалили её. А Лиза смастерила себе копилку из коробки, обклеила её цветной бумагой, украсила аппликацией и подписала «Мечты сбываются!».

*Жученко Артём, 10 лет  
с. Абрау-Дюрсо, г. Новороссийск  
Краснодарский край*

В одном красивом лесу жил был колобок. Жил он с бабушкой и дедушкой. Колобок был очень добрым, послушным, любил читать книги, отлично учился. Когда наступили летние каникулы у колобка настал день рождения. Самый любимый его праздник. Бабушка всегда пекла большой вкусный торт Колобку, и они приглашали гостей. На день рождения к Колобку приходили все лесные жители, поздравляли, дарили подарки. Колобку исполнилось уже 9 лет, совсем взрослый стал, и многие дарили ему конвертики с деньгами.

Несколько месяцев назад колобок ездил с бабушкой в магазин. Там увидел красивый мощный ноутбук, он очень хотел бы его себе купить. Но стоил он дорого, и бабушка не смогла его купить. Она сказала, что нужно немного подождать, мы подберём денег и обязательно купим его. Сейчас колобку подарили денег как раз столько, сколько стоил тот ноутбук. И он, не раздумывая решил поехать купить себе в подарок тот ноутбук. Приехал он в магазин, и уже хотел купить себе подарок, о котором мечтал, но оказалось, что цена на него изменилась, теперь ноутбук стоит дороже, чем несколько месяцев назад. Теперь колобку не хватало на него денег. Он спросил у продавца, почему поменялась цена на ноутбук. На что продавец ему ответил, что цена выросла - это нормально, каждый год цены на товары растут. Вышел колобок из магазина и задумался. Не мог понять, что значит цены растут, почему они растут, как они могут расти, они что живые и растут

как мы , сначала маленькие, потом подрастают , ходят в школу, потом в институт, потом совсем взрослыми становятся? Вот как такое происходит? И где их выращивают? Что они едят, или может их нужно поливать, чтоб они выросли большими, как арбузы. Столько всего непонятного крутилось в голове у колобка.

Колобок решил не расстраиваться, что не удалось купить ноутбук. Но без подарка оставаться не хотелось. Колобок очень любил читать и решил купить какую-нибудь новенькую книжку, долго выбирал и увидел книгу «Лесная биржа». В ней как раз рассказывалось о том, почему и как растут цены. И ещё ему понравилась красивая копилка в форме хоюшки, купил её тоже. Решил, что снова будет копить деньги и на следующий свой день рождения точно купит ноутбук.

Вернулся колобок домой, сразу взял свою новую копилку-хрюшу , положил в неё оставшиеся деньги и спрятал подальше. «Всё, начинаю копить деньги заново!» - сказал колобок и отправился кататься на новеньком велосипеде, который ему подарили бабушка и дедушка. Встретил зайца, который тоже катался на своём велосипеде. Катались они вместе до самого вечера, весь лес объездили. Вечером вернулся домой, а бабушка уже нажарила ароматных вкусных блинчиков на ужин. «Хороший выдался сегодня день!» - подумал колобок.

Перед сном колобок взял свою новую книжку и принялся читать. Книга оказалась невероятно интересной, там всё легко и понятно объяснялось. Колобок узнал, что не только в их лесу, но и почти во всем мире, происходит процесс, который называется инфляция. Инфляция - это рост цен на товары и

услуги. На следующий день колобок даже не захотел идти кататься на велосипеде, остался дома и весь день читал увлекательную книгу. Раньше колобок никогда не задумывался, что с деньгами нужно уметь правильно обращаться, что есть множество способов приумножить свои сбережения. Просто лежа в красивой копилке - хрюшке его деньги потихоньку обесцениваются, так как в их лесу наблюдается небольшая инфляция. Ещё колобок узнал, как деньги можно выгодно вкладывать. Вложение денег для получения прибыли или сохранения - называется Инвестиция. Решил колобок свои деньги тоже инвестировать, чтоб они не обесценивались, просто лежа в хрюшке. Он прочитал, что выгодно покупать акции надёжных компаний. Их цена за год может вырасти, а ещё по акции можно получить дивиденды. Акция - это частичка компании которая выпустила эту акцию, а дивиденды - это деньги, которые компания выплачивает тем, у кого есть их акции. Через год к следующему дню рождения, колобок может продать эти акции дороже, чем они стоят сейчас и плюс ещё получит дивиденды. Задумался колобок, какие же компании в их лесу надежные, может стиральная компания енота или ресторан у лисы. Покупают и продают эти акции на специальном рынке, который называется Биржа. В лесу этот рынок-Биржа находится возле дома волка. Колобок всегда старался не подходить близко к дому волка. Никогда не знаешь, что от этого волка можно ожидать. Поэтому колобку понравился другой способ получения дохода с его сбережений. Он решил открыть вклад в банке и хранить деньги на этом вкладе, а не в копилке - хрюшке, а через год забрать свои деньги плюс прибыль от вклада.

Разбил колобок свою копилку, взял деньги и пошел в надёжный банк к сове. В банк колобок пошел со своей бабушкой, потому что он был ещё несовершеннолетний. Там сова посоветовала им какой вклад выгоднее открыть. И теперь у колобка появился вклад, или как сова его называет депозит. Наконец то колобку стало намного спокойнее за свои деньги, потому что теперь они под надежной защитой. А раньше он переживал, что хитрая лиса или разбойник волк могли украсть его копилку.

Дальше наступила осень, колобок пошёл в школу. Он перешел уже в третий класс. Учился колобок на одни пятёрки, очень радовал дедушку и бабушку. Они часто давали ему деньги, чтобы он мог купить себе что-нибудь вкусненькое. Но колобок никогда не тратил полностью все деньги которые ему дают. На вкусняшки он тратил только половину данных ему денег, а вторую половину перечислял на свой банковский счет - депозит.

Так и прошел год, и наступил день рождения колобка. Бабушка приготовила разные угощения, и колобка пришли поздравлять лесные жители. Все было очень вкусно и весело, особенно запомнился бабушкин торт. Все пели, танцевали, играли в игры. Когда все разошлись, колобок решил пораньше лечь спать. Он с нетерпением ждал, когда наступит следующий день, чтоб пойти в банк забрать свои деньги и получить проценты. Он переживал, что вдруг цены снова выросли и ему опять не хватит денег на ноутбук. Он решил, что, если не хватит денег на ноутбук, то купит себе новый телефон, так как его телефон был уже старенький.

Наступило утро, и колобок с бабушкой пошёл в банк закрывать счёт и получать свои деньги.

Из копилки - хрюшки колобок положил на счет 30000 Р, за год, сэкономив половину денег на вкусняшках, он перечислил на счет ещё 20000 Р. Проценты, которые он получил за год по вкладу составили 10000 Р. Банкир сова всё внимательно пересчитала и выдала колобку его деньги 60000 Р. Колобок был в восторге от такой прибыли. В магазине он смог купить свой долгожданный ноутбук, новенький телефон и даже на наушники ещё хватило.

Вот что значит грамотно управлять своими финансами. Благодаря умной книге колобок узнал, какие есть способы сохранить и приумножить свои финансы. В следующем году он запланировал подробнее изучить вложения в акции и другие ценные бумаги, и купить себе немного акций разных лесных компаний, кроме акций ресторана лисы. *Не доверяет колобок лисе. У них старые счета!*

*Лесняк Илья, 17 лет  
г. Колпашево, Томская область*

### **Первые шаги во взрослую жизнь**

Современные подростки давно научились распоряжаться карманными деньгами. Получив небольшую сумму от родителей на праздник или в награду за успехи в учёбе, молодёжь смело тратит сбережения на нужные вещицы: на новые наушники или, например, видеоигры. И лишь немногие подростки задумываются о том, как начать зарабатывать самостоятельно и как разумно подойти к расходованию денег. Историей о своих первых

шагах во взрослую жизнь поделилась ученица 11 класса нашей школы, Ксения Янькова.



К концу 9 класса Ксюша задумалась о том, чтобы после сдачи экзаменов заняться подработкой. Прежде всего, хотелось заработать деньги для собственных нужд, чтобы не брать их из семейного бюджета, а также получить опыт, который пригодится в будущем. Впрочем, Ксюша с улыбкой признаётся, что под предлогом работы ей удалось избежать поездки на дачу.

Вариантов было несколько, но самой интересной казалась стажировка в заведении общественного питания. Ксюша сразу отбросила мысли о «McDonald's» и «KFC»: слишком уж много обязанностей, да и все места оказались заняты студентами. Мама подсказала, что в ресторане «Астория» как раз не хватает сотрудников; решились оставить заявку. В день экзамена по математике Ксюше позвонили и пригласили на собеседование. Впереди было самое волнительное.

Все переживают перед собеседованием, и Ксюша – не исключение. Нужно не только создать хорошее впечатление, но и не опоздать, найти нужный кабинет. Тем не менее разговор прошёл гладко. Обговорили, что входит в обязанности сотрудника ресторана, график и заработную плату. Ксюше поручили собрать список необходимых для трудоустройства документов. Часть собеседования проходила на английском языке: своеобразное

испытание, чтобы выяснить, сможет ли будущий сотрудник работать с иностранными посетителями. С заданием Ксюша справилась.

Помимо копий паспорта и страхового полиса, необходимо было сделать медицинскую книжку и оформить Индивидуальный Номер Налогоплательщика (ИНН); за ним обычно обращаются, когда впервые устраиваются на работу. Поход в налоговые органы Ксюша тоже совершила самостоятельно. Разумеется, волновалась: даже допустила ошибку на первом бланке, но не растерялась и попросила ещё один.

И вот, в конце июня Ксюша официально стала сотрудником ресторана «Астория» при пятизвёздочном отеле. Обязанности были довольно простыми: сервировка столов, принятие заказов и создание комфортной обстановки для гостей. Обслуживание проводилось в соответствии со стандартами мирового бренда «Россо Forte»: всё как на больших экранах в кино.

Смена длилась с 8 утра и до 3 часов дня. Из-за маленького количества сотрудников контролировать свой график представлялось невозможным; работать приходилось много, а выходных было мало. Но был и полезный опыт: за 2 месяца работы Ксюша научилась выполнять несколько дел одновременно, пообщалась с носителями английского языка, а однажды даже подала кофе своему кумиру – Константину Эрнсту, режиссёру и телеведущему.

С учётом вычета налогов заработная плата составляла 20 тысяч рублей. К полученным деньгам Ксюша относилась бережно. Завела небольшую тетрадку, в которой чётко прописывала, как будет использовать свои доходы. Частичку оставляла на

карманные расходы, часть вносила в семейный бюджет, а самую большую часть откладывала и копила на подготовку к экзаменам. Теперь она могла покупать кофе или подарки друзьям, не прося ничего у родителей. В течение 10 класса Ксюша самостоятельно оплачивала онлайн-курсы по подготовке к ЕГЭ по литературе и обществознанию, тем самым сделав вклад в своё будущее: в выпускном классе ей будет в разы легче.

К сентябрю Ксюша сделала для себя несколько важных выводов. Во-первых, искать работу всегда следует ближе к дому. Чем дальше нужно добираться, тем раньше придётся вставать. Во-вторых, к выбору вида работы тоже стоит подойти ответственно: лучше поискать подольше, но найти то, что тебе действительно по душе. В конце концов, стажировка помогает подростку определиться с тем, кем он хочет стать.

Подработка – это бесценный опыт, который позволяет ребёнку попробовать себя в роли взрослого человека. Когда имеешь собственный источник дохода, то учишься бережно им распоряжаться, а это очень важно. Ксюша, поработав в ресторане «Астория», с уверенностью заявляет, что в профессии официанта нет ничего страшного, и приглашает своих ровесников на стажировку в летнее время.

*Клейменова Анджелина, 20 лет  
г. Лыткарино, Московская область*

## **Обеспечение реализации финансового и экономического образования подрастающего поколения**

Часть 1. Исследование уровня экономического и  
финансового образования школьников.

Экономическое и финансовое образование — это неотъемлемый компонент образовательной системы, который призван обеспечить успешную адаптацию школьников в современном обществе и сформировать экономически активное и грамотное поколение, обладающее сильным потенциалом, который способствует укреплению позиций России.

Для того, чтобы составить минимальное представление об уровне развития экономического и финансового образования в России, определить влияние, которое оно оказывает на обучающихся и выявить моменты, требующие проработки, я провела опрос, в котором приняли участие 62 человека - представители 9-11-х классов МОУ Гимназии №1 г.о. Лыткарино (Московская область).

Анализ полученных результатов позволил сделать следующие выводы:

1) 19,4% обучающихся становились жертвами финансовых мошенников. Наиболее распространёнными ситуациями, в которые попадали респонденты по незнанию и неосторожности, являются кибермошенничество и финансовые пирамиды: предоставление доступа к данным банковских карт; перевод денег мошенникам,

рассылающим в социальных сетях сообщения от лица друзей о необходимости материальной помощи; возврат средств после получения уведомления о зачислении некоторой суммы и поступившего следом смс с просьбой перевести деньги обратно; оформление заказов на фиктивно созданных интернет-магазинах с низкими ценами и «уникальными акциями»; потеря финансов в результате подпадания под влияние нелегализованных финансовых организаций, гарантирующих сверхвысокую доходность. Эти данные свидетельствуют о необходимости более широкого освещения и длительной проработки темы «Финансовое мошенничество» в рамках уроков экономики и финансовой грамотности. В современных реалиях данная проблема актуальна как никогда, так как в век технического и информационного прогресса наблюдается активное совершенствование сомнительных схем и неблаговидных методов, направленных на реализацию финансовых махинаций.

2) 32,3% от всех опрошенных уже пытались реализовать себя в социально-трудовой сфере. Респонденты пробовали себя в качестве фотографов, мастеров-бровистов, работников школьных трудовых бригад, судей по самбо, перекупщиков, рерайтеров, берейторов, продавцов, разнорабочих, менеджеров маркетплейсов и аниматоров. Часть школьников отметили, что задумываются о собственном бизнесе и предпринимают попытки воплощения своих идей: один из старшеклассников, увлекающийся fashion-дизайном, зарегистрировался в качестве самозанятого и занимается реализацией собственных худи. Исходя из полученной информации, именно экономическое образование способствует формированию у

школьников представления о себе, как о потенциальном работнике. На занятиях обучающиеся получают широкий спектр знаний о рынке труда: узнают о сервисах по поиску актуальных вакансий, своих правах и обязанностях, видах и особенностях организационно-правовых форм бизнеса, специфике приёма на работу, важнейших законодательных актах, регламентирующих труд и занятость населения РФ.

3) Больше половины опрошенных, а именно 62,9%, ведут анализ своих доходов и расходов. А преобладающее количество респондентов (74,2%) регулярно откладывают деньги на свои нужды. Финансовое образование выполняет важнейшую функцию по закладыванию основ правильного отношения к деньгам: у школьников должна сформироваться ответственность за свои финансовые решения. Переступив порог взрослой жизни, они должны обладать элементарными бытовыми навыками: расставлять приоритеты покупок, планировать траты, сравнивать предложения и цены на них, считать сдачу, проверять чеки, делать сбережения и т.п.

4) Привлечение школьников к участию в различных олимпиадах, связанных с экономической сферой, позволяет успешно справляться с бытовыми задачами за счёт развития гибкости ума, абстрактного и логического мышления, а также повышения стрессоустойчивости. К сожалению, только половина опрошенных пробовала свои силы в олимпиадах по экономике, финансовой грамотности и обществознанию, которое включает в себя целый раздел «Экономика». Что касается участвующих, всего 38% становились призёрами или победителями

различных этапов и проходили в следующий тур. Школы должны активнее приобщать обучающихся к экономическим и финансовым конкурсам и мероприятиям, потому что именно благодаря им дети могут проявить себя и развить свой предпринимательский потенциал, который поможет им реализовать себя во взрослой жизни.

5) В исследуемой мной школе экономика как отдельный предмет изучается с 10 класса. До этого момента дети знакомятся с экономическими и финансовыми понятиями только в рамках дисциплины «Обществознание». В ходе ответа на один из представленных вопросов школьники выбирали темы, которые лучше всего усвоили в рамках занятий. Подавляющее большинство (90,3%) проголосовало за позиции «Спрос и предложение» и «Заработная плата» (80,6%). Важно отметить, что меньше всего обучающиеся уверены в знаниях, связанных с предпринимательством (45,2%), налогами (45,2%) и ценными бумагами (32,3%). Низкая усвояемость вышеупомянутых тем может создать определённые трудности детям, каждый из которых в будущем будет являться налогоплательщиком, вкладчиком, заёмщиком и участником финансового рынка.

6) Также школьники выразили свои предпочтения по изучению тех аспектов, знания которых могут пригодиться на практике. К ним относится детальное изучение вопросов, связанных с фондовым рынком, финансовыми пирамидами, глобальными проблемами в экономике, принципами построения бизнеса и работой вкладов, кредитов и ипотеки.

В заключении следует отметить, что школьная экономика нуждается в пересмотре представляемого

материала. На данный момент повышенное внимание уделяется теории, которая позволяет успешно справиться со сдачей ОГЭ и ЕГЭ по обществознанию. Однако она не даёт возможности овладеть элементарными законами функционирования экономики и применять полученные знания на практике. Чтобы в полной мере участвовать в экономических отношениях, современный молодой гражданин России должен иметь представление о личной экономике, экономике семьи, фирмы и государства в целом хотя бы на базовом уровне. Важно обеспечить возможность получения экономического образования во всех школах России на протяжении всего времени обучения.

Существовать вне экономики в современных условиях невозможно, поэтому чем раньше школьник поймет роль экономики в его жизни, тем успешнее и конкурентоспособнее он будет в будущем. Экономическая подготовка в современной системе образования является гарантом успешного приспособления к современным социально-рыночным условиям. Школа должна обеспечивать хорошее финансовое образование, формируя у подрастающего поколения критическое мышление и навыки, необходимые им для принятия верных решений и влияния на формирование разумной экономической политики страны.

## Часть 2. Методики повышения эффективности уроков экономики и финансовой грамотности

Дисциплина, авторитет учителя и стиль преподавания оказывают существенное влияние на социально-психологический климат в коллективе и

успехи как класса в целом, так и каждого ребенка по отдельности.

Предлагаю рассмотреть ряд правил и методик, способных положительно воздействовать на поведение, интерес и мотивацию учащихся на примере уроков экономики и финансовой грамотности. Необходимо понимать, что высокие результаты не достигаются благодаря использованию только одного метода. Важным условием является внедрение в учебный процесс сразу нескольких.

Организационные моменты. Эффект соотнесения себя с определённым местом. Считается, что за последними партами сидят хулиганы и двоечники. К сожалению, изначально прилежный ученик, длительное время занимающий подобное место, зачастую всё больше начинает соответствовать ранее упомянутым социальным ролям. Данные изменения происходят из-за объективных причин, к числу которых можно отнести наличие большого количества отвлекающих объектов, расположенных между его партой и доской, а также возможность говорить с одноклассниками на отстранённые темы или играть в телефон, оставаясь незамеченным для учителя. Это, в свою очередь, плохо сказывается на внимательности, сосредоточенности, усидчивости и вовлеченности учащегося в учебный процесс. На практике нередки случаи, когда учитель в основном работает с определённой активной группой класса. Так, остальные могут потерять стимул отвечать и свести своё обучение лишь к формальному присутствию на уроках, полагаясь на отличников и так называемых «любимчиков» педагогов.

На мой взгляд, решение данной проблемы заключается в периодической пересадке школьников. Предметы

«Экономика» и «Финансовая грамотность» дают возможность проведения различных типов уроков: урок-игра, урок-исследование, урок-соревнование и т.д. Таким образом, в зависимости от изучаемой темы и запланированного вида деятельности учитель может формировать состав команды для выполнения коллективного задания непосредственно на уроке, либо определять наполняемость групп и осуществлять подготовку кабинета к занятию заранее: определённым образом сдвигать парты, расставлять таблички с рассадкой. При распределении педагогу необходимо учитывать задачи воспитания и развития обучающихся, а также потенциал каждого ребёнка для того, чтобы уравнивать возможности. Данный метод устранил проблему ассоциации себя с конкретным местом, и каждый ребёнок получит возможность попадать в фокус внимания учителя, для которого класс перестанет быть замершей картинкой. Для максимального охвата аудитории педагогу рекомендуется вести занятие стоя, периодически передвигаясь между рядами.

Рабочее место для одного. В случаях, когда общеобразовательные учреждения малокомплектные или в старшей школе происходит разделение одного класса на два профиля (например, социально-экономический и классический) при проведении самостоятельных работ или изложении нового материала эффективным методом будет рассадка детей по одному. Отдельное учебное место обеспечивает ученику личное пространство, минимизирует психологическое напряжение и создает комфортные условия для познавательного процесса. Кроме того, отдельная парта снижает вероятность списывания, ученик не отвлекается на соседа, сам

никому не мешает, работает самостоятельно и слушает учителя более внимательно.

Следует отметить, что в рамках изучения экономики и финансовой грамотности важно опираться на наглядные формы представления информации, а именно использовать большое количество графиков и диаграмм, отражающих реальные экономические процессы (инфляция, безработица, динамика ключевой ставки и пр.). Это обеспечит высокий уровень запоминания материала, так как сопровождение слов презентацией способствует приобретению учащимися осознанных, прочных знаний, увеличивает степень познавательной активности, упрочняет связь теории с практикой.

Телефон как отвлекающий фактор. Принятые в 2021 году санитарные требования СП 2.4.3648-20 и СанПиН 1.2.3685-21 закрепили на законодательном уровне запрет на использование смартфонов как средств обучения на уроках. 31 августа 2022 года глава Министерства просвещения РФ Сергей Кравцов, выступая на общероссийском родительском собрании, также высказался против использования мобильных телефонов, ссылаясь на то, что они плохо влияют на вовлеченность детей на занятиях. Однако в подавляющем большинстве случаев школьники продолжают бесконтрольно применять гаджеты во внеучебных целях. Согласно праву собственности на имущество, гарантированному 35 статьёй Конституции РФ, и статье 209 Гражданского Кодекса, учитель не может требовать сдачи ему личных вещей учеников. Оптимальным решением будет введение правила, согласно которому в начале каждого урока учащийся должен класть телефон на край своего стола. Таким образом, устройства связи будут находиться в

зоне видимости педагога, что позволит минимизировать влияние главного фактора, отвлекающего от учебного процесса.

Однако в ряде случаев электронные устройства всё же способны повысить концентрацию во время учёбы. Предлагаю рассмотреть, как можно творчески подойти к использованию их потенциала на уроках.

Непосредственно учебная деятельность. Срез знаний. Нельзя не согласиться, что периодически учителю важно осуществлять контроль знаний учащихся. В начале урока необходимо выделить 5-7 минут на проведение мини-работы, качество выполнения которой позволит отразить степень усвоенного материала. Педагог диктует вопрос открытого, либо закрытого типа, на который ученики в течение 15-60 секунд дают письменный ответ. По истечению времени учитель задаёт следующий. Существует и альтернативная форма. При достаточном уровне технологической оснащённости общеобразовательного учреждения педагог может провести срез знаний в электронной форме, задействовав школьные компьютеры, ноутбуки или телефоны учеников. На данный момент существует большое количество инструментов для проведения учебных викторин, с помощью которых одновременно можно проверить знания учеников и разбавить занятие интерактивным элементом.

Так, к примеру, сервисом, наиболее часто используемым мной при проведении занятий, является Kahoot. Учитель предварительно составляет работу и приглашает учащихся подключиться к игре с разных устройств. При использовании синхронного формата на экране педагога будут по очереди высвечиваться вопросы, а у игроков – 4 разноцветных

блока с вариантами ответов. За определённый промежуток времени необходимо выбрать верный. После каждого вопроса на экран выводится рейтинг участников. По итогу игры определяются 1, 2, 3 места и учителю становятся доступны баллы всех учеников. Стоит отметить, что сервис позволяет создать работу для прохождения в асинхронном формате. Так, учитель может установить временные рамки для выполнения и дать её в качестве домашнего задания.

Игра в обучении. Как уже упоминалось ранее, азарт учащихся повышается, когда учитель добавляет в учебный процесс соревновательный или командный элемент. Например, познакомить класс с рыночным равновесием позволяет игра «Рынок яблок». Ребята играют роли оптовых покупателей и продавцов. Задача - поиск партнёров для заключения сделки о купле-продаже партии яблок. После того, как покупатель и продавец приходят к соглашению о взаимоприемлемой цене, они регистрируют сделку в листах для подсчёта результатов.

В рамках изучения темы «Биржа» можно предложить обучающимся сыграть в одноимённую настольную игру. Команды – это частные инвесторы, стремящиеся накопить наибольший капитал. Погружение в симулятор рынка ценных бумаг позволит попробовать себя в механике торгов, прогнозов и постоянно изменяющихся котировок.

Изучая тему «Международная торговля» можно закрепить за каждой командой определённую страну и продукцию, которая она производит. Задача – заинтересовать другую сторону в приобретении, обосновать необходимость покупки товара и предложить выгодные условия сделки.

Помимо всего вышеперечисленного, класс можно поделить на несколько команд и дать задание на основе пройденных тем сделать вариант, состоящий из придуманных задач и вопросов. Следующим этапом проверить корректность заданий, выставить плюсы за старания и в произвольном порядке раздать работы детям для решения на время. Команды, успешно выполнившие весь вариант, получают пятёрки.

Ещё одной альтернативой является деление обучающихся на группы, каждой из которых даётся текст с пропущенными словами или изображения, которые нужно подписать. Задача — полностью заполнить пропуски за отведённое время (3-5 минут в зависимости от сложности).

Так, игра в обучении даёт возможность даже неактивным детям вовлечься в деятельность.

Стимульная система «Три плюса» и опросно-ответный метод. Проявление себя, инициативы на уроке обязательно должно поощряться, тем самым вовлекая в участие на занятии всё больше детей. За каждый развёрнутый ответ, логическое рассуждение, участие в обсуждении и т.д. учащемуся ставится «+». Заработав три плюса, ученик получает заслуженную пятёрку за активную работу. Такой метод позволяет добиваться активности слабых и молчаливых детей за счёт поощрения. При желании в качестве меры наказания для учащихся, не выполняющих задания и не отвечающих на поставленные учителем вопросы, можно применить и обратную систему - «Три минуса». Для того, чтобы полноценно реализовать стимульную систему, учителю необходимо использовать вопросно-ответный метод обучения. Беседа даст возможность активизировать умственную деятельность обучающихся. Вопросы репродуктивного

(воспроизводящие) и продуктивного (поисковые, творческие) характера стимулируют познавательную активность школьников. При применении такого метода нередко возникают дискуссии, которые приучают детей к аргументации и доказательствам. Рассказывая новую тему, необходимо давать возможность обучающимся делиться схожими ситуациями. Когда человек приводит пример из собственного личного опыта, опыта близких или друзей, то к процессу подключается гораздо большее число ассоциативных связей, чем в случае с шаблонным, кажущемся учителю замечательным примером, который не близок детям. Предоставив человеку право выбрать близкий и интересный ему предмет для размышления, можно в несколько раз увеличить его вовлеченность в учебный процесс.

Например, изучая тему «Маркетинг», учитель может предложить детям выбрать любую понравившуюся или часто посещаемую ими организацию и построить матрицу BCG для анализа продуктов компании, направлений её деятельности, проектов и т.д. (в результате построения все товарные группы или отдельные продукты компании разбиваются на 4 квадранта: быстрый рост, но малая доля; быстрый рост и высокая доля; медленный рост, но высокая доля; медленный рост и малая доля).

Методика «Возле учителя». В любом классе всегда найдутся ученики, знания которых вызывают у учителей сомнения, либо те, кто меньше всего отвечает, редко посещает занятия или имеет недостаточное количество оценок. В таких ситуациях эффективным решением будет применение личного опроса. Педагог заранее оглашает список тем, которые необходимо повторить к следующему уроку. В день

опроса все обучающиеся получают письменные задания и приступают к их решению. Для старшей школы можно составить варианты для подготовки к ОГЭ и ЕГЭ по обществознанию, состоящие из типовых вопросов блока «Экономика», а также добавить несколько экономических задач. После этого учитель по очереди вызывает тех, кого, на его взгляд, необходимо опросить. Ученик занимает место непосредственно рядом с педагогом и отвечает на поставленные вопросы. Их количество и оценка варьируются в зависимости от качества ответов. Проведение индивидуального опроса позволяет на должном уровне проверить знания отдельно взятого ученика. Опыт работы педагогов в школе показывает, что многие ученики, исходя из собственных ощущений и комфорта, предпочитают именно такую форму контроля. Наиболее знающие и активные имеют возможность что-то обсудить по теме сверх вопроса. Слабые же ученики, понимая, что не имеют возможности списать или получить подсказку от одноклассников, получают дополнительный стимул добросовестно готовиться к уроку или активнее отвечать во время лекционных занятий и обсуждений для получения хороших оценок.

Тема в виде схемы. Данная методика предполагает выполнение одного и того же задания в рамках всех лекционных занятий. Учащимся даётся установка на протяжении всего урока выделять ключевые моменты и оформлять их в виде схемы. Так, каждая пройденная тема будет кратко отражена и систематизирована, что в дальнейшем позволит ученику вспомнить материал, выстроить логическую последовательность его изложения и уточнить формулировки и понятия. В конце урока-изложения

педагог отмечает у себя наличие, либо отсутствие выполненного задания знаками «+», «-» и выводит образец схемы на экран для возможности дополнить свои работы. Впоследствии некоторые темы можно алгоритмизировать и представить в виде mindmap, то есть интеллект-карты, которая позволит структурировать информацию и найти взаимосвязи между её частями.

Помощник учителя. В начале каждого урока педагог назначает ответственного, который в течение занятия по его просьбе будет задавать вопросы по изучаемой теме разным одноклассникам по собственному выбору. Исходя из качества сформулированных вопросов, учащийся получает соответствующую оценку. Кроме того, ученики, активно работающие на уроке, могут претендовать на высокий балл. Данная методика позволяет повысить концентрацию помощника учителя, так как накладывает на него определённую степень ответственности. Более того, ощущение собственной важности улучшит собранность и организованность. Эта роль хорошо подойдет рассеянному, слабым, расслабленным или мало замотивированным обучающимся. Остальные также станут внимательнее и осознаннее, зная, что в любой момент времени к ним могут обратиться.

Смена ролей. Согласно теории кривой забывания немецкого психолога Эббингауза, более 50% новой информации ученики забывают уже через 20 минут после выхода из кабинета. Отсутствие повторений уже через месяц приводит к тому, что в головах остается лишь пятая часть от всего изученного. Как известно, передача знаний другим позволяет систематизировать

имеющуюся информацию, стимулировать нейронные связи и закрепить материал в памяти.

Периодическое проведение «Урока самоуправления» добавит творческо-игровой элемент в занятие, активизирует познавательную деятельность и способствует развитию самостоятельности и ораторских способностей. Подобные уроки эффективнее всего доверять паре, состоящей из преуспевающего и отстающего учеников. Важно поставить условие, что материал для объяснения делится между двумя в одинаковых пропорциях. Немаловажно, что юные учителя не должны читать с листа: опираться можно лишь на составленный ими план и презентацию. В конце урока необходимо дать задание для проверки усвоения материала и оценить его выполнение. За организацию занятия учащиеся получают исключительно положительные оценки. Таким образом, находясь в паре с отличником, отстающий ученик будет увереннее держаться и спокойнее себя чувствовать перед целым классом. Более того, они оба актуализируют знания и получат новый, интересный опыт.

### Заключение

Большинство озвученных методик были применены в личной педагогической практике и доказали свою эффективность: удалось минимизировать влияние отвлекающих факторов, добиться поддержания дисциплины на уроках, повысить концентрацию внимания школьников и развить их интерес к учебной деятельности.

В заключении хочется отметить, что каждый класс так или иначе будет отличаться от предыдущего, поэтому

при организации учебного процесса от педагога требуется проявлять гибкость, чтобы грамотно организовывать работу с учетом имеющихся особенностей коллектива. Внедрение методик при должных усилиях, строгости, терпении и подготовке обязательно принесёт желаемый результат!

## Приложения

### 1. «Игра в обучении». Возможные варианты заданий.

- «Заполните пропуски в тексте»

«При организации различной деятельности люди сталкиваются с проблемой ... ресурсов. Человеческие ... постоянно растут и практически безграничны, а ... для их удовлетворения всегда недостаточно. Это одна из главных ... проблем, определяющая во многом жизнь общества. Ресурсы необходимы для производства ...».

- «Купюра какого номинала представлена на фотографии?»



2. «Вопросно-ответный метод». Пример построения матрицы VCG для анализа продукции компании «Вкусно – и точка»



### 3. «Срез знаний». Пример мини-работы на тему «Основы экономики».

- Сформулируйте одну из главных проблем экономики (30 секунд на ответ);
- Запишите 4 фактора производства (30 секунд);
- К какому фактору производства относится транспорт? (15 секунд на ответ);
- Запишите 4 основных экономических процесса (30 секунд);
- Какой факторный доход получают от земли? (15 секунд на ответ);
- Запишите два основных вида обмена (20 секунд на ответ);
- Какие три вопроса решает экономика? (30 секунд на ответ);
- Сформулируйте закон спроса (30 секунд на ответ);
- Запишите любой неценовой фактор спроса и проиллюстрируйте примером (1 минута на ответ).

### 4. «Тема в виде схемы». Пример оформления темы «Экономические системы».



## II место

*Абдулкадыров Башир, 8 лет  
г. Махачкала, Республика Дагестан.*

### Советы маленького принца

Жил-был на свете маленький принц. Когда-нибудь ему предстояло стать правителем прекрасного королевства с необычным названием Жизнь. Принц, хотя и был маленьким, но понимал, что для того, чтобы управлять Жизнью нужно многому научиться, ведь от него будут зависеть судьбы многих людей, связанных с его Жизнью. Король и королева, родители мальчика решили первым делом обучить его грамотно управлять семейным королевским бюджетом. Деньги, конечно, не главное в Жизни, говорили они, но и обойтись без них сложно. Это раньше, когда еще не было денег, люди обменивались продуктами своего труда, а сейчас каждая вещь или услуга имеет свою цену и очень важно правильно распоряжаться финансами. Это поможет маленькому принцу, когда он встанет во главу Жизни, не оказаться в трудной ситуации самому и, при необходимости, оказать поддержку другим людям.

На семейном совете было решено отправить маленького принца в Школу Финансовой грамотности. Мальчик был очень рад получить полезные знания, ведь однажды с ним уже приключились ужасные-ужасности...Ах да, вы же ничего об этом не знаете, ребята! Ну, так слушайте и никогда не повторяйте подобных ошибок! Однажды, листая страницы интернета, маленький принц наткнулся на объявление о продаже билетов на спектакль «Маленький Принц». И стоили они гораздо дешевле, чем на официальном сайте королевского театра, да еще и с доставкой на дом! Вот мама и папа удивятся, подумал маленький принц! Нужно было только набрать трехзначный код с оборотней стороны банковской карты. В ту же секунду в комнату удивленного принца ворвались стражники вместе с самым главным королевским казначеем! Ему сообщили из банка о том, что разбойники пытаются получить доступ к королевской казне!

Принца, конечно, не наказали, ведь он еще маленький, но он навсегда запомнил то, что не стоит пользоваться банковской карточкой без ведома родителей, да и билеты лучше заказывать с проверенных сайтов. А волшебные три цифры на банковской карточке, код безопасности, нельзя сообщать никому!

Теперь маленький принц учится в Школе Финансовой грамотности, он уже знает много полезного и интересного. Вот несколько советов, которыми он хочет поделиться с вами, ребята: Уважайте деньги, они не падают с неба и их дают только за оказание услуг или конкретных действий! Учитесь отличать «хочу иметь» от «могу себе позволить». Так вы убережете себя от ненужных затрат!

Один и тот же продукт в разных магазинах может отличаться по цене. Не торопитесь с покупкой, так вы сможете купить необходимое по более выгодной стоимости! Заведите копилку и вносите в нее сдачу от своих покупок. Так вы сможете скопить сбережения! Ведите учет своих покупок в специальном блокноте. Так вы сможете отслеживать свои расходы за месяц! Попросите родителей доверить вам организацию своего дня рождения самостоятельно. Так вы получите хороший опыт обращения с деньгами!

Давайте пожелаем маленькому принцу удачи в его учебе и постараемся взять с него пример! Если мы с вами будем финансово грамотными наша Жизнь будет ясной и безоблачной и ни один разбойник не сможет в нее пробраться!

*Чуканова Екатерина, 17 лет,  
г. Северск, Томская область*

## **Анализ доходности индивидуального инвестиционного счета**

### Введение

Актуальность темы исследования. В современном обществе финансовые инструменты стали неотъемлемой частью жизни человека. Каждому человеку необходимо разбираться в мире финансов, и чем раньше он начнет, тем лучше, чтобы в самостоятельной взрослой жизни не совершать ошибок в финансовых вопросах.

При наличии капитала многие задумываются о его сохранении и приумножении. Стартовый капитал дает возможности для получения пассивного дохода. Стартовым капиталом могут быть накопления, активы семьи.

В данной исследовательской работе рассматриваются в качестве стартового капитала - деньги и в качестве источника пассивного дохода - индивидуальный инвестиционный счет. В бюджете моей семьи в качестве дополнительного источника дохода открыт индивидуальный инвестиционный счет. При вопросах повышения доходной части семейного бюджета было актуальным узнать насколько эффективно использование данного вида счета.

Цель исследовательской работы состоит в изучении особенностей функционирования индивидуального инвестиционного счета как источника дохода.

Поставленная в исследовательской работе цель потребовала решения следующих задач:

1. Узнать, что такое индивидуальный инвестиционный счет.
2. Определить, как формируется доход по индивидуальному инвестиционному счету.
3. Сравнить доходность индивидуального инвестиционного счета с доходностью других финансовых инструментов.
4. Разработать практические рекомендации по формированию наиболее эффективной стратегии инвестирования через индивидуальный инвестиционный счет.

Предмет исследования - экономические показатели, характеризующие индивидуальный

инвестиционный счет в процессе его функционирования. При исследовании были использованы следующие методы: теоретический анализ литературы, изучение правовой базы, анализ данных, сравнение, сопоставление.

## 1 Что такое индивидуальный инвестиционный счет

### 1.1 Основные характеристики индивидуального инвестиционного счета

Банк России работает в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». В соответствии со статьей 4 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», одной из функций Банка России во взаимодействии с Правительством Российской Федерации является разработка и проведение политики развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации.

Рынок ценных бумаг является одним из важных инструментов финансовой политики государства. Рынок ценных бумаг, являющийся частью финансового рынка, регулирует инвестиционные потоки. На рынке ценных бумаг происходит размещение и перераспределение капитала в отрасли экономики.

На рынке ценных бумаг создается конкуренция между различными финансовыми активами и финансовыми институтами за средства инвестора, которая способствует повышению эффективности финансовой системы. Средства инвесторов на рынке

ценных бумаг могут понизить процентные ставки. А если капитал обходится юридическим лицам и государству дешевле, то развитие экономики ускорится.

Показатели рынка ценных бумаг характеризуют состояние экономики страны. Индивидуальный инвестиционный счет - сравнительно новый инструмент на рынке ценных бумаг.

Целью введения ИИС было привлечение средств населения на фондовый рынок и повышение привлекательности рынка ценных бумаг. Трансформация накоплений населения в инвестиции направлена на удовлетворение потребностей экономики страны в финансовых ресурсах. Инвестиции предоставляют эмитентам (участникам рынка ценных бумаг, выпускающим акции, облигации) долгосрочные финансовые ресурсы для развития предприятий, территорий (эмитент - органы исполнительной власти либо органы местного самоуправления), а значит и развития экономики, обеспечивают стабильность финансового рынка.

Средства, направленные гражданами в инвестиции могут направляться эмитентами на решение экологических, социальных вопросов. Таким образом, граждане могут косвенно участвовать в значимых проектах. Основные цели и задачи ИИС отмечены в схеме (Рисунок 1).

С 1 января 2015 года физические лица, и только они, вправе открыть индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Открыть его можно только в рублях. Понятие индивидуальный инвестиционный счет введено статьей 10.2-1 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

ИИС - счет внутреннего учета, предназначенный для инвестиций. На нём ведётся учёт валюты, драгоценных металлов и ценных бумаг. Его можно пополнить и купить активы (валюту, акции, облигации). На фоне снижения процентной ставки по банковским вкладам многие граждане, предполагая большую доходность от ИИС, стали открывать данные счета.

По данным Московской биржи, количество ИИС на начало мая 2023 года составило 5,37 млн. При этом необходимо отметить, что нет гарантии получения инвестиционного дохода, безубыточности инвестиций. Размещение денежных средств в высокорисковые бумаги могут привести к потере денежных средств в полном объеме. В отличие от банковского вклада, средства на ИИС не застрахованы.

### Цели и задачи ИИС

Для государства:

Обеспечение финансовыми ресурсами эмитентов

Стимулирование граждан на знакомство с рынком ценных бумаг

Поступление налогов в бюджет (налог на доходы физических лиц)

Регулирование инвестиционных потоков

Для физического лица:

Возможность получить доход

Повышение финансовой грамотности. Знакомство граждан с рынком ценных бумаг

Способствовать развитию экономики

Косвенное участие в значимых проектах

## 1.2. Виды индивидуального инвестиционного счета в налоговом ракурсе

Внедрение ИИС преследовало цель стимулирования притока инвестиций физических лиц на фондовый рынок на длительный, более трех лет, период времени. Для повышения привлекательности ИИС были использованы налоговые стимулы, чтобы меньше платить налогов, торгуя на фондовом рынке. В отличие от обычного брокерского счета, по ИИС можно получить налоговую льготу.

В соответствии со статьей 219.1 Налогового Кодекса Российской Федерации налогоплательщикам предоставляются инвестиционные налоговые вычеты. В зависимости от вида предоставляемого вычета принято делить ИИС на два типа.

По ИИС 1 или ИИС А предусмотрен инвестиционный налоговый вычет, который позволяет вернуть 13% от суммы, внесённой на счёт в налоговом периоде. Если уплачены налоги с дохода физических лиц (НДФЛ), т.е. с заработной платы, дохода по вкладам, дохода от аренды недвижимости и т.д., то сумма возвращается из уплаченного НДФЛ. Максимальная сумма, с которой можно получить вычет за год 400 000 рублей. С максимальной суммы могут вернуть 13% - это 52000 рублей, но в пределах уплаченного НДФЛ. В случае закрытия ИИС до истечения 3-х лет с момента открытия, сумма налога, не уплаченная налогоплательщиком в бюджет в связи с получением налогового вычета, подлежит восстановлению и уплате в бюджет с взысканием с налогоплательщика сумм пеней. Данный вид не

привлекателен для тех, кто не является налогоплательщиком по НДФЛ.

По ИИС 2 или ИИС Б предусмотрен инвестиционный налоговый вычет по окончании договора на ведение ИИС в полной сумме положительного финансового результата, полученного по операциям, учитываемым на ИИС. Налоговый вычет предоставляется при условии истечения не менее 3-х лет с даты заключения налогоплательщиком договора на ведение индивидуального инвестиционного счета. Данным видом могут воспользоваться самозанятые граждане, пенсионеры, те граждане, которые не уплачивали НДФЛ. Данный вид не привлекателен для тех, кто открывает ИИС, вносит на счет средства, но не инвестирует.

Граждане, открывающие ИИС, но не совершающие операции на рынке ценных бумаг, нацелены на получение сумм по налоговому вычету, т.к он составляет 13%, а процент по вкладам ниже. Они выбирают ИИС 1 типа. Таких граждан по статистике большое количество.

«По прошествии семи лет со дня внедрения ИИС часть поставленных целей была достигнута, и назрела необходимость в создании инструментов, направленных на формирование долгосрочных сбережений физических лиц, и в разработке механизмов стимулирования и поощрения таких сбережений. Кроме того, мы стали наблюдать, что значительная часть ИИС на брокерском обслуживании остаются пустыми и используется только для получения налогового вычета в конце срока ИИС, что расходится с нашими целями», -высказался заместитель Министра финансов Алексей Моисеев.

Минфин России разработал законопроект, предусматривающий создание нового финансового инструмента для формирования долгосрочных сбережений граждан.

По проекту, начиная с января 2024 года, физические лица смогут открыть одновременно не более трёх договоров ИИС - 3 без ограничения по сумме внесенных на них денежных средств. ИИС, открытые до конца 2023 года, продолжат действовать на прежних условиях.

Граждане могут открывать договоры доверительного управления и брокерского обслуживания, но оформить их можно будет при условии отсутствия действующего договора на ведение ИИС - 1 и ИИС - 2 типа. Решается вопрос в дальнейшем плавного увеличения от 5 до 10 лет необходимого срока инвестирования через ИИС - 3 для получения налоговых льгот. Налоговые льготы будут сочетать в себе льготы по ИИС - 1 и ИИС - 2. Планируется определить перечень ценных бумаг, в том числе иностранных эмитентов, приобретение которых не допускается н ИИС - 3.

## Глава 2. Определение доходности ИИС и ее сравнение с доходностью иных финансовых инструментов

В данной работе рассматривается ИИС, открытый 02.12.2021, по типу - 1. Пополнение произведено 02.12.2021 на 100000,00 рублей, 14.12.2022 на 100000,00 рублей. Пополнение сделано в декабре, поэтому в январе следующего года можно подать заявление на вычет.

В данном случае эффективней быстрее получить возврат и использовать его далее. Налоговые органы проводят проверку и возврат. Предположим, что в январе уже получен возврат и всего за три года получен доход 39000,00 рублей (Таблица 1, пункты 1-3). Некоторые граждане, открывшие ИИС для получения вычета на данном этапе останавливаются, но можно получить возврат и разместить его на депозит (пункты 4-6). Итого доход составит 45462,36 рублей.

Наиболее используемым населением финансовым продуктом для формирования сбережений в России, являются банковские вклады. Вместе с тем доходность банковских вкладов невысока. Посчитаем доходность банковского вклада, открытого вместо размещения средств на ИИС – 1 (пункты 7-9). В данном случае доход составит 49710,53 рубля. Некоторые банки предлагают вклады с ежемесячной капитализацией, доход по таким вкладам будет еще выше.

Таким образом, ИИС без инвестирования «проигрывает» банковскому вкладу. ИИС без инвестирования не обеспечивает высокую доходность и не выполняет основную функцию о предоставлении средств для потребностей экономики страны в финансовых ресурсах

В нашем примере были приобретены акции ПАО «Газпромнефть», ПАО Сбербанк, облигации ООО «ОР». По ним были выплачены дивиденды и купон (Таблица 2, пункты 1-6). Доходы по активам ИИС составили 35126,90 рублей.

При совершении операций на бирже уплачивается комиссия брокерская и биржевая. По облигации ООО «ОР» зафиксирован убыток, т.к. общество обанкротилось, что демонстрирует риски

при размещении своих средств (Рисунок 2). Расходы составили 5072,10 рублей. Итого доход от ИИС составил 75517,16 рублей (6462,36+35126,90-5072,10+39000,00). И это в 1,5 раза больше дохода по вкладу. Следует отметить, что практически весь доход образован выплатами ПАО «Газпромнефть». Оно впервые выплачивает дивиденды в таком большом размере, т.е. это не гарантирует такую высокую доходность в будущем.

Таблица 1

№ п/п	Дата	Сумма, руб.	%	Сумма дохода, руб.
<b>Индивидуальный инвестиционный счет</b>				
1.	Январь 2022 г.	100000,00	13	13000,00
2.	Январь 2023 г.	100000,00	13	13000,00
3.	Январь 2024 г.	100000,00	13	13000,00
	Итого:			39000,00
<b>Банковский вклад на сумму налогового вычета</b>				
4.	Январь 2022 г.	13000,00	7,4*	962,00
5.	Январь 2023 г.	26962,00	8,2*	2210,88
6.	Январь 2024 г.	42172,88	7,8*	3289,48
	Итого:			6462,36
<b>Банковский вклад</b>				
7.	Январь 2022 г.	100000,00	7,4*	7400,00
8.	Январь 2023 г.	207400,00	8,2*	17006,80

9.	Январь 2024 г.	324406,80	7,8*	25303,73
	Итого:			49710,53

\*Динамика максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц<sup>1</sup>

Таблица 2

№	Дата	Вид выплаты	Эмитент	Сумма дохода, руб.
Доходы по активам на ИИС				
1.	Январь 2022 г.	Дивиденды	ПАО «Газпромнефть»	6612,00
2.	Февраль 2022 г.	Купон	ООО «ОР»	147,90
3.	Июль 2022 г.	Дивиденды	ПАО «Газпромнефть»	2645,00
4.	Январь 2023 г.	Дивиденды	ПАО «Газпромнефть»	21249,00
5.	Май 2023 г.	Дивиденды	ПАО Сбербанк	217,00
6.	Июль 2023 г.	Дивиденды	ПАО «Газпромнефть»	4256,00
	Итого:			35126,90
Расходы ИИС				
7.	Брокерская комиссия			93,56
8.	Облигации ООО «ОР» (банкротство)			4943,65
9.	Биржевая комиссия			34,89
	Итого:			5072,10

На российском рынке на сегодняшний день существуют различные финансовые продукты. Помимо банковских вкладов и приобретения ценных

бумаг (акций и облигаций), к таким продуктам относятся, в частности, негосударственное пенсионное обеспечение (НПО), накопительное страхование жизни (НСЖ).

НПО - система накопления пенсионных средств в негосударственных пенсионных фондах (НПФ) по добровольным взносам гражданина.

По отчету «Основные показатели деятельности НПФ на 31.12.2022», размещенному на сайте Банка России, доходность инвестирования у некоторых фондов «минус», а максимальный 7,89 % годовых, в среднем 6%. Такая доходность сохраняет средства, но не преумножает. Доход по НСЖ небольшой, в среднем 3-5 % годовых, что сохраняет средства, но не преумножает.

### Основные характеристики

Банковский	ИИС:
Вклад застрахован	Риск потери. Страхование не
Не требует времени	Требует времени на принятие решений
Небольшая	Необходимо

Рисунок 2. Основные характеристики ИИС и банковского вклада

## Заключение

ИИС характеризуется не только новизной инструмента, но и тем, что количеством ИИС увеличивается. Несмотря на увеличивающееся количество счетов, многие инвесторы не до конца понимают его преимущества и продолжают отдавать предпочтение банковским депозитам.

Банковские вклады застрахованы, но доходность по банковским вкладам маленькая. Так как вклад имеет невысокую доходность, банковский вклад все же рассматривается как инструмент сохранения, но не преумножения средств.

В НПО используются преимущественно безрисковые инвестиционные стратегии, что характеризует НПО как инструмент сбережений. ИИС способен принести хороший доход, но необходимо помнить о рисках.

При инвестировании нужно помнить о грамотном финансовом поведении, а именно:

- не горячиться, действуя импульсивно;
- планировать;
- не вкладывать все деньги, подушка безопасности не для инвестиций;
- инвестируем только сумму, которую готовы зафиксировать в убыток;
- проходить обучение у опытных инвесторов;
- изучать финансовое положение потенциальных эмитентов, экономическую ситуацию в стране.

При грамотном управлении ИИС возможно получить высокую доходность и косвенно способствовать развитию экономики.

## Список использованной литературы

1. Бехтерева Е.В. Управление инвестициями: Учебное пособие/ - Москва: -Гросс-Медиа, 2018. -216с.
2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.cbr.ru> (дата обращения 01.05.2023, 25.05.2023).
3. <https://skillbox.com/media/business/individualnyy-investitsionnyy-schytet-cto-eto-i-kak-rabotat-s-iis-v-2023-godu/?ysclid=ljflvikctw666589207#stk-1> (дата обращения 20.05.2023).
4. Официальный портал правовой информации России: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.pravo.gov.ru> (дата обращения 01.05.2023, 08.05.2023, 20.05.2023. 25.05.2023).

*Быкова Анастасия, 10 класс,  
г. Челябинск*

## **Создание бизнеса, как способ выявления возможности самореализации в любимом деле**

### Введение

Исследование вопросов создания малого бизнеса связано с тем, что развитием малого предпринимательства решает множество вопросов развития экономики в целом. Предприниматель ведет свою деятельность с учетом своих собственных рисков, наилучшие возможности раскрытия

предпринимательства основаны на создании бизнеса в деятельности, с которой предприниматель сам хорошо знаком, либо освоил ее на уровне профессионала. Развивая свою деятельность, основывая бизнес, предприниматель сам способен организовать свою деятельность по финансовому обеспечению своей жизни, что очень ценно для государства.

Государство обязано предоставить рабочие места, дать возможность гражданину обеспечивать себя, либо на основании занятости, либо за счет получения рабочего места. Занятость – это деятельность граждан, направленная на удовлетворение личных и общественных потребностей, которая не противоречит законам Российской Федерации, но приносит заработок гражданину.

Современная экономика рассматривает в том числе самозанятость, как «вид деятельности, который дает свободу выражать свои любые способности, использовать свои таланты и потенциалы, причем, она доступна для различных социальных групп общества, которые заинтересованы в получении прибыли, но не имеющие достаточной возможности [3, с.3].

Начинающий предприниматель, создающий собственный бизнес, решает вопросы занятости, которые должны быть обеспечены государством. Работая в стартапе, он не только получает возможность самопродвижения, он еще и создает самостоятельно рабочее место для себя. По развитию бизнеса, предприниматель может создать рабочие места и для других людей, то есть он становится партнером государства по созданию рабочих мест.

При этом, предприниматель выполняет большие объемы работ разных направлений бизнеса.

Одновременно предприниматель все вопросы решает сам, он не имеет работодателя, главенствующего над ним, который предоставит рабочее место и заработную плату. Он один несет всю ответственность за свою деятельность.

Начальная задача предпринимателя: придумать идею, продумать бизнес-план, организовать себе рабочее место и рекламу. Самым удобным форматом старта собственного бизнеса является стартап.

Самозанятость является приемлемой для молодежи по следующим критериям: налог на профессиональную деятельность составляет 4–6 %, возможность работы по трудовому договору, возможность самостоятельного распоряжения доходами, отсутствие работодателя, главенствующего над предпринимателем, полная самостоятельность. Таким образом самозанятость обладает большими плюсами и является удобной формой работы для граждан Российской Федерации.

Исследование возможности применения идеи бизнеса, как способа заниматься любимым делом в течение жизни, привело к работе над проектом.

Целью проекта является раскрытие идеи бизнеса, как способа самостоятельного ведения бизнеса на основе применения компетенций в любимой деятельности.

Задачи проекта:

1. Раскрыть идею собственного бизнеса.
2. Сформировать возможности привлечения клиентов.
3. Рассчитать первичные инвестиции, затраты, выручку и прибыль в реализации стартапа идеи бизнеса в самозанятости.

4. Оценить возможности самофинансирования за счет прибыли стартапа с расширением бизнеса.

В результате исследования были произведены начальные расчеты для создания бизнеса. Разработан и представлен бизнес в социальной сети «ВКонтакте» Работа прошла апробацию

- на конкурсе статей (без публикации) в разделе «Экономика и менеджмент», удостоена диплома II степени (приложение 1);
- на X Всероссийской научно-инновационной конференции «открой в себе ученого» - лауреат;
- на Всероссийском конкурсе научно-исследовательских и творческих работ среди студентов и учащейся молодежи «Академия успеха» - III место.

В работе сформированы изменения, направленные на изучение материала другими учениками с целью создания своего бизнеса.

Создание бизнеса, как способ самоопределения в любимом деле

Каждый человек находится в поиске себя, собственной ниши и совершенствование своих способностей до достижения возможных высот. Введение открывает понятие труда с делением его на наемный и предпринимательский. Понимание подходящего вида деятельности – необходимый выбор каждого человека. Один из способов определения будущего направления деятельности - это пройти тест, определяющий близкий вид деятельности для молодого человека в начале жизненного пути:  
[https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Ftestometrika.com%2Fbusiness%2Fhired-labor-freelancing-entrepreneurship%2F&cc\\_key=](https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Ftestometrika.com%2Fbusiness%2Fhired-labor-freelancing-entrepreneurship%2F&cc_key=) .

Тест содержит 21 вопрос, направленные на выявление статистики человека о виде труда, который ему подходит, исходя из выбранных ответов. Он четко определяет степень склонности к наемному труду и к своему делу. Статистика предпринимателя показала высокую склонность к предпринимательскому делу и низкую склонность к наемному труду.

После того, как человек определился, что его интересует предпринимательский труд, он должен выбрать сферу деятельности своего дела. У большинства людей этот вопрос вызовет большие трудности, потому что найти себя в этом мире, определить вектор своего развития, сформировать ступени карьеры – это самая главная и сложная задача человека. Поэтому был также подобран тест, который поможет определить близкую сферу деятельности в бизнесе:

[https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Ftestometrika.com%2Fbusiness%2Fwhich-field-of-activity-suits-you%2F&cc\\_key=](https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Ftestometrika.com%2Fbusiness%2Fwhich-field-of-activity-suits-you%2F&cc_key=) . Тест позволяет наиболее точно определить склонности человека во всех сферах деятельности: педагогика, управленческая сфера, наука, искусство, спорт, медицина, экология, экономика. Результат самого предпринимателя показал высокий показатель в управленческой сфере (10/10) баллов, а также в сфере искусства (9/10) баллов.

Предприниматель стал активно выбирать коммерческое направление в искусстве. В этом выборе ему также помог тест: <https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Fthegirl.ru%2Farticles%2Ftest-kakaya-tvorcheskaya-professiya-tebe-podhodit%2F&el=snippet>. В тесте человек отвечает на 13 вопросов, направленные на выявление

способностей, склонностей, характерных для занятий разных профессий, имеющих отношение к искусству. Алгоритм теста может выявить у предпринимателя способности к художественной живописи.

В нашем случае, объединив все три результата, предприниматель выбрал свою сферу деятельности в бизнесе – визаж. Развиваясь в профессии визажиста, будущий предприниматель может удовлетворить свое желание и в открытии собственного дела, получает возможность проявить и развить свои способности и в искусстве, и в управлении бизнесом, в совершенствовании своего внутреннего мира художника-творца.

Идея бизнеса посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме, определяющей влияние внешнего вида человека на его жизнь. Создание личного образа – это отличная возможность показать другим людям свой социальный статус. С помощью созданного образа, соответствующего личности, человек получает возможность самовыражения, проявления своего внутреннего мира и характера. Он демонстрирует себя миру и людям так, что, увидев впервые человека можно за первые секунды сделать выводы о нем. Это очень важно и ценно для окружающих и подтверждается русской народной мудростью, в частности, фразеологизмом: «По одежке встречают, по уму провожают» [1, с.7]. Поэтому, для обеспечения других людей хорошим впечатлением о себе, нужно уметь правильно преподнести свою личность не только поведением, отражающим уровень воспитания, положительными поступками, но представить свой грамотно подобранный имидж.

Для продвижения своей мысли о ценности визажа в жизни человека, предлагается изучение

исследовательского видеоролика о внешности человека, по которому был сделан анализ по проводимому эксперименту:

Красивый, стильный образ, включающий в себя подходящую случаю и внешности человека одежду, стильную прическу, соответствующим случаю подходящий макияж, не только украшают человека, особенно женщину, но помогают человеку чувствовать себя красивым, но уверенным в себе, что влияет на психологическое состояние человека. Формирование образа человека, а особенно женщины – современной, деловой, строящей карьеру или женщины, подготовленной к вечернему приему, посещению театра, ресторана, соответствующим образом одетой возможно сегодня в целой отрасли – индустрии красоты.

Индустрия красоты – одна из наиболее быстро развивающихся отраслей сферы услуг. Все больше людей уделяют внимание своему внешнему виду, поэтому сфера услуг индустрии красоты становится все более востребованной. [4, с.7].

Индустрия красоты не только направлена на формирование подходящего образа человека, но дает возможность раскрыть его потенциал, поднять самооценку, что придает уверенности, помогающей в борьбе с внутренними страхами и тревожностью. Человек, в котором преобладает уверенность над негативными чувствами, может эффективно заявлять о себе, нести свои идеи в мир, вести бизнес, создать счастливую семью и реализовать себя в достижении поставленной цели служения обществу. Ухоженная внешность, созданный образ, имидж, соответствующая подача себя окружающим дают

возможность улучшения качества жизни в целом человека.

Каждый человек задумывается о своей внешности, поскольку в нашем мире, очень важно уметь показать свои лучшие качества, преподнести себя с наилучшей стороны и создавать нужное впечатление, необходимо поддерживать соответствующий внутренним убеждениям образ. Многим людям уход за собой, включающий походы в магазины, посещения салонов красоты, приносит большое удовольствие, а кто-то хочет получать консультации специалиста, поэтому Beauty-индустрия привлекает предпринимателей.

Непосредственно занятие искусством визажа предоставляет большое удовольствие мастеру и может стать предпринимательским направлением, любимым занятием бизнесмена.

Предпринимательство рассматривают как образ мышления, рассуждений и действий, которые предоставляют индивидууму возможность стать лидером, управляющим целостной компанией. «Предпринимательство – это создание чего-то ценного практически из ничего» [5, с.74].

Мастер-визажист долго учится, набирается опыта, изучает свое дело. Изначально визаж развивался на любительском уровне, выполнялся в домашних условиях. Но со временем некоторыми любителями приобретались профессиональные навыки, благодаря которым выявлялись мастера, способные к этой специальности. Одновременно мастера могут сегодня начать реализовывать себя в бизнесе, в предпринимательстве.

Одним из таких видов предпринимательской деятельности может стать деятельность салона

красоты Beauty-Преображение от «Bunasexx». Планируемый к созданию салон красоты «Bunasexx» поможет людям формировать собственный имидж, с помощью полученных консультаций мастера-предпринимателя.

Мастер изучает внешность клиента и формирует на основе выявленных желаний, направлений деятельности, проблем новый образ, подходящий клиенту, с учетом его пожеланий и профессиональной деятельности, таким образом, в пространстве Beauty-учреждения происходит преобразование людей, дающее новые направления в достижении карьеры и жизни в целом.

Основная работа в ведении beauty-бизнеса лежит на самом мастере-предпринимателе, который должен организовать свою деятельность таким образом, чтобы сформированные новые образы клиентов полностью их устраивали с одной стороны и были подходящими их внешности, деятельности, внутреннему содержанию человека. Мастера образа, будучи осведомленным и грамотным не только в экономике и финансовой грамотности, как предприниматель, но и в профессии, направленной на формирование современного имиджа, создает образы, с учетом желания клиента, предоставляя право выбора клиентам. Предприниматель выступает в роли стилиста и дает возможность людям попробовать для себя что-то новое, с помощью примерки нового имиджа, включающего в себя создание макияжа, изменение прически и грамотно подобранного нового образа.

После консультирования с клиентом, предприниматель подбирает полную капсулу одежды из своего магазина, а также при необходимости

докупает необходимые элементы капсулы в других платформах с одеждой. Как только оговорена цель, формируется идея преображения, подбираются нужные цвета, начинает работу визажист-парикмахер, задача которого дополнить образ аккуратным макияжем и актуальной прической.

Таким образом, клиент во время нахождения в салоне имеет возможность получить все необходимые услуги специалистов, в результате чего получает полностью собранный новый образ.

В бизнесе создание салона красоты служит для осуществления beauty-услуг, подбора образов на фотосессии, подготовка внешности клиента к праздникам, торжествам и другим мероприятиям. Представляемая идея бизнеса предназначена для объединения в бизнесе следующих beauty-услуг, которые оказываются, как женщинам, так и мужчинам:

- 1) визаж,
- 2) парикмахерские услуги
- 3) подбор и формирование капсул одежды
- 4) организация и проведение фотосессий

Идея создания бизнеса представляется таким образом. Салон красоты находится в центре города, в арендованном помещении, где расположена beauty-студия. Студия имеет две комнаты, в каждой из которых кипит работа и создается красота.

Первая комната оформлена, как вестибюль – место встречи клиентов. Распорядителем помещения является администратор. В его обязанности входит обеспечение комфортного пребывания клиентов: доброжелательная встреча клиентов, общение с клиентом, осуществление записи на услуги. В вестибюле располагается санитарная комната для

посетителей и для работников (часть комфортного пребывания). Клиент может связаться с администратором онлайн или лично непосредственно в салоне. Администратор уточняет потребности клиента по услугам. Клиент может заказать, как полное преобразование (включающее в себя комплекс услуг), так и конкретную услугу. Администратор называет дату приема, оговаривает оплату, после оказания услуг, принимает оплату.

Вторая комната наполнена оборудованием для работы визажиста и стилиста. Уникальность планируемого салона – в наличии подиумной дорожки и огромного зеркала для видения создаваемого образа клиентом и стилистом.

Должность консультанта-стилиста на первоначальном этапе занимает непосредственно владелец бизнеса. Консультант-стилист слушает желания клиента, придумывает идею образа, учитывая цветотип и фигуру клиента, снимает мерки фигуры. Далее консультант-стилист должен подобрать несколько капсул с одеждой. После чего клиент делает выбор, примеряет одежду в примерочной салона.

Стилист продолжает деятельность в роли визажиста-парикмахера, создающего образа на рабочем месте рядом с зеркалом. Визажист работает над образом, создавая подходящий макияж и красивую прическу, учитывая все индивидуальные особенности и желания клиентов. Одновременно проходит съемка процесса работы, видео и фотографии до/после для контента размещаются в различных социальных сетях.

При необходимости подгонки одежды предприниматель может обратиться к портному.

Таким образом, нужная одежда подшивается под размеры фигуры клиента.

При своем желании клиент может войти в фотозону, которая находится рядом с зеркалом, оценить получившийся образ, принять участие в фотосессии, получить фотографии или видео на подиумной дорожке.

Довольный клиент в новом образе возвращается в вестибюль, оплачивает услуги администратору, получает упакованные вещи в гардеробной.

Однако, нельзя не сказать о том, что представляемый бизнес потребует крупных вложений. Поэтому на начальном этапе бизнеса понадобится всего лишь кресло в парикмахерской, взятое в аренду, в котором и будет создаваться образ через предоставление парикмахерских услуг и услуг визажа. Работая с клиентами, мастер одновременно сможет заложить основы бизнеса, привлечь клиентов, в том числе через организацию работы в социальных сетях. Инвестиции начального периода вполне приемлемы для мастера, не являются слишком высокими: составят примерно 20-30 тысяч рублей. Дальнейшее развитие предпринимательского дела будет полностью в руках начинающего предпринимателя.

Представленные ниже расчеты сделаны при помощи таблицы EXEL. Если задать правила создания бизнеса, то в таблице можно самостоятельно рассчитать собственный бизнес на начальном и последнем этапе. Таблицы EXEL помогают при малейших изменениях основных цифр быстро пересчитать общий результат. Таблицы EXEL представлены по ссылке [Расчеты бизнеса.xlsx](#)

Таблица 1. Инвестиции первого года.

Наименование	Количество	Цена	Стоимость
Косметика блок	1	15900	15900
Электроприборы для волос	2	1000	2000
Аренда 1 месяц	1	2000	2000
Итого инвестиций			19900

На основе планирования бизнеса были сформированы затраты, объединенные в таблице 2, которая показывает, что затраты первого года деятельности составят 307200 рублей за год. Отдельно выделены затраты каждого месяца первого года деятельности.

Таблица 2. Затраты первого года.

Услуга	Себестоимость на 1 чел	Себестоимость в месяц ( в рублях)	Себестоимость в год ( в рублях)
Нюдовый макияж	160	3200	38400
Яркий макияж	175	3500	42000
Прическа	40	800	9600
Полный образ	215	4300	51600
Итого:	590	11800	141600
Аренда		2000	24000
Итого затрат:		25600	307200

В таблице 3 представлена выручка первого года, которая планируется в размере 732000 рублей, рассчитан налог на самозанятого гражданина в размере 4% от выручки, учтены инвестиции, затраты, налог 1 года деятельности и рассчитана чистая прибыль с учетом показателей таблиц 1, 2 и 3, которая

за год составила 407808 рублей, что является положительным результатом деятельности начинающего предпринимателя–визажиста.

Таблица 3. Выручка и прибыль первого года.

Услуга	Выручка с 1 чел	Выручка в месяц с учетом примерно количества человек ( в рублях)	Выручка в год с учетом примерно количества человек (в рублях), Прибыль
Нюдовый макияж	500	10000	120000
Яркий макияж	750	15000	180000
Прическа	300	6000	72000
Полный образ	1500	30000	360000
Итого: выручка		61000	732000
Прибыль			424800
Налог самозанятого		4%	16992
Прибыль после налогообложения			407808

В таблице 4 представлены возможности расширения бизнеса за счет чистой прибыли 1 года деятельности и 1 месяца второго года деятельности. Таблица отражает расчеты, которые касаются нового этапа развития бизнеса в случае его успеха на Стартапе.

Таблица 4. Инвестиции второго года.

Перечень инвестиций	Кол-во	Цена (руб)	Стоимость(руб)
Компьютер	2	60000	120000
Оборудование для фотосессии	1	66500	66500
Швейная машина	1	5000	5000
Ножницы для ткани	1	1000	1000
Швейный набор	1	5000	5000
Утюг	1	3000	3000
Стол для кроя	1	30000	30000
Зеркало	1	3000	3000
Отпариватель	1	2000	2000
Гладильная доска	1	3000	3000
Отделочные ткани	1	4000	4000
Подиум (материалы, разработка)	1	70000	70000
Аренда в 1 месяц	1	55000	55000
Фотозона	1	15000	15000
Итого:			382500
Самофинансирование бизнеса за счет полученных средств предпринимателя:			
Прибыль стартапа			407808
Прибыль 1-го месяца 2-го года работы			43796

В таблице 5. Представлен перечень ожидаемых затрат 2 года деятельности в расширенном бизнесе. Основным условием деятельности начинающего предпринимателя, мечтающего о достойном бизнесе, можно назвать терпение. На этапе стартапа – запуска бизнеса необходимо понять уровень затрат, их реальность, максимально экономить средства для того, чтобы в случае отказа в финансировании со стороны, можно было использовать только собственные, заработанные на стартапе средства. В расчете

присутствуют средства и выручки первого месяца расширенной деятельности 2 года деятельности в бизнесе. Максимально экономичное поведение предпринимателя, совершенствование его компетенций, привлечение клиентов на этапе старта и пробы развития бизнеса, дают возможность самофинансирования второго этапа бизнеса, привлечения работников на второй год существования бизнеса.

Таблица 5. Себестоимость второго года.

Услуга	Себестоимость на 1 чел	Себестоимость в месяц (руб)	Себестоимость в год (руб)
Пошив одежды	3000	105000	1260000
Подгонка одежды	900	31500	378000
Нюдовый макияж	160	3200	38400
Яркий макияж	175	3500	42000
Прическа	40	800	9600
Полный образ	215	4300	51600
Фотосессия	1000	35000	66500
Вложение в инвестиции			43796
Аренда за 11 месяцев		55000	605000
Заработная плата	3	30000	360000

Социальный налог	3	10500	126000
Итого:	5496	278800	2980896

В таблице 6 представлены выручка и прибыль второго года ведения бизнеса, если темп развития будет сохранен сумма прибыли возрастает примерно в 10 раз.

Таблица 6. Выручка и прибыль второго года.

Вид услуги	Выручка с 1 чел	Выручка в мес (руб)	Выручка в год (руб)
Пошив одежды	6000	210000	2520000
Подгонка одежды	1500	52500	630000
Нюдовый макияж	1500	52500	630000
Яркий макияж	2000	70000	840000
Прическа	1500	52500	630000
Полный образ	2500	87500	1050000
Фотосессия	1500	52500	630000
Итого:	16500	577500	<b>6930000</b>
		1 месяц	1 год
Прибыль без затрат		298700	<b>3949104</b>
Налог ИП 6%			-415800
Вложения в инвестиции 1 месяц			-43796
Чистая прибыль			<b>3489508</b>

На основании данных таблицы 4 инвестиции 2 года деятельности планируются в размере 382500

рублей. На основании показателей таблицы 5 – затраты за 2 год работы составят 2980896 рублей. Выручка с учетом всех новых услуг составит 6930000 рублей, прибыль до налогообложения: 3949104 рублей.

У самозанятых не должно быть работодателя и наемных работников. К этой категории относятся граждане, получающие доход от своей личной трудовой деятельности. Максимальный доход не должен превышать 2,4 миллионов рублей в год (суммы доходов в месяц могут варьироваться в большую или меньшую сторону, важно чтобы итоговая сумма за год не превышала 2,4 миллионов рублей) [6].

Поскольку сумма выручки составила 6930000 (6,93 миллиона) рублей, то налог уже индивидуальный предприниматель заплатит в размере 6% от выручки, что составит 415800 рублей от выручки в размере 6930000 рублей. Необходимо учесть и вложения в инвестиции (таблица 1) в размере 43796 рублей. Таким образом, чистая прибыль составит 3489508 рублей, что можно показать, как 3489,5 тысяч рублей, что является достойным показателем деятельности в бизнесе.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что предприниматель в течение первого года должен грамотно и экономично вести свой бизнес и сформировать начальный капитал, с помощью которого он может самостоятельно расширить собственный бизнес, не привлекая инвестиции.

Расширение бизнеса включает в себя приглашение на предприятие других квалифицированных работников, пополнение инвентаря или приобретение более подходящего рабочего места. При приглашении в бизнес других рабочих, в целях партнерского сотрудничества,

предприниматель должен обеспечить их должностью, рабочим местом и зарплатой. Так он сможет помочь государству в том числе в создании рабочих мест.

Получив первичный опыт в самозанятости, предприниматель сможет либо создать свое предприятие, либо работать в качестве индивидуального предпринимателя (ИП), достойно выполняя гражданский долг перед обществом.

### Заключение

Главной целью всех людей является собственная реализация, осуществляемая с помощью выполнения мечты, любимого дела. Человеческой реализации помогает малый бизнес. С его помощью можно реализовывать свою мечту, при этом получая капитал, который помогает развивать бизнес. Если предприниматель-визажист любит beauty-преображения, творчество, яркость и необычность, его мечтой является создание красоты во всем мире, то малый бизнес открывает перед предпринимателем огромное количество дверей, начинающиеся от введения социальных сетей и становление блогером, заканчивающиеся созданием дома моды. Но предприниматель приобретает одновременно множество профессий: менеджера, бухгалтера, новатора...

Визажист, дизайнер моды точно знает о том, что красота наполняет людей гармонией. Работая визажистом, делаешь мир лучше и красивее. Нам нравится смотреть на воодушевляющие пейзажи, великолепные картины и наконец на красивых людей. Люди, имеющие внешнюю и внутреннюю красоту, очень привлекают других, ведь с такими хочется

общаться и видеться. Внешняя красота помогает каждому человеку почувствовать себя увереннее, избавиться от комплексов, мешающих проявить себя в социуме. Людям необходимо иметь правильно подобранный образ, это очень влияет на их жизнь, поэтому спрос на красивый внешний вид очень велик. Реализованная идея мастера-предпринимателя безусловно принесет большую пользу и обществу, и предпринимателю.

Однако, предприниматель должен быть еще и практичным человеком, который способен рассчитывать, планировать своего дела, которое определяет его будущее.

В процессе выполнения проекта стало понятно, что на первом месте бизнеса стоит мечта, хотя разработка задуманного выражается в сухих цифрах предпринимательской деятельности. Если мастерство в профессии, которой хочется заниматься в жизни, требует шлифовки и постоянного повышения, то создание бизнеса мечты основано, прежде всего на скупом расчете с учетом множества факторов. В условиях раскрытия идеи бизнеса, пришло понимание того, что мечта может быть осуществлена в условиях самодисциплины, совершенствования, постоянного расчета.

Бизнесмен выполняет множество функций: планирует, анализирует, привлекает клиентов, совершенствуется в профессии, привлекает новшества, руководит сначала своим развитием, а после и развитием партнеров, работников.

Однако, произведенные в проекте расчеты показали, что начинание бизнеса на основе планирования, жесткого контроля финансов, непременно даст результат деятельности и позволит

заниматься любимым делом на протяжении многих лет, постоянно совершенствуя мастерство специалиста (визажиста) и предпринимателя.

Расчеты показали, что можно начать с незначительных вложений, на маленьком кусочке арендованной площади, совершенствовать свое искусство, привлекать людей, разделяющих отношение к внешнему облику, взаимодействовать с ними в условиях жесткой экономии поднимая первую ступень бизнеса. Потом нужно снова планировать, рассчитывать, созидать свой новый бизнес, чтобы после получить ожидаемый, достойный результат любимой деятельности, создавать команду единомышленников, учиться работать внутри команды.

Успешный человек с реализованной идеей и заработанным капиталом имеет возможность найти партнеров, которые будут выполнять работу на благо бизнесу предпринимателя, принося еще больший доход. Так мечта предпринимателя начинает заинтересовывать других людей, желающих также оставить свой след в проекте.

Конфуций сказал: «Найди себе дело по душе и тебе не придется трудиться ни одного дня в жизни» [5]. Человек, который любит преображать людей может быть не только мастером-профессионалом, но и успешным предпринимателем, способным начать с малого и воплотить свою мечту не будет трудиться, но он всю жизнь сможет наблюдать созданную им красоту и получая денежные средства, сможет заниматься искусством создания образа. А как было сказано выше, главной целью людей является собственная реализация в любимом деле.

Освоенный материал принадлежит распространению во внеклассных мероприятиях по финансовой грамотности, деятельности по программе наставничества, модели ученик-ученик. Одним из таких мероприятий является классный час, план проведения которого расписан в Приложении 4.

Таким образом исследование показало, что предприниматель добьётся больших успехов, если совместит любимое направление деятельности с возможностью реализовать собственный бизнес.

#### Список литературы

1. Абреимова, Г. Н. Наименования одежды и аксессуаров как компоненты фразеологизмов, пословиц и поговорок в произведениях и дневниках М.М. Пришвина / Г. Н. Абреимова // *Philologos*. – 2022. – № 2(53). – С. 14–21. – DOI 10.24888/2079–2638–2022–53–2–14–21. – EDN DWCWWI.

2. Кушева, А. А. Роль малого бизнеса и самозанятости в РФ / А. А. Кушева, Е. С. Райкунова // *Научный альманах*. – 2017. – № 6–1(32). – С. 69–72. – DOI 10.17117/na.2017.06.01.069. – EDN ZBLZMZ.

3. Рябова, Е. В. Рейтинг благоприятности ведения бизнеса и реальное развитие предпринимательства в РФ / Е. В. Рябова // *Наука сегодня: проблемы и перспективы развития : материалы международной научно–практической конференции: в 2 частях, Вологда, 30 ноября 2016 года / Научный центр «Диспут»*. – Вологда: ООО «Маркер», 2016. – С. 73–80. – EDN XFSRCJ.

4. Тарантин, М. Р. Оценка привлекательности объектов индустрии красоты, размещенных в пределах пешеходных улиц городов России / М. Р.

Тарантин, С. А. Волков, С. А. Меркушев // Московский экономический журнал. – 2022. – Т. 7. – № 12. – DOI 10.55186/2413046X\_2022\_7\_12\_707. – EDN WMEYNB.

5. Великий мыслитель и философ Китая (по-китайски Кун-цзы) (551 — 479 гг. до н.э.) [otvet.mail.ru](mailto:otvet.mail.ru)  
URL: <https://otvet.mail.ru/question/167152481> дата обращения 01 февраля 2023 года

6. На что рассчитывать самозанятым в 2023 году [kontur.ru](http://kontur.ru) URL:  
<https://kontur.ru/articles/4818?ysclid=lejo1147ej29239037> дата обращения 01 февраля 2023года

*Некрасов Павел, 23 года  
г. Санкт-Петербург*

## **Финансовая грамотность старшеклассников из детских домов**

### Ведение

В современном мире Российская Федерация является страной где число детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей на 2021 год составляет 406 138 человек[6], примерно столько же составляет население города Курска [11].С одной стороны, в масштабах страны эта цифра может показаться незначительной, но с другой стороны каждый ребенок имеет право жить и воспитываться в семье, что закреплено в таких нормативно-правовых актах, как Семейный Кодекс, Федеральным Законом «о правах ребенка» и других документах и даже то, что

общее количество детей-сирот составляет менее 1% - это много и каждый ребенок должен жить в семье, так как семья является основным институтом социализации ребенка.

К сожалению, дети, проживающие в сиротских учреждениях, не имеют навыков социализации. Многочисленные исследования различных психологов, педагогов, политологов и социологов показывают, что самостоятельно детям тяжело адаптироваться к жизни в обществе т.к. процесс осложняется иждивенческими установками, низким уровнем социального интеллекта [5], они не знают своих обязанностей, нарушают законы РФ, что приводит их в группу лиц, которые подвергаются риску в попаданию мест лишения свободы, выселения из жилого помещения, употреблению наркотических и психотропных веществ, алкогольной зависимости, совершения суицидов, в т.ч. «социальных» [3]. Кроме вышеуказанных проблем у детей -сирот и детей оставшихся без попечения родителей наблюдаются проблемы с финансовой грамотностью, так в период пребывания в учреждении они получают стипендиальное обеспечение, а при выпуске из образовательного учреждения «подъемную» сумму, которую тратят по своему усмотрению [7]. В связи с тем, что данная категория людей группы риска сначала получает большие финансовые возможности, то когда переходит из разряда «лица из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей», то испытывает серьезные трудности, как в социальной адаптации, так и в финансовом обеспечении, так как сформированные иждивенческие установки влияют так, что после получения пособия по безработице, размер которого в некоторых регионах доходит до ста

тысяч рублей [2], гражданин уже не хочет трудиться за тридцать –пятьдесят тысяч рублей.

Данная исследование проводилось на воспитанниках 16-18 лет, Санкт-Петербургского центра содействия семейного воспитания № 15, который являлся базой проводимого исследования.

Субъектами исследования были воспитанники ЦССВ № 15 в возрасте 16-18 лет. Настоящее исследование проводилось в течении неполных 5 месяцев с октября по февраль 2022 года.

Целью настоящего исследования является анализ уровня финансовой грамотности выпускников организаций для детей-сирот.

Гипотезой исследования является предположение, что для финансового благополучия и развития финансовой грамотности необходимо дополнительное систематической обучение детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Финансирование детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, а также лиц из их числа.

Изучая исторический опыт финансирования детей-сирот обратимся к основным терминам, которые нам необходимы для проведения данного лабораторного исследования. Федеральный закон № 159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» от 21 декабря 1996 года дает следующие определения:

- дети-сироты - лица в возрасте до 18 лет, у которых умерли оба или единственный родитель [7].

- дети, оставшиеся без попечения родителей, - лица в возрасте до 18 лет, которые остались без попечения единственного родителя или обоих родителей в связи с лишением их родительских прав, ограничением их в родительских правах, признанием родителей безвестно отсутствующими, недееспособными (ограниченно дееспособными), объявлением их умершими, установлением судом факта утраты лицом попечения родителей, отбыванием родителями наказания в учреждениях, исполняющих наказание в виде лишения свободы, нахождением в местах содержания под стражей подозреваемых и обвиняемых в совершении преступлений, уклонением родителей от воспитания своих детей или от защиты их прав и интересов, отказом родителей взять своих детей из образовательных организаций, медицинских организаций, организаций, оказывающих социальные услуги, а также в случае, если единственный родитель или оба родителя неизвестны, в иных случаях признания детей оставшимися без попечения родителей в установленном законом порядке [7];

- лица из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, - лица в возрасте от 18 до 23 лет, у которых, когда они находились в возрасте до 18 лет, умерли оба или единственный родитель, а также которые остались без попечения единственного или обоих родителей и имеют в соответствии с настоящим Федеральным законом право на дополнительные гарантии по социальной поддержке [7].

- лица, потерявшие в период обучения обоих родителей или единственного родителя, - лица в возрасте от 18 до 23 лет, у которых в период их обучения по основным профессиональным

образовательным программам и (или) по программам профессиональной подготовки по профессиям рабочих, должностям служащих умерли оба родителя или единственный родитель [7];

- организации для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, - образовательные организации, медицинские организации, организации, оказывающие социальные услуги, в которые помещаются под надзор дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей [7].

Так же для проведения последующего лабораторного исследования обратимся к терминам налогообложения физических лиц и терминам финансового регулирования

Налог - обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [4].

Финансы - совокупность экономических отношений в процессе создания и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств; возникли в условиях регулярного товарно-денежного обмена в связи с развитием государства и его потребностей в ресурсах [9].

Благо - то что удовлетворяет базовые потребности человека [8].

Финансовая грамотность - это совокупность знаний, навыков и установок в сфере финансового поведения человека, ведущих к улучшению благосостояния и повышению качества жизни;

степень, в которой понимаются ключевые финансовые понятия, способность и уверенность в управлении личными финансами через краткосрочные решения и долгосрочное финансовое планирование, с учетом жизненных событий и изменений экономических условий [10].

Финансовая грамотность — умение распоряжаться личными деньгами и принятие ответственности за свои решения [10].

Согласно проводимым исследованиями проблемы социализации детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, отличаются особой сложностью, проведенные исследования (работы М.И. Буянова, И.А. Зальгиной, А.И. Захарова, Е.М. Рыбинского, Е.О. Смирновой и др.) позволяют утверждать, что результатом пребывания в учреждениях интернатного типа является наличие в социально-психологическом статусе воспитанников таких характеристик как неразвитый социальный интеллект, иждивенчество, рентные установки, рецептивный тип характера, повышенный уровень отклоняющегося поведения. В связи с чем можно сделать вывод, что проблемы отстукивая финансовой грамотности являются теми ситуациями, с которыми выпускники сиротских учреждений сталкиваются во взрослом возрасте.

Согласно действующему законодательству деньги на содержание детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей перечисляются из государственного бюджета, который формируется в том числе из налоговых отчислений граждан, поэтому ребята являются потребителями налогов. при этом данная система налогообложения сложилась не так давно, так как во времена правления Ярослава Мудрого, при котором был создан первый сиротский

приют и начиная от Екатерины Великой, которая реализовала систему государственного призрения детей-сирот деньги на содержание сирот выделялись за счет церковных средств и императорской казны и таким образом сиротские дома финансировались не за счет налогоплательщиков, а за счет церковных организаций и пожертвований частных лиц, в том числе за счет Императорской казны. Со времен Екатерины Второй выпускники сиротских домов становились свободными и не могли стать крепостными крестьянами, что могло оказать влияние на дальнейшее становление иждивенческих установок выпускников сиротских учреждений.

Детские дома и центры содействия семейного воспитания финансируются из федерального и регионального (местного) бюджета, дети-сироты получают полное финансовое обеспечение до 18, а некоторых случаях до 23 лет [7], либо до окончания срока обучения в образовательном учреждении. По сути данная категория детей живет, либо всю жизнь, либо значительную ее часть в своеобразном «отеле», выходя из которого они получают крупную сумму и могут еще в течении полугода получать значительные деньги за то, что ходят раз в две недели в агентство занятости населения и отмечается у инспектора, как безработные граждане. После чего начинается «новая» жизнь, где нет ни навыков социализации, ни навыков планирования бюджета, ни трудовой мотивации для своего обеспечения и уплаты элементарных платежей: коммунальной платы, телефона, интернета и т.п. зачастую выпускники детских –домов из-за отсутствия Финисовой грамотности сталкиваются с финансовыми проблемами, становятся должниками по кредитам, коммунальным платежам, что порой

становятся бездомными людьми [2], если не успевают решить данные проблемы с помощью различных организаций и института наставничества детей-сирот.

### Финансовая грамотность детей-сирот

Проводимое нами исследование осуществлялось в центре содействия семейного воспитания № 15 города Санкт-Петербурга, субъектами исследования являлось пять воспитанников возрасте от 16 до 18 лет, которое обучаются в 9-11 классах общеобразовательных школ, в связи с тем, что в силу объективных причин проведение данное лабораторного эксперимента невозможно в искусственно созданных условиях (в связи с организацией воспитания детей-сирот), то эксперимент проводился в условиях проживания детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, проживающих в одной группе центра.

Перед постановкой эксперимента воспитанники проходили тестирование на профессиональную деятельность (приложение № 1) и тест на финансовую грамотность (приложение № 2).

Согласно тесту, на финансовую грамотность субъекты исследования, имена, которых изменены можно охарактеризовать так:

Юля, 16 лет. Неавтономна, зависит от мнения других людей, средний уровень информированности о профессиях, эмоционального отношения и принятия решения, а также средний уровень навыков планирования.

Константин, 16 лет. Высокий уровень автономности и принятия решения, склонен к планированию и адекватному эмоциональному

отношению в выборе профессии, уровень информированности чуть выше среднего.

Никита, 17 лет. Высокий уровень принятия решения, но низкий уровень автономности, что может свидетельствовать о том, что человек принимает решения исходя из-за мнения других людей: преподавателей и друзей, так как низкий уровень осведомленности и планирования так же были выявлены в ходе проведенной диагностики.

Елена, 18 лет. Практически отсутствует уровень автономности, не способна к принятию самостоятельных решений и планированию деятельности, при этом уровень информированности чуть выше среднего, что может говорить о пассивности субъекта к профессиональной деятельности и выбору профессии.

Ника, 17 лет. Максимальный уровень планирования профессионального самоопределения, практически автономна и способна к принятию решения, так как обладает высоким уровнем информированности и эмоционального отношения в профессиональном самоопределении.

На наш взгляд, методику профессионального самоопределения было необходимо провести в связи с тем, чтобы в процессе наблюдения и тестирования за финансовой грамотностью помощь оказалась бы со стороны более качественно и в дальнейшем данные результаты можно было бы использовать при консультировании воспитанников перед поступлением в профессиональные учебные заведения.

Тестирование на финансовую грамотность (приложение № 2) проводилось так же среди вышеуказанных участников лабораторного

эксперимента, результаты тестирования были следующие:

Юля, 16 лет набрала 6 правильных ответов из 14 возможных, акцент так же можно сделать на то, что при разрешении пользоваться калькулятором субъект сделал неверные вычисления процентов по вкладу, а также не имеет представления о финансовой организации.

Константин, 16 лет. Набрал 13 правильных ответов из 14 возможных, ошибка сделана в вопросе относящегося к ликвидации лицензии банка, так как субъект ответил, что при закрытии вклада из-за ликвидации лицензии банка с суммой накопления 1500000 рублей получит вкладчик только 700 тысяч рублей, в ходе беседы было выяснено, что Константин в 2020 году слышал в новостях, что вкладчикам возвращают именно эту сумму, поэтому и указал ее в ответе.

Никита, 17 лет. Набрал 11 баллов из 14, чем показал уровень финансовой грамотности чуть выше среднего, ошибки были сделаны в таких вопросах, как мошенничество в сети и определении финансовой организации.

Елена, 18 лет. Набрала 7 баллов из 14 возможных, что показывает низкий уровень финансовой осведомленности.

Ника, 17 лет. Набрала 12 баллов из 14 возможных, что говорит о высоком уровне финансового сознания, ошибки были сделаны в расчетах, хотя калькулятором пользоваться разрешалось.

После прохождения теста была организована работа по обучению финансовой грамотности воспитанников ЦССВ по методичке Абросимовой Е.А.

«финансовая грамотность для детей-сирот» [1]. Целью учебной программы было сформировать умения и компетенции для принятия финансовых решений в повседневной жизни и в процессе взаимодействия с финансовыми институтами. Обучение проходило по блокам: введение в финансовую грамотность, семейный бюджет, банки, страхование, налоги, пенсионное обеспечение, собственное дело: как открыть и не прогореть, финансовые риски и мошенничества, государственные гарантии в сфере защиты финансовых прав, занятия проводились в очной форме с использованием интерактива и решением кейсов из реальных событий жизни выпускников Центра, так же воспитанники смотрели исторические и документальные фильмы и в рамках дополнительной дисциплины посетили Санкт-Петербургский музей монетный двор и музей истории денег, для ознакомления с историей возникновения современных денежных средств.

В процессе лабораторного исследования воспитанники стали анализировать свои доходы и расходы с помощью мобильного приложения «мои финансы» и делится на занятиях своими впечатлениями, и если по началу субъекты исследования не сильной вовлекались в процесс, то после вовлечения в интерактив стали ждать занятий и выполнять задания по анализу расходов и доходов через мобильное приложение.

После окончания курса воспитанники выполнили итоговое контрольное задание по курсу финансовой грамотности, а также заполнили тест, который проходили перед началом обучения, результаты тестирования получились следующие:

Юля, 16 лет набрала 12 правильных ответов из 14 возможных, в тестировании были сделаны частичные ошибки в вопросе, про мошенничества в сети, данные исследования можно охарактеризовать как положительную динамику процесса обучения.

Константин, 16 лет. Набрал 14 правильных ответов из 14 возможных, курсы проходил вместе с другими субъектами исследования и был вовлечен в процесс с интересом.

Никита, 17 лет. Набрал 13 баллов из 14, чем высокий уровень финансовой грамотности, была сделана ошибка в вопросе про Пенсионный фонд, возможно по невнимательности

Елена, 18 лет. Набрала 7 баллов из 10 возможных, что показывает прогресс уровня финансового сознания.

Ника, 17 лет. Набрала 12 баллов из 14 возможных, что говорит о высоком уровне финансового сознания, ошибки были сделаны в расчетах, хотя калькулятором пользоваться разрешалось, были сделаны ошибки в тех же вопросах, в которых были сделаны ошибки до постановки лабораторного эксперимента.

В проведенном нами исследовании мы выяснили что для финансового благополучия и развития финансовой грамотности необходимо дополнительное обучение детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в связи с чем считаем, что гипотеза подтверждена, а указанная цель настоящего исследования достигнута.

## Заключение

В проведенном нами исследовании мы проанализировали вопросы социализации и правового грамотности старшеклассников из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей и лабораторным путем выяснили с помощью метода наблюдения и различных методик, что финансовую грамотность у вышеуказанных субъектов исследования возможно развивать через специализированное дополнительное обучение и вовлечение в процесс финансового сознания через тренинги, игры и походы в музеи. К сожалению, в силу таких нормативно-правовых актов как Семейный Кодекс, ФЗ-159, ФЗ-150, создать искусственные условия для эксперимента невозможно, но поскольку условия созданные в центре содействия семейного воспитания и приближены к максимально семейным, они не заменяют семейного воспитания, поэтому мы считаем, что проведение эксперимента в таких условиях возможно, но конечно, более эффективным было бы проведение лабораторного исследования на тренинговой квартире, что невозможно в данных условиях.

В проведенном эксперименте приняло участие 5 воспитанников Центра содействия семейного воспитания № 15, в возрасте от 16 до 18 лет, которые вызвались принять участие на добровольной основе, в процессе лабораторного исследования подключилось еще к участию в обучающих курсах 4 воспитанника в возрасте от 14 до 17 лет, но в связи с тем, что они не принимали участие в начале организации данного лабораторного эксперимента, они не были включены в отчет по данной лабораторий работе.

## Литература

1. Абросимова, Е. А. А16 Финансовая грамотность: учебная программа. Организации для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей / Е. А. Абросимова. — М.: НОЧУ ДПО УЦ «Сетевая Академия», 2020. — 36 с. (Дополнительное образование: Серия «Учимся разумному финансовому поведению»).
2. Единовременное пособие выпускникам образовательных учреждений из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, при поступлении в образовательные учреждения [электронный ресурс]. - <https://gu.spb.ru/188005/mfcservice/> (дата обращения 11.05.2022)
3. Как у Российских сирот отбирают квартиры [электронный ресурс].- <https://www.currenttime.tv/a/27335904.html> (дата обращения 18.02.2022).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 09.03.2022) [электронный ресурс]. - [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/fd3039f558e14477ce752eb9789b02a023fbc006/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/fd3039f558e14477ce752eb9789b02a023fbc006/) (дата обращения 11.03.2022)
5. Психологическое сопровождение подростков: система работы, диагностика, тренинги: монография / Е. В. Федосенко. - СПб Речь, 2006 с. – 191
6. Федеральная служба государственной статистики. Отчет за 2021 год [электронный ресурс].- [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Bul\\_chislen\\_nasel-pv\\_01-01-2022.pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Bul_chislen_nasel-pv_01-01-2022.pdf) (дата обращения 18.02.2022).

7. Федеральный закон "О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей" от 21.12.1996 N 159-ФЗ (последняя редакция) [электронный ресурс].- [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_12778/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12778/) (дата обращения 25.02.2022)

8. Финансовая грамотность: учебник для вузов / науч. ред. Р. А. Кокорев. — Москва: Издательство Московского университета, 2021. — 568 с.: ил.

9. Финансы [электронный ресурс]. - <https://gufo.me/dict/bse/Финансы> (дата обращения 11.05.2022)

10. Что такое финансовая грамотность - основы и 5 способов повышения финансовой грамотности [электронный ресурс].- <https://podadm.ru/poleznaya-informatsiya/prokuror-razyasnyayet/chto-takoe-finansovaya-gramotnost-osnovy-i-5-sposobov-povysheniya-finansovoy-gramotnosti/> (дата обращения 11.05.2022)

11. Эксперты сопоставили население городов России с количеством дилеров [электронный ресурс]. - <https://www.zr.ru/content/articles/599700-eksperty-sostavili-rejting-gorodov-po-obespechennosti-dilerskimi-centrami/> (дата обращения 21.02.2022)

## Приложение 1

Готовность к выбору профессии (модификация опросника А.П. Чернявской)

1. Я не принимаю серьезных решений мгновенно.
2. Когда мне нужно решиться на какое-то важное дело, я самым серьезным образом оцениваю свои способности.
3. Я могу предположить в каких условиях я буду работать.
4. Я тяжело переношу неудачи в жизни.
5. Я примерно знаю обязанности, которые я буду выполнять на будущей работе
6. Меня обязательно будут уважать за мои знания и опыт.
7. Я ищу в прошлом истоки того, что со мной происходит в настоящем.
8. Мне не нравится, что поиск дела по душе требует больших усилий.
9. Все мои действия подчинены определенным целям.
10. По моему мнению, знание будущей работы до мельчайших подробностей не застрахует от разочарований.
11. Я приложу все усилия, чтобы иметь высокие знания и навыки хотя бы в одной области (практической или теоретической).
12. У меня стало привычкой анализировать важные события моей Жизни.
13. Я ничего не делаю без причины.
14. Я задумываюсь о том, что меня ждет в будущем.

15. Я предпочитаю спокойную, малоответственную работу.

16. Я отношусь к тем людям, которые поступают необдуманно.

17. Первая же крупная неудача может «выбить меня из седла».

18. Я буду добиваться своего, даже если это вызовет недовольство родных и близких.

19. Чем больше профессий я узнаю, тем легче мне будет выбрать.

20. Меня страшат ситуации, в которых я должен сам принимать решения.

21. Я не жалею времени на обдумывание вариантов сложных математических задач.

22. Когда меня постигают неудачи, я начинаю думать, что ни на что не способен.

23. Я не знаю о перспективах, которые дает та или иная профессия.

24. У меня нет устойчивых взглядов на мое профессиональное будущее.

25. Я стремлюсь целенаправленно узнавать о профессиях, учебных заведениях и местах работы.

26. Я с детства привык доводить начатое дело до конца

27. Я знаю, что у меня есть такие черты характера, которые совершенно необходимы для моей будущей профессии.

28. Когда я думаю о том, что мне нужно выбирать профессию и место работы (учебы), у меня портится настроение.

29. При выборе из двух или нескольких возможностей я полагаюсь на ту, которая внешне более привлекательна.



## **Кредиты и микрозаймы: что должен знать школьник?**

### Введение

В книге Андрея Паутова «Я и мои 100 000 должников. Жизнь белого коллектора» затрагивается важная тема культуры кредитов. Ключевым героем данного произведения, из-за которого существует бизнес автора, является собирательный образ должника, который определённое время не вносит платежи по кредиту.

Тема кредитной культуры является актуальной на данный момент, потому что существование кредитных займов вносит существенный вклад в развитие бизнеса и личности, а неуплата кредитов физическими лицами наносит серьёзный ущерб банковской системе нашей страны, понижает уровень доверия банков к гражданам, а также приводит к различным последствиям, как на уровне фирмы и личности, так и на уровне государства.

Цель данной работы – углубить знания о кредитовании и составить вывод о том, какие знания актуальны для школьников о кредите по мнению родителей и самих школьников.

Задачи:

- рассмотреть историю появления кредита
- изучить понятие кредита, принципы кредитования и виды кредитов
- изучить последствия неуплаты кредита для физического лица

- провести анализ финансовых показателей деятельности кредитных организаций в Российской Федерации
- изучить показатели рынка ипотечного кредитования
- изучить показатели ключевой ставки Центрального Банка Российской Федерации.
- провести опрос родителей и школьников на тему «Что нужно знать школьнику о кредите?»

## Часть 1. Что такое кредит?

### 1.1 История появления кредита

Кредитные отношения зародились ещё несколько тысяч лет назад и прошли несколько стадий: зарождение, становление и регулирование. Товарообмен, перемещение товаров и услуг от одного индивида к другому является подходящей основой для возникновения кредитных отношений. Возникновение кредита появилось на такой стадии экономической деятельности как обмен.

Николай Иванович Зибер был одним из первых учёных-исследователей хозяйственного уклада первобытных обществ. В своей работе «Очерки первобытной культуры» он обобщал и изучал сведения из жизни народов Океании, Америки, Азии и Африки. Он сделал вывод о широком распространении обычаев гостеприимства и взаимного дарения, то есть дарообмена. В этом дарообмене отмечалась обязательная часть непременно отдарить обратно, то есть отплатить чем-то взамен. Даже существует пословица: «дают подарки, глядят отдарков». [7]

Позже другие учёные начали давать определения дарообмена и Андрей Александрович Исаев дал следующую характеристику кредита, как обмена: «По

содержанию кредит представляет собой особую форму купли-продажи и мены, причем совершается «неодновременный обмен одной ценности на другую». [7] Таким образом, мы можем сделать вывод, что дарообмен изучался как первая форма обмена, на основе которого впоследствии возникли долговые (кредитные) обязательства. То есть получение дара от кого-либо предполагало возвращение ответного дара, форму и размеры которого мог определить получатель.

На ранних этапах эти отношения дарообмена проявлялись в натуральной форме и практиковались в узких соседских и родственных кругах. [9] Такие займы имели широкую популярность в Средневековье, Новое и Новейшее время.

Специфика существования кредита во многом определяется законодательным регулированием. В США товар, который был продан в кредит, сразу становился собственностью покупателя, а в Великобритании, товар оставался собственностью кредитора, пока кредит не будет уплачен. Благодаря этому английские кредиторы чувствовали себя более свободно и могли пользоваться поддержкой закона. [10]

Одним из первых законов о потребительском кредитовании был закон, принятый в Германии в 1894 году, назывался он «Закон о сделках с платежом в рассрочку». Причиной возникновения этого закона стало широкое распространение сделки с платежом в рассрочку и содержание в договоре «оговоркой о лишении» и «оговоркой о сохранении права собственности». То есть за кредитором сохранялось право собственности на проданную вещь, и в случае невыплаты стоимости или просрочки платежа кредитор мог забрать себе товар и не возвращать

деньги. Будучи собственником продавец мог в любой момент зайти к плательщику в дом и проверить сохранность вещи, а это нарушение конституционных прав покупателя на неприкосновенность жилища. Во избежание злоупотребления в сделках с платежом в рассрочку был принят первый закон, который должен урегулировать отношения кредиторов и плательщиков. [8]

Таким образом отношения кредитования зародились в сфере товарообмена несколько тысяч лет назад, и изначально существовали как дар, с обязательным ответным подарком. Один из первых законов, регулирующих потребительский кредит был принят в Германии в XIX веке. Формирование законодательства о регулировании сферы кредитования продолжается и до сих пор.

## 1.2 Понятие кредита, принципы кредитования, виды кредитов

Понятие кредит происходит от латинского «creditum» - ссуда, долг, также существует версия, что от латинского «credo» - верю, доверяю, потому что для того чтобы дать кому-то в долг нужно доверять человеку и верить, что он вернёт долг. Кредитные отношения возникают, когда одно лицо передаёт какой-либо товар или денежные средства другому лицу в долг, то есть с условием возврата через определённое время.

Кредит - это отношения займа (долга) между кредитором и заёмщиком по поводу определённой вещи или суммы денег на условиях возвратности, срочности, платности. Кредитор - сторона отношений, передающая заёмщику во временное пользование

объект ссуждения. Заёмщик - сторона отношений, получающая во временное пользование объект ссуждения. [11]

В соответствии с толковым словарём В.И.Даля, «Кредит - билет кредитного учреждения, места для вноса и получения денег взаймы, на разных условиях, либо под залоги: ломбарда, банка, приказа призраенья и пр.»

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» существуют следующие принципы кредитования, отражённые в Таблице 1:

Принцип	Характеристика
1. Возвратность	Этот принцип подразумевает, что заёмщик обязан вернуть кредитору сумму долга. Без возвратности передача средств не может считаться кредитом, она будет считаться благотворительным взносом, субсидией или другой экономической категорией. [6]
2. Срочность	Условия кредитного договора обязательно включает в себя пункт о сроке действия договора и сроке возврата кредита. Принцип срочности означает, что кредит должен быть возвращён в строго определённый срок.
3. Платность	Заёмщик должен внести определённую плату за временное пользование деньгами, то есть проценты. То есть банковская ставка процента является ценой кредита. [4] В соответствии с 819

	статьёй Гражданского кодекса РФ заёмщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты за пользование ею, а также уплатить другие, предусмотренные договором платежи.
--	---

Можно выделить следующие виды кредитов с точки зрения субъектов, участвующих в кредитных отношениях [5]:

1. Потребительский кредит - кредит, который предоставляется гражданам в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, в соответствии с ФЗ «О потребительском кредите (займе)», а для приобретения товаров текущего и длительного пользования. В виде потребительского кредита может быть, как разовая ссуда, так и кредитная карта.

2. Банковский. Банковский кредит является кредитом в денежной форме и в руках заёмщика используется как капитал.

3. Межхозяйственный кредит предоставляется одним хозяйствующим субъектом другому, минуя банк-посредник.

4. Международный кредит предоставляется банками, предприятиями, гражданами одной страны, государством гражданам другой страны.

Таким образом, кредит - это отношения долга между кредитором и заёмщиком, которые предполагают условия возвратности, срочности, платности. Основные принципы кредитования: возвратность, срочность, платность. Основные виды кредитования: потребительский кредит, банковский, межхозяйственный кредит, международный.

### 1.3 Последствия неуплаты кредита

В случае нарушения заёмщиком сроков возврата основной суммы долга, уплаты процентов по договору кредита (займа) влечёт ответственность, установленную федеральным законом, а также договором о кредитовании.

При неуплате кредита, банки и микро финансовые организации могут требовать уплаты долга неограниченное количество времени [15]:

1. СМС-уведомления, звонки с напоминаниями от банка, официальные письма.

2. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации кредитный договор может быть продан коллекторам по договору цессии, то есть уступки требования.

3. Коллекторское агентство может обратиться в суд для взыскания долгов и тогда взысканием долгов будет заниматься Федеральная служба судебных приставов.

Федеральная служба судебных приставов, в соответствии с Федеральным законом от 02.10.2007 N 229-ФЗ по отношению к должникам может применять следующие исполнительные действия:

1. Вызывать стороны исполнительного производства, иных лиц в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

2. Запрашивать необходимые сведения, в том числе и персональные данные у различных субъектов на территории государства, а также на территориях иностранных государств.

3. Проводить проверку по исполнению исполнительных документов.

4. Входить в нежилые помещения, занимаемые или принадлежащие должнику в целях исполнения исполнительных документов.

5. Давать физическим и юридическим лицам поручения по исполнению требований.

6. Входить без согласия должника в жилое помещение, занимаемое должником (только с письменного согласия судебного пристава).

7. Накладывать арест на имущество в целях исполнения исполнительного документа.

8. Производить оценку имущества и привлекать для оценки имущества специалистов.

9. Производить розыск должника, его имущества.

10. Взыскивать исполнительный сбор.

11. Устанавливать временные ограничения на выезд с территории Российской Федерации.

12. Устанавливать временные ограничения на пользование должником специальным правом.

В случае неуплаты потребительского кредита, в соответствии с Федеральным законом «О потребительском кредите (займе)» кредитор может выполнять следующие действия:

1. Потребовать досрочного возврата всей оставшейся суммы потребительского кредита (займа) вместе с причитающимися по договору потребительского кредита (займа) процентами.

2. Потребовать расторжения договора потребительского кредита (займа) в случае если заёмщик не платит более чем шестьдесят календарных дней в течение последних ста восьмидесяти календарных дней.

Таким образом, мы видим, что для возврата кредита используются методы, применение которых

может доставить существенный дискомфорт заёмщику.

#### 1.4 Понятие микрозайма и история его появления

Микрозайм - краткосрочный заём небольшой суммы денег под проценты. У данной услуги есть несколько названий — термины «микрокредит», «микрозаём», «мини-ссуда» и «микрокредитование» равнозначны.

Возникло понятие микрозайм в народной Республике Бангладеш. В основном крестьяне, много веков зависели от ростовщиков. Некоторые из них отдавали последнее, чтобы расплатиться с кредиторами. Бенгальский экономист Мухаммад Юнус решил исправить ситуацию и начал выдавать небольшие займы под очень маленький процент. При этом он не требовал никаких залогов и поручителей, было одно условие - заемщики должны расширять свой бизнес. В итоге оказалось, что уровень невозврата составил менее 3%! Большинство жителей Бангладеш отказались от услуг ростовщиков в пользу более выгодных микрозаймов. Мухаммад Юнус открыл свой банк Grammen Bank в 1976 году, который существует и по сей день, а в 2006 году получил Нобелевскую премию за изобретение системы микрофинансирования.

В России востребованность микрозайма обусловлена отсутствием необходимости подтверждения платежеспособности заемщика. Есть только несколько условий:

- заемщик должен быть гражданином РФ;
- возраст заемщика – от 18 лет (в некоторых компаниях ограничение устанавливается с 21 года);
- пенсионеры могут брать микрозайм до 70 лет.

Статистика показывает, что половина клиентов микрозайма – молодые люди от 25 до 35 лет. Примерно 60% микрозаймов в крупных городах совершаются с целью приобретения смартфона или украшения (согласно опросам Национального агентства финансовых исследований). В провинциальных городах микрозаймы чаще берут для погашения кредита или покупки продуктов первой необходимости.

Ставка на крупную сумму может достигать 700% годовых, хотя из-за высокой конкуренции, ставки постепенно снижаются. Микрокредиты начали выдавать даже некоторые банки.

### 1.5 Последствия неуплаты микрозайма

Основная опасность микрозайма – это высокая процентная ставка. Банки устанавливают годовую процентную ставку за кредит, а микрофинансовые организации берут проценты ежедневно. Максимальная ставка – 1% в день – может показаться очень маленькой, особенно в сравнении с банковскими 23% годовых, но не стоит забывать, что у МФО это ставка на день. Годовая ставка может составить 365%, то есть почти в 18 раз больше банковской.

Если заем не был вовремя закрыт, это моментально приводит к просрочке, которая ведет к штрафам. Сумма долга в этом случае будет прогрессировать очень быстро. Так же следует далее и ухудшение кредитной истории заёмщика. Все финансовые организации, работающие в рамках закона, обязаны передавать сведения об исполнении кредитных обязательств клиентов в БЮРО. В случае

невозврата займа в МФО, при следующей подаче отчета сведения о клиенте будут изменены, репутация заемщика будет испорчена. Данные в БЮРО кредитных историй хранятся на протяжении 15 лет.

В случае невыполнения договорных обязательств, может быть начат процесс взыскания долга или передача права на взыскания долга (может быть передано третьим лицам). Заимодавец вправе передать долг в коллекторские агентства. Коллекторы работают по принципу оказания давления, кредитная организация за их действия ответственности не несет.

Если не возвращать займ, финансовое учреждение подает иск в суд. Взыскание долга происходит через Федеральную Службу Судебных Приставов с описанием имущества на сумму по решению суда.

Неустойка, штрафы, пени, начисляемы по задолженности, указываются в пользовательском соглашении каждого кредитора, которые вступают в действие с первого дня нарушения сроков возврата микрозайма

## 1.6 Основные отличия кредита от микрозайма

Основное различие микрозаймов от кредитов заключается в источнике финансирования:

- Микрозаймы выдают МФО (расшифровка — микрофинансовые организации).
- Кредиты выдают банки.

Как правило, микрофинансовые организации предоставляют деньги под более высокий процент, чем банки. Зато вероятность одобрения заявки в МФО выше, а срок принятия решения меньше.

Следует отметить ряд важных фактов:

1. Кредит в банке предусматривает крупные суммы, а микрокредит выдается в среднем на несколько тысяч.

2. Сроки кредита выше, чем микрокредита. Микрокредит оформляется в среднем на месяц, также возможна пролонгация.

3. Можно оформить кредит с плохой кредитной историей или с наличием открытых кредитов в других организациях.

4. Процедура оформления микрокредита значительно проще, чем получение кредита.

Ещё одно отличие состоит в методах работы с должниками: клиенты МФО чаще жалуются на жёсткие подходы при взыскании задолженности по микрокредитам. Дело в том, что банки предпочитают справляться своими силами или обращаются к судебным приставам. МФО же активно пользуются услугами коллекторских служб, продавая им право требования долга. По данным газеты «Коммерсантъ» №92 от 27.05.2022, в первом квартале 2022 года объём переданной коллекторам задолженности по микрокредитам увеличился на 36%.

## Часть 2. Исследование сферы кредитования в Российской Федерации

### 2.1 Анализ финансовых показателей деятельности кредитных организаций в Российской Федерации

Для того, чтобы сделать вывод о состоянии кредитного рынка Российской Федерации необходимо изучить и проанализировать финансовые показатели кредитных организаций.

Был проведён анализ отдельных показателей. На Рисунке 1 изображена динамика объёма выданных ссуд физическим лицам в миллионах рублей, а также ссуд с просроченными платежами свыше 90 дней с 1 января 2012 года до 1 августа 2021 года.

Рисунок 1.



«Динамика объёма выданных ссуд физическим лицам в миллионах рублей, динамика ссуд с просроченными платежами свыше 90 дней»

В соответствии с рисунком, мы можем видеть, что объем ссуд в миллионах рублей вырос примерно в пять раз с 2012 года по 2021 год. Объем ссуд с просроченным платежом свыше 90 дней вырос примерно в 4 раза. То есть мы можем сделать вывод, что объем в миллионах рублей взятых ссуд растёт в 1.25 раза быстрее, чем объем ссуд в миллионах рублей с просроченными платежами.

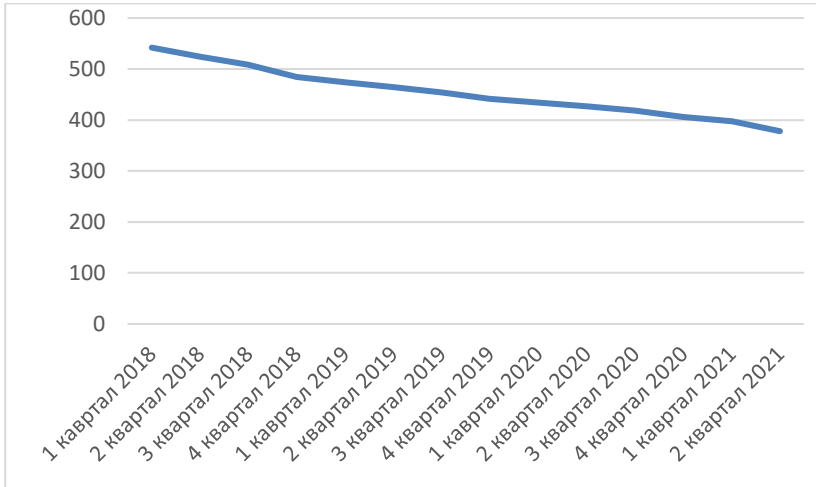
В основе приведённых данных можно сделать вывод о том, объем взятых ссуд растёт в 1.25 раза быстрее, чем объем ссуд в миллионах рублей с просроченными платежами.

## 2.2 Анализ показателей рынка ипотечного кредитования

Ипотечное кредитование - является одним из видов банковского кредита. Ипотечное кредитование является важным звеном финансовой системы, поэтому данные ипотечного кредитования необходимо проанализировать, чтобы составить вывод о состоянии кредитной сферы Российской Федерации.

На Рисунке 2 представлено количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечный жилищный кредит. На основе данного рисунка можно сделать вывод, что количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечный жилищный кредит постепенно снижается. Разница между 1 кварталом 2018 года и 2 кварталом 2020 года примерно в 0,7 раз.

Рисунок 2



На Рисунке 3 представлена динамика предоставления ипотечного жилищного кредита физическим лицам, резидентам Российской Федерации на первый месяц каждого года, начиная с 2018 и до 2021. На основе данного рисунка, мы можем сделать вывод о количестве предоставленных единиц кредитов, и об объёме предоставленных кредитах в миллионах рублей.

В соответствии с Рисунком 3 количество единиц предоставляемых кредитов растёт, с 2018 до 2021 рост произошёл в 1,5 раза. Объём предоставляемых кредитов в миллионах рублей вырос в 1,9 раз.

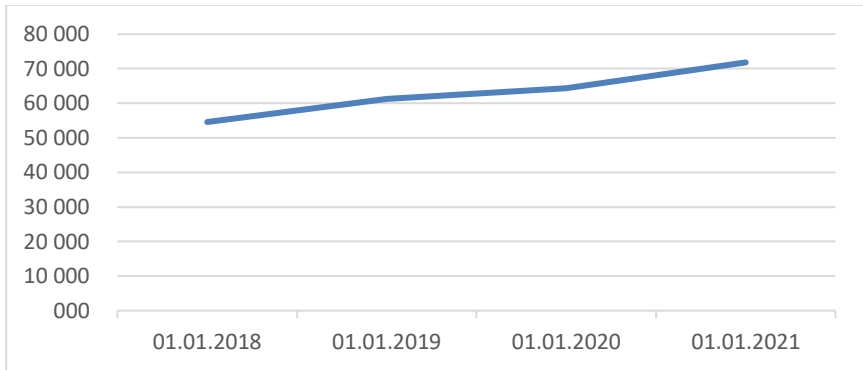
Рисунок 3



Таким образом, на основе 3 рисунка можно сделать вывод о том, что объем кредитования в миллионах рублей и количество предоставленных кредитов неравномерно, объем предоставленных кредитов растёт быстрее, это может быть связано с ростом цен на недвижимость и инфляцией.

На Рисунке 4 представлена просроченная задолженность по ипотечным кредитам в миллионах рублей за первый месяц 2018, 2019, 2020 и 2021 год. На основе данных Рисунка 4 можно сделать следующие выводы: просроченная задолженность по ипотечным кредитам растёт, с 2018 по 2021 год она выросла в 1,3 раза.

Рисунок 4



Стоит отметить, что одним из факторов, повлиявших на развитие российского рынка ипотеки в 2020–2021 гг., стала программа льготной ипотеки на новостройки, введённая в апреле 2020 года. Программа льготной ипотеки на новостройки была основным фактором роста объёмов операций на ипотечном рынке в этот период. [14]

Таким образом мы можем сделать вывод, что количество организаций, предоставляющих ипотечный жилищный кредит снижается, а объём ипотечного кредитования в миллионах рублей и количество выданных кредитов растёт, также растёт объём просроченной задолженности по ипотечным кредитам в миллионах рублей.

### 2.3 Ключевая ставка Банка России

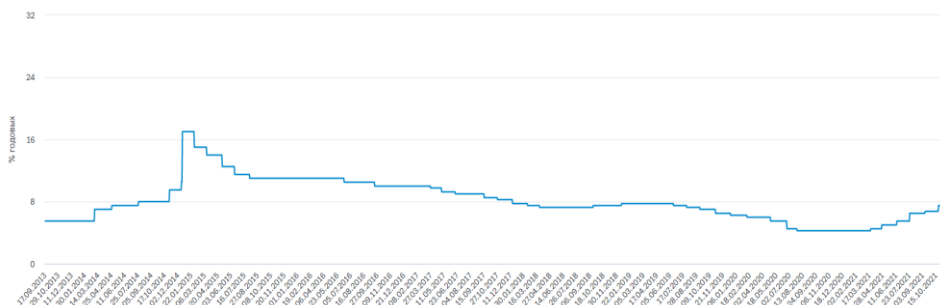
Ключевая ставка Центрального Банка России является инструментом денежно-кредитной политики. В зависимости от размера ключевой ставки

устанавливается процентная ставка по кредитам в коммерческих банках. При повышении ключевой ставки повышается и ставка кредита в коммерческих банках.

В соответствии с принципом платности процент за пользование кредитом - это стоимость кредита. И при повышении процентной ставки по кредиту увеличивается и стоимость кредита, а, следовательно, кредит становится менее привлекательным для заёмщиков и объем кредитования должен снизиться.

На Рисунке 5 представлена динамика ключевой ставки Банка России в период с 17 августа 2013 по 15 октября 2021 года. Цель ключевой ставки ЦБ РФ 4%, и если банк видит угрозу роста инфляции, он повышает ставку, для того чтобы сократилось количество выдаваемых кредитов.

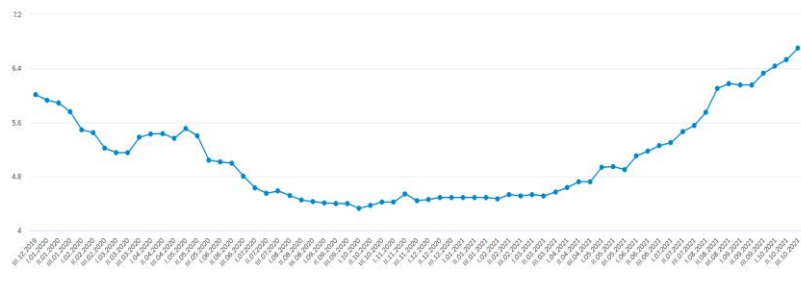
Рисунок 5



В соответствии с прогнозами аналитиков ЦБ РФ данные на 2022 год по ключевой ставке 7,3–8,3% годовых. В 2023-2024 годах ключевая ставка составит 5,5–6,5% и 5,0–6,0% соответственно. Следовательно, в коммерческих банках ставка по кредиту должна по своему значению приближаться к ключевой ставке.

Также ключевая ставка влияет на процент по вкладам в банках. При росте ключевой ставки также растёт ставка по вкладам. На Рисунке 6 представлена динамика максимальной процентной ставки по вкладам в российских рублях за выбранный период десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объём депозитов физических лиц.

Рисунок 6



На Рисунке 6 показана динамика в период с декабря 2019 по октябрь 2021 года. Максимальная процентная ставка была в период октября 2021 - 6.601%. Минимальная процентная ставка была в октябре 2020 - 4,326%. В данный момент наблюдается тенденция к росту процентной ставки по вкладам в российских рублях, это способствует увеличению

объема вкладов физических лиц с целью сбережения денег.

Таким образом, можно сделать вывод, что в данный момент ключевая ставка Центрального Банка Российской Федерации находится выше целевого уровня, следовательно, стоимость кредита повысилась, что может привести к некоторому замедлению объема кредитования. С повышением ключевой ставки повысилась ставка по вкладам.

### ЧАСТЬ 3. Опрос родителей и школьников

Для того что бы проверить актуальны ли предоставленные данные по мнению родителей и учеников для изучения в школе мы провели опрос. Целью опроса родителей было узнать, считают ли они предоставленные данные актуальными для изучения школьниками о теме «Кредит» и что, они думаю нужно еще изучить школьникам об этой теме. Целью опроса детей было узнать, считают ли они что данные предоставленные в этой работе актуальны для изучения ими.

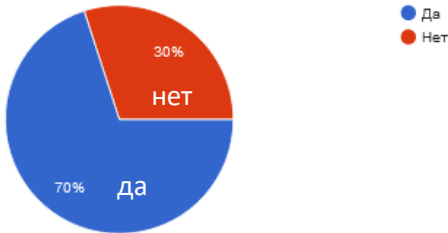
Далее представлены результаты опроса родителей. Первый вопрос: «Как вы думаете, надо ли школьникам знать о принципах кредитования? Возвратность, платность, срочность». Результаты опроса представлены на рисунке 7. 85,7% опрошенных родителей считают, что принципы кредитования актуальны для изучения школьникам, 14,3% опрошенных родителей считают, что данная тема не актуальна для изучения детям.

Рисунок 7



Школьники, на вопрос о том, хотели бы узнать о принципах, в соответствии с которыми выдается кредит ответили следующим образом: 70% опрошенных школьников считают, что они хотели бы изучить этот вопрос, 30% опрошенных школьников не считают это нужным. Наглядные данные можно увидеть на рисунке 8.

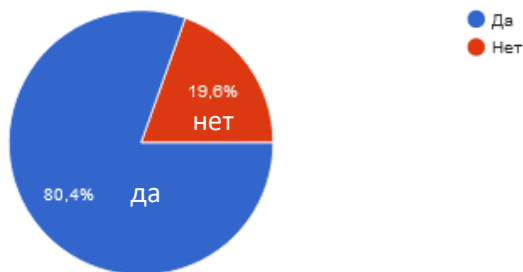
Рисунок 8



Таким образом, мы можем сделать вывод, что в данном случае и родитель, и школьник в большинстве считают эту тему актуальной для изучения в школе.

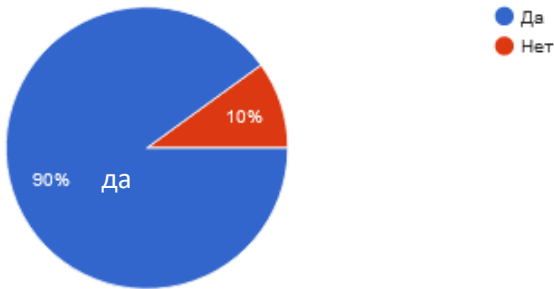
Второй вопрос: «Как вы думаете, школьникам надо знать виды кредитов?» Результаты опроса представлены на рисунке 9. По результатам опроса 80,4% опрошенных родителей считают, что виды кредитов необходимо знать ученикам. 19,6% опрошенных родителей считают, что эту тему знать школьникам необязательно.

Рисунок 9



Также школьники отвечали на вопрос о том, считают ли они актуальным для себя изучение кредитов. Результаты ответа представлены на рисунке 10. 90% опрошенных школьников хотели бы знать о том, что существуют разные виды кредитов. Всего лишь 10% опрошенных школьников считают эту тему не актуальной для себя.

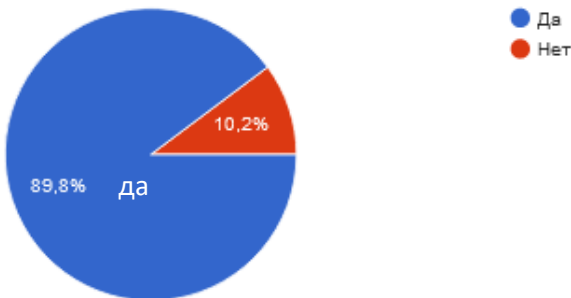
Рисунок 10



Таким образом, на основе данных можно сделать вывод, что тема «Виды кредитов» является актуальной для изучения в школе, по мнению большинства опрошенных родителей и школьников.

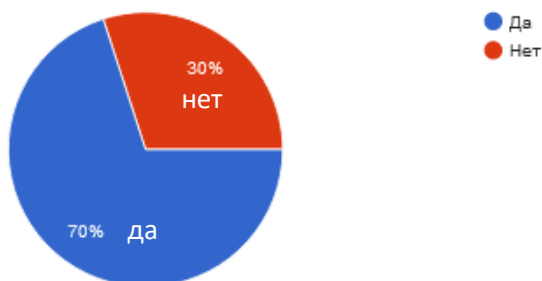
Следующий вопрос родителям: «Надо ли знать школьникам о последствиях неуплаты кредита?», на рисунке 11 представлены результаты опроса. 89,8% опрошенных родителей считают, что школьникам надо знать о последствиях неуплаты кредита. 10,2% опрошенных родителей считают, что эта тема не является актуальной.

Рисунок 11



Школьники, отвечали на вопрос о том, хотят ли они знать о том какие последствия наступают вследствие неуплаты кредита. Ответы представлены на рисунке 12. 70% опрошенных школьников считают, что данная тема актуальна для изучения в школе, 30% опрошенных школьников не хотели бы изучать эту тему.

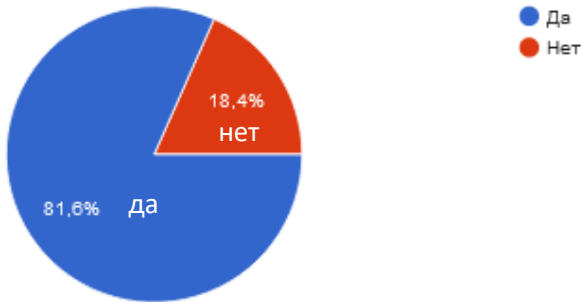
Рисунок 12



Таким образом, тема «Последствия неуплаты кредита» является актуальной для школьников, по мнению большинства опрошенных родителей и школьников.

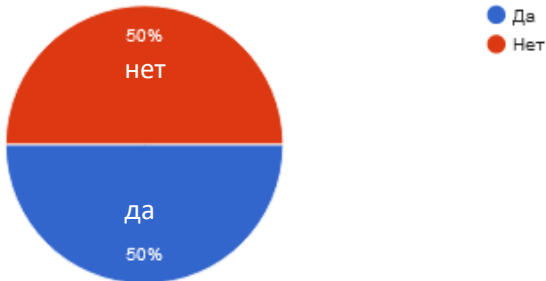
Следующий вопрос родителям: «Как вы думаете, надо ли знать школьникам о динамике по России просроченной задолженности по кредитам?» Ответы представлены на рисунке 13. 81,6% опрошенных родителей считают, что школьникам надо знать эти данные, 18,4% опрошенных родителей считают, что эти данные детям не актуальны.

Рисунок 13



Также, школьникам задавался вопрос, о том, будут ли актуальны им данные о просроченной задолженности по кредитам по России в целом. Ответы представлены на рисунке 14. 50% опрошенных детей считают, что эти знания были бы им нужны, 50% опрошенных детей считают, что это было бы им не актуально.

Рисунок 14

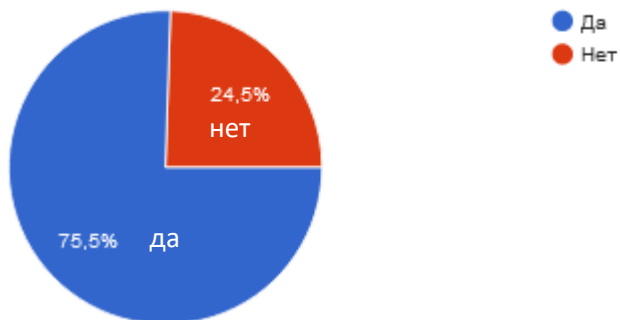


Таким образом, на основе этих данных, можно сделать вывод, что изучение объема просроченной задолженности по кредитам было бы актуально для школьников по мнению большинства опрошенных

родителей, а также актуально, по мнению половины опрошенных школьников.

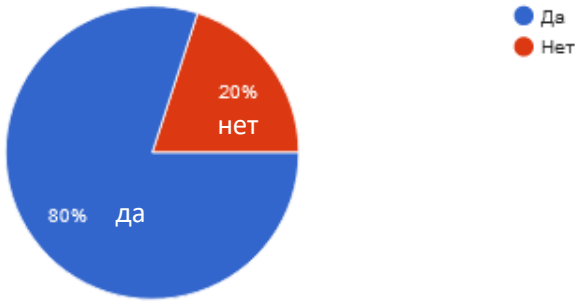
Следующий вопрос, который был задан родителям: «Как вы думаете, надо ли школьникам знать о том, что такое ключевая ставка Банка России и как она влияет на процентные ставки по кредитам?». Ответ представлен на рисунке 15. 75,5% опрошенных родителей, считают, что школьникам это нужно знать, 24,5% опрошенных родителей считают, что школьникам это знать не надо.

Рисунок 15



Школьники отвечали на вопрос: «Вы бы хотели узнать о том, что в России существует Центральный банк, от которого зависят ставки по кредитам в кредитных организациях?». Ответы представлены на рисунке 16. 80% опрошенных школьников хотели бы узнать об этом, 20% не хотят.

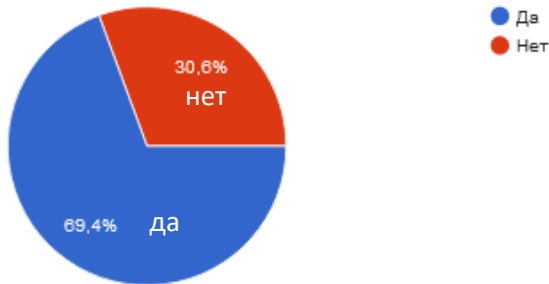
Рисунок 16



Таким образом можно сделать вывод, что тема о Центральном Банке и ключевой ставке актуальна для школьников, по мнению большинства опрошенных родителей и опрошенных школьников.

Родителям задавался вопрос, считают ли они, что детям нужно знать в сфере ипотечного кредитования? Результаты опроса представлены на рисунке 17. 69,4% опрошенных родителей считают, что школьникам необходимо знать о существующей ситуации на рынке ипотечного кредитования, 30,6% опрошенных родителей считают, что эта тема не нужна. Такой же вопрос был задан школьникам, только 40% опрошенных школьников считают, что эта тема будет актуальной для них, остальные 60% опрошенных не хотели бы изучать эту тему.

Рисунок 17



Также поступали следующие ответы от родителей, что они хотят, чтобы их дети знали следующие темы, помимо указанных: условия для выдачи кредита, кредитный договор, кредитная история, разница кредита и рассрочки, ответственность, также поступил ответ, что родители не хотят, чтобы их дети до 18 лет знали что-то о кредите.

Школьники ответили, что помимо перечисленных тем им бы хотелось знать на каких условиях выдаются кредиты, что выгоднее: брать кредит или копить.

Таким образом, на основе проведенного опроса можно сделать следующие выводы о том, что нужно знать школьникам о кредите с точки зрения опрошенных родителей и школьников: принципы кредитования, виды кредитов, последствия неуплаты кредита, финансовые показатели кредитных организаций: объем просроченной задолженности по кредитам, ситуация на рынке ипотечного кредитования, ключевая ставка Центрального банка и ее влияние на процент по кредитам, а также: условия получения кредита, элементы кредитного договора, кредитная история, отличие кредита от других форм займа.

## Заключение

Отношения кредитования зародились в сфере товарообмена несколько тысяч лет назад, и изначально существовали как дар, с обязательным ответным подарком. Один из первых законов, регулирующих потребительский кредит, был принят в Германии в XIX веке. Формирование законодательства о регулировании сферы кредитования продолжается и до сих пор.

Кредит - это отношения долга между кредитором и заёмщиком, которые предполагают условия возвратности, срочности, платности. Основные принципы кредитования: возвратность, срочность, платность. Основные виды кредитования: потребительский кредит, банковский, межхозяйственный кредит, международный.

Для возврата долга по кредиту используются различные методы, применение которых может доставить существенный дискомфорт заёмщику.

Объём взятых ссуд растёт в 1.25 раза быстрее, чем объём ссуд в миллионах рублей с просроченными платежами.

Количество организаций, предоставляющих ипотечный жилищный кредит снижается, а объём кредитования в миллионах рублей и количество выданных кредитов растёт, также растёт объём просроченной задолженности по ипотечным кредитам в миллионах рублей.

В данный момент ключевая ставка Центрального Банка Российской Федерации находится выше целевого уровня, следовательно, стоимость кредита повысилась, что может привести к некоторому

замедлению объема кредитования. С повышением ключевой ставки повысилась ставка по вкладам.

Также был проведен опрос, на основе которого были сделаны следующие выводы о том, что нужно знать школьникам о кредите с точки зрения опрошенных родителей и школьников: принципы кредитования, виды кредитов, последствия неуплаты кредита, финансовые показатели кредитных организаций: объем просроченной задолженности по кредитам, ситуация на рынке ипотечного кредитования, ключевая ставка Центрального банка и ее влияние на процент по кредитам, а также: условия получения кредита, элементы кредитного договора, кредитная история, отличие кредита от других форм займа.

#### Использованные источники и литература

1.Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ (ред. от 02.07.2021) "О потребительском кредите (займе)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.08.2021) [Электронный ресурс] - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_155986/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986/)

2.Федеральный закон "Об исполнительном производстве" от 02.10.2007 N 229-ФЗ [Электронный ресурс] - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_71450/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_71450/)

3.Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ [Электронный ресурс] - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)

4.Алиев А.Р. Гасангаджиев М.М. Ельчанинов М.А. Обеспечение гарантий возврата кредитов и принципы кредитования / Вестник Московского университета МВД России № 1, 2010.

5.Дворецкая, А. Е. Деятельность кредитно-финансовых институтов : учебник для среднего профессионального образования / А. Е. Дворецкая. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 551 с.

6.Евтушенко Е.В., Павлова Ю.А., Гайфулина М.М. Основные принципы и условия банковского кредитования / Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия экономика. № 2 (20), 2017.

7.Канаев А.В. Происхождение кредита: от дарообмена к долговой кабале / Финансы и кредит - 2007. №16. С. 87-95

8.Лысенко О.А. Закон о сделках с платежом в рассрочку 1894 г. как пример социально ориентированного законодательства в Германии в области договорного права в конце XIX в. / Государство и право, 2019, № 7, с. 164–172

9.Макарова Л.И., Тишин П.Я., Тишина В.Н., Щавлева А.П. К вопросу о значении кредита: история и современность / Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2018. Т. 12, № 4. С. 62–69.

10.Новиков Г.Е. Очерк истории потребительского кредита /Экономическая социология. - Т. 18. № 1. Январь 2017. С. 80-94

11.Катасонов В. Ю., Битков В. П. Деньги, кредит, банки : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Ю. Катасонов [и др.] — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 559 с.

12. Доклад о денежно-кредитной политике от 1 ноября 2021 [Электронный ресурс] - URL: [https://cbr.ru/analytics/dkp/ddcp/longread\\_4\\_36/page/](https://cbr.ru/analytics/dkp/ddcp/longread_4_36/page/)

13. Толковый словарь живого великорусского языка : В 4 томах / Даль В.И. - М. : РИПОЛ классик, 2006. / Том 2. И-О. – 784 с.

14. Статистика Центрального Банка [Электронный ресурс] - URL: <https://cbr.ru/statistics/>

15. Федеральный центр банкротства граждан [Электронный ресурс] - URL: <https://fcbg.ru/>

*Калинина Алёна, 21 год  
г. Томск*

**Современные финансовые мошенничества,  
актуальные советы по рациональному  
поведению при столкновении с ними и как себя  
от них обезопасить**

Введение

В наше время деньги играют большую роль в жизни каждого человека. Современный мир абсолютно и полностью включен в денежные отношения. Деньги решают множество проблем - экономических, политических, социальных и т.д. Сбережения и накопительные счета – часть жизни многих людей в современном мире. Большинство людей в нашем обществе инвестируют деньги. Но бывают и такие случаи, когда не безопасно хранить деньги в электронном виде.

Стать жертвой преступников может каждый, и неважно, использует он банковскую карту или предпочитает рассчитываться наличными. Мошенники умеют выманивать деньги онлайн, с помощью звонков и СМС, в социальных сетях и офисах.

В последнее время, в новостях все чаще стали упоминаться случаи о том, что люди переводят, как выясняется в последствии, мошенникам большие суммы денег. Например, звонят с номера родственника и говорят, что ваша дочь или сын попали в аварию и срочно нужно перевести определенную сумму денег, чтоб срочно сделать операцию. Человек при этом даже не задумывается о том, что это может быть обман, он не думает о том, что нужно связаться с якобы попавшим в беду родственником, люди стали очень доверчивы и это способствует мошеннику их обмануть. Особенно подвергаются этому пожилые люди, но и люди в более молодом возрасте не исключение. Взять, к примеру, меня. Ситуацию, которая случилась у меня, тоже связана с деятельностью мошенников. Как то, в интернете я решила заказать задание, чтоб мне его выполнили, и я скинула им деньги. В начале общения все было хорошо, я ознакомилась с условиями, сроками. Одно из условий, которое мне выдвинули, деньги сразу. Я согласилась, оплатила, девушка скинула мне чек, сказала, что через пару дней будет готово. На этом мы разошлись, а вечером, когда у меня возникло желание уточнить сроки выполнения задания, я поняла, что девушки этой уже нет, страница удалена, контактов нет. Из собственного опыта могу сказать, что перед покупкой, или использованием какой-либо услуги, стоит проверить

информацию или обращаться в надёжные проверенные источники.

Таким образом, данная тема актуальна и необходимо просвещать население страны о видах мошеннических действий, способах защиты от них и постоянно выявлять новое в данной области.

Цель исследования: выявить современные способы защиты от финансового мошенничества.

Задачи:

- Изучить понятие и виды мошенничества;
- Структурировать материал по способам и методам защиты от мошеннических действий;
- Рассмотреть вопрос о том, как не попасться в руки мошенников
- Узнать какие методы можно применить если всё же стали жертвой мошенников.

Методы исследования, которые применялись при написании работы: наблюдение и собственный опыт.

### Понятие и виды мошенничества

Мошенничество - хищение чужого имущества или приобретение права на пользование чужими имуществом, путем обмана или злоупотребления доверием.

Существуют различные способы мошенничества:

1. Виды мошенничества в банке
2. Виды мошенничества в интернете
3. Виды мошенничества по телефону
4. Виды мошенничества с деньгами

Рассмотрим особенности каждого мошеннических схем в разных областях более подробно.

Мошеннические действия в банках можно условно разделить на несколько групп:

- Мошенничество при кредитовании – зачисление сумм, предназначенных для погашения долга на другие счета, оформление кредитов на несуществующих заемщиков, оформление кредитов без ведома клиентов;

- Мошенничество при расчетно-кассовом обслуживании – несанкционированное списание сумм со счета, подмена купюр фальшивыми, вытягивание банкнот из пересчитанной пачки;

- Мошенничество с депозитами – изъятие внесенных средств, преуменьшение сумм в документах, списание средств без ведома клиента.

Большинство банковских махинаций осуществляются в филиалах и отделениях банков, где меньше контроля, а не в крупных головных офисах.

В таких условиях сотрудников меньше, но они вовлечены в большее количество бизнес-процессов, что открывает более широкие возможности для незаконной деятельности.

### Виды мошенничества в интернете

В связи с активным ростом рынка электронных платежей и онлайн-шопинга развиваются и новые современные формы мошенничества с использованием информационных технологий. Самыми распространенными видами мошенничества в интернете являются следующие махинации:

«Выигрыш в лотерее» Один из самых первых способов интернет-лохотрона. Для получения «подарка» требуется отправить на указанный счёт деньги за пересылку. Результат – потеря финансов и

«спасибо» за участие в лотерее. Разумеется, без каких-либо выигрышей. С полученного выигрыша следует уплатить налоги. Проводящий лотерею портал может делать это за участников, если официально зарегистрирован в качестве налогового агента. «Заказной гороскоп» Любителям узнать будущее предлагается приобрести личный гороскоп. Для этого требуется заполнить анкетные данные. Полученная после этого на электронную почту цифровая абракадабра – это код списания денег со счёта. В качестве подарка «знатоки будущего» действительно могут выслать незадачливому клиенту гороскоп.

«Скачивание контента» Бесплатное получение из интернета музыки и фильмов, софта и приложений для гаджетов в 90% случаев – ловушка для вытягивания денег. Далее следует: просьба ввести номер телефона; получение смс с безобидным вопросом о возрасте или месте жительства. Ответ на вопрос – автоматическое разрешение для списания средств со счёта на смартфоне клиента. Скачав и открыв сложный архив, можно потерять эти деньги полностью. «Информационный бизнес» Оплати лайфхак – и ты становишься владельцем топ-информации (ноу-хау). Без лишних движений можно быстро похудеть, разбогатеть, и сделать массу других вещей. На самом деле, заплатив деньги, человек попадает на элементарный развод – получает инструкцию или видеокурс о том, что нужно упорно работать. Естественно, встав с дивана! «Бесплатный фриланс» Популярный способ интернет-заработка для лиц, владеющих азами журналистики, также не лишён возможностей обмана.

Схема заключается в наборе текста или написании статьи с последующей «оценкой и

выплатой вознаграждения». Для получения текста нужно заплатить определённую сумму. После выполнения задания и отсылки готового материала заказчик мгновенно исчезает из поля зрения фрилансера. На биржах контента в сети одним из способов обмана является невыплата денег по причине «некачественного исполнения заказа».

Фишинг – кража персональных данных (пароля, логина) с целью похищения средств с банковской карты. В основном для фишинга используют почтовую рассылку, содержащую ссылку на фальшивые сайты;

Мошенничество через электронную почту – так называемые «нигерийские письма». Они содержат в себе красивую легенду о наследстве от мифического родственника и просьбу перевести деньги на счет для получения оплаты услуг адвоката или выплаты комиссии;

Махинации с интернет-кошельками – чаще всего в таких случаях покупатель переводит предоплату продавцу на интернет-кошелек, но в итоге не получает ни товара, ни денег.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что сеть Интернет является весьма привлекательным средством для преступлений. Безнаказанность, анонимность, большое количество доверчивых людей – все это является причинами того, что правонарушения в сети Интернет приобретают все большие масштабы и застраховаться от этого никто не может, нужно самим понимать какая информация верная, а какая подвергается сомнению.

## Виды мошенничества по телефону

Мошенничество при помощи сотовой связи можно условно разделить на две группы. К первой следует отнести снятие денег непосредственно со счета владельца номера без его ведома. Такими махинациями могут заниматься как сами сотовые операторы, так и не имеющие отношения к их компаниям мошенники.

Во вторую группу мошенничеств можно отнести случаи, в которых абонент сам перечисляет деньги на указанный счет, либо отдает их прямо в руки или оставляет в указанном мошенниками месте. В таких аферах сотовая связь выступает лишь в качестве инструмента инсценировки. Например, разыгрывается звонок близкого родственника, попавшего в беду и срочно нуждающегося в деньгах.

И так если вы понимаете, что звонок происходит от незнакомого человека, нужно обратить внимание на то, что и как он хочет вам сообщить. Мошенники стремятся теми или иными способами надавить на жертв — торопить, запутывать, угрожать возможными последствиями. В такой ситуации важно сохранять спокойствие. Даже если вам угрожают потерей всех денег на счетах, не спешите выполнять требования звонящего.

Также мошенник может несколько раз подряд задавать жертве вопросы, на которые можно ответить только словом «да». Столкнувшись с такими вопросами, старайтесь давать другие ответы, переспрашивать или переводить тему.

## Виды мошенничества с деньгами

Мошенничество с деньгами – это одна из самых обширных и всеобъемлющих групп, ведь практически любое мошенничество, так или иначе, подразумевает незаконное овладение чужими денежными средствами. Однако можно выделить несколько способов мошенничества, связанных косвенно или непосредственно с наличными купюрами. Эти способы могут практиковаться в магазинах, ларьках, обменных пунктах.

Самым простым и распространенным является мошенничество путем замены настоящих купюр в пачке на фальшивые (в основном, сверху и снизу – настоящие, посередине – фальшивые или обычная бумага). Также практикуется «недостача» - из уже пересчитанной пачки купюр вытягивается несколько банкнот. Мошенничество может производиться также с помощью банкомата при попытке снять наличность, на котором устанавливается датчик, считывающий персональные данные.

Большинство денежных махинаций осуществляются в филиалах и отделениях банков, где меньше контроля, а не в крупных головных офисах. В таких условиях сотрудников меньше, но они вовлечены в большее количество бизнес-процессов, что открывает более широкие возможности для незаконной деятельности.

«Ассортимент» разнообразных махинаций в наши дни существенно расширился, в основном благодаря приходу в повседневную жизнь современных технологий – таких, как интернет, сотовая связь, онлайн-шоппинг и банкинг. Однако традиционные виды мошенничеств также до сих пор процветают.

Среди них можно назвать наперсточников, уличных мошенников, предлагающих купить драгоценные изделия, подставных лиц, устраивающих аварии и предлагающих договориться на месте. Одним из самых крупных и вовлекающих одновременно большое количество человек видом аферы является финансовая пирамида.

Таким образом, все самые распространенные виды мошенничества объединяются одним общим знаменателем – они осуществляются с учетом психологии потенциальных жертв аферистов. Аферы продумываются до мельчайших деталей и способны обмануть бдительность даже самых осторожных и внимательных людей.

Именно поэтому необходимо помнить о том, что персональные данные, такие, как пароль, логин, номер банковского счета, кодовое слово, CVV2-код на банковской карте нельзя передавать третьим лицам.

### Кто такие мошенники и как не попасться?

Мошенничество — хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путём обмана или злоупотребления доверием. Лицо, занимающееся этим, называется мошенником или мошенницей. Очень часто обман действием сочетается со словесным.

Как не попасться?

- Перед снятием денег в банкомате осмотрите его. На картоприемнике не должно быть посторонних предметов, клавиатура не должна шататься.

- Набирая ПИН-код, прикрывайте клавиатуру рукой. Делайте это даже во время расчетов картой в кафе.

- Подключите мобильный банк и СМС-уведомления.

- Если совершаете покупки через интернет, никому не сообщайте секретный код для подтверждения операций, который приходит вам по СМС.

- Старайтесь никогда не терять из виду вашу карту.

- Не переходите по неизвестным ссылкам, не перезванивайте по сомнительным номерам. Даже если ссылка кажется надежной, а телефон верным, всегда сверяйте адреса с доменными именами официальных сайтов организаций, а номера проверяйте в официальных справочниках.

- Если вам приходит СМС о зачислении средств (и сообщение похоже на привычное уведомление банка), а затем звонит якобы растяпа, который по ошибке зачислил вам деньги и просит вернуть, не спешите ничего возвращать. Такая ситуация больше похожа на мошенническую схему: скорее всего, деньги не приходили, СМС — не от вашего банка, а звонил вам злоумышленник. Проверьте состояние вашего счета, закажите выписку в онлайн-банке или позвоните в банк, прежде чем переводить кому-то деньги.

- Если вам приходит уведомление «Подтвердите покупку» и код, а следом раздается звонок опять же от «рассеянного» человека, который говорит, что по ошибке указал ваш телефонный номер, и просит продиктовать ему код, ни в коем случае не делайте этого. Мошенники пытаются выманить у вас код, чтобы списать с вашего счета деньги или подписать вас на ненужный платный сервис.

- Никому не сообщайте персональные данные, а уж тем более пароли и коды. Сотрудникам банка они не нужны, а мошенникам откроют доступ к вашим деньгам.

- Не храните данные карт на компьютере или в смартфоне.

- Проверяйте информацию. Если вам говорят, будто вы что-то выиграли или с вашей карты случайно списали деньги и нужно назвать свои данные, чтобы остановить операцию, закончите разговор и перезвоните в банк по номеру телефона, указанному на обратной стороне вашей карты.

- Если вам сообщают, что у родственников или друзей неприятности, постарайтесь связаться с ними напрямую.

- Установите на компьютер антивирус — и себе, и родственникам.

- Объясните пожилым родственникам и подросткам эти простые правила.

Преступникам в наши дни не нужно проводить сложные технические мероприятия для получения доступа к персональным данным, люди охотно делятся ими сами. Размещая детальные сведения о себе в социальных сетях, пользователи доверяют их тысячам людей, далеко не все из которых заслуживают доверия.

Общение в сети в значительной мере обезлично, и за фотографией профиля может скрываться кто угодно. Поэтому не следует раскрывать малознакомому человеку такие подробности вашей жизни, которые могут быть использованы против вас.

## Как защитить себя и близких от мошенничества?

С каждым годом мошенники придумывают все более изощренные схемы отъема денег. Телефоны, компьютеры и электронные архивы позволяют узнать о вас довольно много. Не дайте ввести себя в заблуждение. Если вам звонят или приходят незнакомые люди, которые что-то знают о вас, скорее всего – это мошенники. Часто граждане, особенно в силу преклонного возраста, доверчивы и порой наивны. На это и рассчитывают нечестные на руку люди, которые проникают в квартиры под различными предложениями. После визитов многие отдают свои последние сбережения.

Чтобы не стать жертвой мошенников, необходимо придерживаться следующих правил:

1. бережно относиться к своим персональным данным, никому не сообщать данные банковской карты (номер, срок действия, CVC/CVV-код на оборотной стороне, PIN-код), коды из SMS-сообщений, «кодовое слово» для обращения в банк;

2. не выполнять никаких указаний, не совершать операций с картой или счетом, если их диктуют по телефону;

3. Для уточнения каких-либо сведений звонить в банк только по официальному номеру (он указан на обратной стороне карты и на официальном сайте), набирая его вручную или обращаться лично к сотрудникам ближайшего отделения банка;

4. Для получения информации о положенных социальных выплатах/компенсациях обращаться непосредственно в соответствующие ведомства;

5. Прежде чем совершать какие-либо действия советоваться со специалистами, родственниками, друзьями;

6. Соберите все документы, которые у вас есть: договоры, заключенные с посредником-мошенником, чеки на перевод денег, сделайте скриншоты с сайта — и отправляйтесь в полицию писать заявление;

7. Сообщите в Банк России, все жалобы рассматриваются.

8. Запретить выдачу SIM-карты по доверенности

9. Мошенники могут похитить чужой номер телефона. Для этого они подделывают доверенность на замену SIM-карты, приносят её в салон связи и получают новую карточку с номером жертвы. Украденный номер даёт злоумышленникам доступ к чужому банковскому счёту, соцсетям, мессенджерам и другим сервисам.

10. Если в телефоне вдруг отключилась связь: не работает соединение, нет зоны покрытия, — это может быть сигналом, что SIM-карту заменили мошенники. Нужно срочно обратиться к мобильному оператору для восстановления карты и заблокировать все важные сервисы.

11. А чтобы предотвратить такое мошенничество, можно обратиться к своему оператору и запретить выдачу SIM-карт по доверенности.

12. Анализировать, что и как говорит собеседник

13. Многие знают про популярные мошеннические схемы. Но злоумышленники всё время придумывают что-то новенькое. Поэтому важно

обращать внимание на детали. Ниже в таблице 1 представлено то, как ведут себя мошенники и сотрудники банковской сферы и полиции

Таблица 1

Сравнительный анализ поведения людей, преследующих разные цели в процессе переговоров

Мошенник                      Сотрудник банка/ Полицейский

Готов общаться с жертвой, пока та не переведёт ему деньги или не раскроет данные

Не будет разговаривать с клиентом час или больше. У любого работника call-центра очень большой поток обращений, ему важно помочь клиенту и переключиться на следующий звонок

Торопит и давит. По его словам, деньги нужно очень срочно перевести «на безопасный счёт», а то их кто-то украдёт                      Говорит спокойно

Переводит разговор в call-центр «другого банка» или «в полицию»

Не переводит звонок на специалистов других банков или в полицию

Представляется работником ЦБ ЦБ, не звонит обычным людям

Представляется сотрудником полиции и говорит, что в отношении вас была попытка мошенничества

Полицейский, работает по факту заявления от пострадавшего И никогда — «по сигналам из банка»

14. Не устанавливать приложения из сомнительных источников. Из-за санкций App Store и Google Play удалили некоторые российские приложения — например, крупных банков:

Сбербанка, Альфа-Банка, ВТБ и других. Этой ситуацией могут воспользоваться мошенники.

Приложения, которых нет в магазинах, нужно загружать только с официальных сайтов банков или компаний. Такая возможность есть только для устройств на Android. Владельцы айфонов могут использовать интернет-версию банка, брокера или магазина.

15. Не заходить в приложение банка с включённым VPN. Перед тем как открыть приложение банка, Госуслуг и прочие «критичные» ресурсы с важной информацией, следует выключить VPN, прокси, TOR и прочие программы, если вы не можете гарантировать надёжность сервиса.

Любое дополнительное звено между пользователем и банком — это дополнительный канал утечки. Весь трафик, который идёт через эти сервисы, может быть потенциально перехвачен.

Самое главное – рассказать пожилым людям и юному поколению о способах мошенничества и мерах предосторожности, но и оказать поддержку. Пусть ваши близкие не стесняются звонить вам в подобных ситуациях. Будьте всегда на связи. Главная защита от мошенников — бдительность.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследовательской работы был изучен материал о мошенничестве, его видах и как с ним бороться, а также рекомендации как не стать жертвой мошенничества. Соотнесение результатов работы с поставленными задачами позволяет заключить следующее: проблема мошенничества, всегда была, есть и будет в жизни каждого человека.

Всегда и во всех ситуациях нужно оставаться бдительным, не доверять незнакомым фирмам и компаниям. Не приобретать у людей, представившихся представителями торговых фирм продукты, мелкую бытовую технику, лекарства, это могут быть мошенники. При необходимости сообщайте в полицию о подозрительных лицах. Если же получилось, так что вас всё-таки обокрали или обманули, немедленно звоните в полицию.

### Список используемых интернет-источников

1. Способы мошенничества в интернете. – URL: <https://www.admbal.ru/news/sposoby-moshennichestva-v-internete/> (дата обращения 11.01.2023).

2. Как уберечь себя и близких от финансового мошенничества. – URL: <https://fincult.info/article/kak-uberech-sebya-i-blizkikh-ot-finansovogo-moshennichestva/> (дата обращения 11.01.2023).

3. Рекомендации по защите от мошенников. – URL: <https://chr.sledcom.ru/Rekomendacii-pozashhite-ot-moshennikov> (дата обращения 11.01.2023).

4. Рекомендации гражданам: как не стать жертвой мошенников? – URL: [https://rospotrebnadzor.ru/region/rss/rss.php?ELEMENT\\_ID=10961](https://rospotrebnadzor.ru/region/rss/rss.php?ELEMENT_ID=10961) (дата обращения 11.01.2023).

## **Победители в номинациях**

*Антюхова Марина 11 лет,  
г. Санкт –Петербург.  
Номинация «Финансовая  
сказка»*

### **Сказка о том, как лягушка захотела предпринимателем стать**

После путешествия с утками на прутике нашей лягушке отдохнуть бы немного. Но не такая лягушка эта была. День т ночь она хвасталась, что сама придумала, что можно на утках путешествовать. Поначалу жители пруда ее слушали, а томом им надоело, и они занялись своими делами. А наша путешественница не у дел осталась.

Вот и решила она, что надо ей предпринимателем стать и денег заработать. Было бы сказано, стало тут и дело делаться. Но один минус тут был...Наша путешественница ничего не знала про финансовую грамотность т учиться ей, как вы понимаете, было негде, да и не у кого.

А тут ей и повезло вдруг, нашла она возле пруда денежку. Пошла лягушенция на базар и купила пять яблок на эти деньги. Пришла к болоту, разложилась и стала торг вести...Зайка мимо пробежал, решил купить яблоко для деток своих. Ну тут лягушка и обрадовалась, решила, что сейчас много денег заработает...Стоит лягушка, торгует, а тут вдруг медведь показался. -А ты без разрешения торгуешь? -спросил он.

-Да. -робко ответила лягушка.

-Штраф плати! -зарычал медведь.

Пришлось лягушке все деньги медведю и отдать в качестве штрафа. Только медведь скрылся, волк откуда ни возьмись бежит.

-А налог на торговлю заплатила? -волк спросил. И яблоко в качестве налога забрал.

Стоит лягушка, время к обеду близится. Покупателей нет. Зато лиса пришла.

-А пожарное разрешение на торговлю у тебя есть? -спросила лиса.

-Не выдавай меня лисичка, вот, возьми яблочко.

Время идет, к полднику близко .... Вдруг змея выползает, и прямо к лягушке направляется. Быстро поскакала прочь наша путешественница...Далеко упрыгала, не видно больше ни пруда, ни змеи. Нескоро лягушка назад вернулась. А пока ее не было оставшиеся яблоки и растащили.

Вот так и окончилась предпринимательская деятельность нашей лягушки...Не зная броду, не суйся в воду, говорит нам известная народная поговорка...Так и с лягушкой получилось, знаний не было у нее, а желание было. Но неудачно закончилось все, спасибо сама жива осталась.

*Барышник Екатерина,  
11 лет, г Сургут. Номинация  
«Финансовая сказка»*

### **Пандочка из Финансландии**

В поселке «Финансландия» жили панды. Они были богатыми благодаря умениям распоряжаться финансами. Но среди них была пандочка Минь-Минь,

которая не владела данными умениями. Все карманные деньги, которые ей давала мама, она сразу тратила.

Однажды пандочка узнала от поселковых жителей, что в школе финансов идёт набор учеников. Минь-Минь очень хотела там учиться, но необходимо было сдать вступительный тест по финансовой грамотности. Тут- то она начала переживать, так как уровень знаний был низким.

Решила Минь-Минь уровень повысить да понять, как правильно деньгами распоряжаться.

Пошла пандочка к своей маме и спросила:

- Мама, а как правильно деньгами распоряжаться?

- Для начала – ответила мама, - не надо их сразу полностью тратить, нужно сформировать подушку безопасности. Для этого ежемесячно откладывай сумму в пределах 10% от дохода. Наличие сбережений позволит пережить непредвиденные ситуации, чувствовать себя спокойно и уверенно, не брать кредиты и не накапливать долги.

Поблагодарила пандочка маму и пошла к бабушке.

- Бабушка, подскажи, пожалуйста, как увеличить доход? – спросила Минь-Минь.

- Видишь ли, – начала бабушка, - я – самозанятая пенсионерка, соответственно получаю пенсию и продаю товары из бамбука. Всё это для того, чтобы увеличить свой доход. То есть я работаю сама на себя без официального оформления своего труда. Помни внука: надо с юности откладывать деньги.

- Большое спасибо, бабушка, за полезную информацию! – сказала пандочка и поспешила к папе.

Когда она дошла до папы, то застала его за подсчетом доходов.

- Папа, я знаю, что ты много зарабатываешь. А как у тебя это получается? – поинтересовалась пандочка.

- Портфельные инвестиции, доченька, — начал папа.

- А что такое «портфельные инвестиции», папа?

- Это все активы, которые инвестор купил на бирже и которые хранятся на его брокерском счете в виде набора ценных бумаг.

- Я могу купить ценные бумаги только одной компании? – уточнила Минь-Минь.

- Ценные бумаги могут относиться к различным компаниям. Они приобретаются с целью заработать на росте их стоимости или на регулярных выплатах в виде купонов или дивидендов.

- Тогда придётся участвовать в работе компании?

- Такой способ вложений не предполагает активного участия в деятельности компании или в управлении ее бизнесом, поэтому инвестор может вложить деньги в десятки разных компаний, сформировав целый набор — или портфель — биржевых активов. – объяснил папа.

Настал день прохождения вступительного теста. Благодаря полученным знаниям Минь-Минь успешно сдала тест, и её приняли в школу финансов.

*Горохов Святослав, 8 лет,  
г. Пыть-ях. Номинация  
«Финансовая сказка»*

## **Ремесло**

В некотором Царстве, в некотором Государстве жила поживала, добра наживала семья: Мать с Отцом и три сына, все богатыри как на подбор. Мать с отцом с золотыми руками, швейным делом промышляли, односельчан в платя и рубахи наряжали, скотинку держали, сад-огород выращивали. Подросли сыновья, решили родители обучить их семейному ремеслу. Вот вся семья зимним вечером соберётся, печку затопят, и шьют расписные платя, сарафаны, да рубахи. Худобедно и у сыновей стало получаться. Что нашьют, на ярмарку везут, продают, монеты на трех сыновей в три мешочка раскладывают.

Подросли сыновья, и решили родители, что пришла пора детям свою жизнь обустроить. Раздали каждому по мешку монет и наказали: "Добры молодцы вы наши, мы научили вас тому, что сами умеем. Дальше вы решаете сами, чем хотите заниматься, чем промышлять".

Старший сын сразу ответил: "Не хочу пальцы об иглы острые колоть, не хочу день и ночь спину гнуть, слышал я от одного боярина на ярмарке, что есть в соседнем селе у холма дерево-счастья, и когда ветви его круглая луна озаряет, чудеса чудесные там происходят: кто монетку к корням чудо-дерева положит, и из ручья поодаль хрустальной воды попьет, тому дерево-счастья на следующее утро две монетки подарит".

Ответили ему мать с отцом: "Да где ж это видано, где это слыхано, чтоб золотые монеты просто так по чудо-велению появлялись. Золото трудом зарабатывается!"

Но старший сын и слушать ничего не хотел, дождался круглой луны и отправился в то село соседнее, отыскал одинокое деревце-счастья на холму, положил монетку у корней. Пошел к ручью, испил воды хрустальной и стал ждать неподалеку. Наступило утро. И о чудо! Видит - две монетки на солнце сверкают! "Я же говорил!" - воскликнул он, восторгаясь чудесами.

На радостях высыпал все свои монеты под дерево, до ручья добежал, воды похлебал. И ждет, не дождется, когда же утро наступит и он два мешка золота заберет. Наступило утро. Но монет у цветка не было. Долго ждал старший сын, да так ничего и не дождался...

Средний сын был тот еще мудрец-молодец, давно он хотел ветряную мельницу построить, чтоб крыльями своими махала, мука вдоволь сыпалась. Мать с отцом радовались, но приговаривали: «Сынок, ты бы скотинку еще какую прикупил, да сад фруктовый посадил, все то по-людски было бы». Но не послушал их средний сын, на все монеты материалов скупил, работа кипит, стройка идет. Монет не хватило, и у купца призанял, все отдать до зимы обещал да еще десятину в придачу.

Лето жаркое стояло. Багульник сухой неподалеку вспыхнул, ветер по сухой траве быстро огонь разогнал, мельница и все вокруг у среднего сына сгорела за считанные минуты. Даже и на помощь позвать не успели...И остался средний сын и без мельницы и с долгом купцу.

Младший сын тем временем все думал, как же дальше жить. А пока думал – зайчат да крольчат ловил, травку им косил, тушки на ярмарку возил, из шкурок царские мантии кроил, корову прикупил, несушкам сарай смастерил, горшки глиняные лепил, а потом решил: ремесло мое хоть и тяжело, но по душе и прибыльно. Собрал общину, братьев позвал, зимой печку затопят, ткут, шьют, песни поют. Нити золотые, узоры на платьях, рубахах расписные. Глаз не нарадуется.

*Долгушев Артем, 4 кл., г.  
Ялта, Республика Крым.  
Номинация «Финансовая  
сказка»*

### **Сказка про волшебное дерево**

Жили-были два брата. Саша и Артем. Артем был старше Саши, ему было 11 лет, он умел писать, считать и читать. А Саша был маленький, ему было всего 4 года и он любил играть в игрушки. Родители очень любили мальчиков и поэтому давали ему деньги на карманные расходы. По 50 рублей в день. Артем копил деньги на компьютер и складывал их в банку. А Саша постоянно просил маму купить ему новые игрушки и конфеты, поэтому у него денежки не водились.

Как-то раз мальчики смотрели мультфильм «Буратино» и увидели сцену про волшебное поле, где можно было закопать две монеты и из них должно было вырасти целое дерево. Мальчики начали спорить. Артем был уверен, что это обман. А Саша загорелся

идеей вырастить целый сад из монет. Ведь можно купить целую кучу игрушек и конфет на эти деньги.... На следующий день, мама дала мальчикам деньги. Саша взял свои монетки и увел папу гулять с ним на детскую площадку. А Артем взял деньги, подумал, вспомнил мультфильм и спросил маму: «Правда ли это, про волшебное поле?» Мама улыбнулась и сказала: «Конечно нет. Если бы вы досмотрели мультфильм до конца, вы бы увидели, что Кот Базилио и Лиса Алиса жадные обманщики. И они хотели обмануть Буратино». Артем подумал, улыбнулся, поговорил еще немного с мамой. Потом пришел в свою комнату и сложил монетки в свою баночку-копилку.

Тем временем, Саша привел папу на детскую площадку. Папа присел отдохнуть на скамейке, а Саша ни слова не говоря, побежал к песочнице. В песочнице никого не было, но он был этому и рад. Он быстро закопал монетки, произнес «Крекс, пекс, фекс» и посолил закопанные денежки. Потом он счастливый побежал кататься на велосипеде и совсем забыл о них до следующей прогулки. Когда Саша пришел проверить деньги, оказалось, что кто-то их выкопал. Он расплакался, рассказал все маме и она сразу поняла, почему он так решил сделать. Она успокоила его, и сказала, что даже если ты в чем-то уверен всегда нужно советоваться с близкими опытными людьми. Особенно если это касается денег. Потому, что вокруг много обманщиков, и потому, что просто так обычно ничего не вырастает

*Мельников Дмитрий, 8 кл.,  
г. Санкт-Петербург.  
Номинация «Лучший автор поста»*

## **Первый заработок. опыт подростков из разных стран**

Этим летом мне исполняется 14 лет. Как многие мои друзья, я хочу быть самостоятельным. Поэтому я задумался, какие у меня есть возможности заработать денег летом. Вот какую информацию мне удалось найти. Портал hh.ru публикует топ 10 вакансий для школьников. Чаще всего работодатели ищут курьеров, промоутеров, менеджеров продаж и операторов колл-центра. Специалисты утверждают, что подростков берут на работу охотно, можно найти работу с гибким графиком. А на сайте [zarabotkionline.ru](http://zarabotkionline.ru) моим сверстникам предлагают работать аниматорами, копирайтерами или расклеивать объявления. Очень часто подростков задействуют в сфере искусства, в образовательных проектах. Наверное, это здорово – выступать с концертами или участвовать в 4 театральных постановках и получать гонорар. Жаль, что у меня нет таких талантов. Кстати, у нас в стране для несовершеннолетних работников установлена законом сокращенная рабочая неделя – не более 24 часов. Также по закону работа не должна наносить ущерб здоровью и нравственному развитию школьника. Издание “Коммерсантъ” сообщает, что многие подростки оформили статус самозанятых. Это подходит для тех, кто решил не работать по найму, а создать клиентскую базу и выполнять заказы (например, работа репетитором). А что подходит мне –

я ещё не решил. А что вы думаете по этому поводу, поделитесь опытом.

Опубликовано 9 апреля 2023г. Социальная сеть Вконтакте <https://vk.com/id73142835>

### **Что говорят подростки о заработках**

Сегодня я расскажу о результатах своего небольшого исследования. Я спрашивал своих друзей о том, собираются ли они работать летом и куда по их мнению стоит потратить заработанные деньги. Вот какие были ответы: Даша (15 лет) Считаю, что работа летом - это хороший шанс для семей с низким заработком или подростков, которые хотят самостоятельности и автономности. Но я думаю, что ненормированный рабочий день или плохие условия работы неприемлемы. Я не планирую работать летом. Всё свободное лето я буду далеко от города и в деньгах я не нуждаюсь. Если бы мне удалось заработать, я бы отложила деньги или потратила на личные нужды.

Давид (13 лет) и Андрей (13 лет)

К тому, что некоторые подростки работают положительно относимся. Точных планов на ближайшее лето нет, возможно, будем работать. Хотели бы заниматься программированием, но можно попробовать и другие виды заработка, например, развозку продуктов. Если бы удалось заработать, копили бы. Андрей планирует жить отдельно от родителей и готов тратить свои деньги на оплату съемной квартиры.

Настя (14 лет)

Сама уже имею опыт работы. Я инструктор, обычно занимаюсь индивидуальными тренировками (Настя много раз была призером соревнований по каратэ – прим. автора). Я коплю деньги на вещи, которые мне понадобятся в будущем. Сейчас хочу купить графический планшет, подарок подруге на день рождения и себе всякие мелочи. Какие итоги? Мои друзья уже работают или планируют это делать. Те, кто ещё не готов сам выйти на рынок труда, считают, что трудовая занятость подростков – это нормальное явление. И все очень рационально подходят к тому, как можно потратить заработанное.

Опубликовано 9 апреля 2023г. Социальная сеть Вконтакте <https://vk.com/id731428351>

*Мелихова Дарья, г. Липецк  
Номинация «Лучшая  
исследовательская работа»*

## **Бюджет современного студента**

### Пояснительная записка

Очень часто деньги заканчиваются непредвиденно, хотя, казалось бы, их должно хватать. Приходилось ли вам анализировать на что уходят ваши деньги?

Предположим, вы спонтанно купили еще одну пару обуви или худи. При этом вам необходимо оплачивать проезд, покупать продукты и прочее. Через небольшой промежуток времени вы обнаруживаете ноль на балансе вашего счета. Хорошо, если у вас есть резервная возможность занять деньги

или родители, всегда готовые помочь, а если нет? Подобных ситуаций надо избегать, чтобы лучше контролировать свои расходы. Нужно иметь четкое представление о том, что такое доход и расход. Планирование бюджета научит лучше разбираться в расходах, доходах и избавит от спонтанных трат.

В 21 веке денежные отношения, осмысленное экономическое поведение и умение жить по средствам становятся одними из первостепенных задач для исследования.

Студенты формируют большую часть населения нашей страны со своей собственной культурой, своими интересами, ценностями, системой нужд и предпочтениями покупательского поведения.

И одним из значимых элементов этой системы является бюджет студента. Бюджет студента – это совокупность личных расходов и доходов, а также умение их правильно распределять.

Доход студентов в основном составляет стипендия, материальная помощь родителей и, конечно же, деньги за подработку, так как очень часто, из-за недостатка денежных средств, студенты ищут дополнительный заработок, но если даже деньги есть, не все могут грамотно ими распорядиться. В основном студенты ищут такую работу, которую можно совмещать с учебой.

Исследование проводилось с помощью опроса. В итоге мы получили количественные и качественные данные, характеризующие бюджеты студентов ГОАПОУ ЛИСК.

**Объект исследования:** бюджет студентов 1 курса ГОАПОУ ЛИСК (136 человек)

**Предмет исследования:** особенности формирования бюджета студентов, и их расходы

**Цель исследования:** Исследовать особенности формирования бюджета студентов колледжа ГОАПОУ ЛИСК, проанализировать их доходы и расходы

**Гипотеза:** Считаю, что студенты тратят большую часть своего бюджета на сигареты, алкоголь

**Практическая значимость:** Полученные результаты можно использовать для составления рационального «бюджета студента»

### **Основная часть**

Каждый студент ГОАПОУ ЛИСК имеет свое соображение о распределении расходов, какие из них относятся к необходимой части, а какие относятся к неразумной. Исследования в этой области составляют представления о динамике основных ценностей молодежи и их отношений к деньгам.

Студент – потребитель, товары и услуги, которые он приобретает зависят от его личных нужд. Новые поколения не до конца осознают ценность планирования бюджета, что приводит к необдуманным тратам. При поступлении доходов многие активно начинают тратить средства, после чего им приходится экономить, чтобы хватило средств на необходимые затраты.

«Бюджет студента – это совокупность личных расходов и доходов, а также умение их распределения каждым из студентов ВУЗа. Это сложная тема для каждого из тех, кто был студентом и является им. Бюджет студента состоит из двух основных частей – доходов и расходов.» <sup>[1]</sup>

Как правило, бюджет распределяют на один месяц. Без планирования бюджета невозможно грамотно управлять своими финансами.

Доходы - это денежные средства, поступающие в бюджет, а деньги, которые из него тратятся – расходы. Одной из главных частей грамотного распределения бюджета является управления своими расходами. Существуют несколько групп расходов: расходы необходимые, постоянные, переменные и случайные.

Чтобы спланировать свой бюджет, необходимо понимать, какие расходы являются неизбежными, а какие – просто хотелось бы позволить.

Способность выстраивать свой бюджет определяется особенностями личности и является частью семейного воспитания. В современном обществе этому не учат.

Доходы студентов:

- Деньги, полученные от родителей на карманные расходы
- Стипендия
- Личный заработок (если есть)

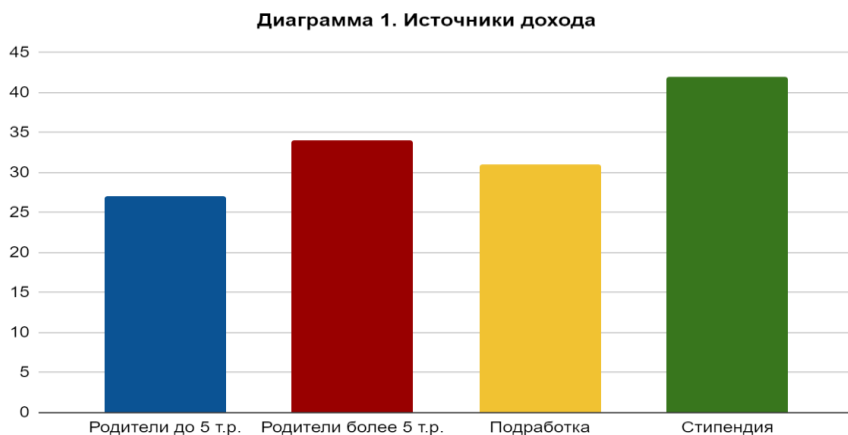
Расходы студентов:

- Деньги, потраченные на питание в колледже
- Деньги на дорогу в колледж
- Деньги, потраченные на личные расходы (косметика, одежда и т.д.)

Для того чтобы обстоятельно изучить особенности бюджета студента колледжа и установить факторы, влияющие на формирование его бюджета, был проведен опрос, в ходе которого были опрошены 136 студентов первого курса ГОАПОУ ЛИСК. Были предоставлены несколько вариантов ответа. У всех разное мнение на это счет, так как у всех разные

потребности в жизни. Каждый студент лично ответил на вопрос.

Очевидно, что доход играет большую роль при формировании бюджета. Для выявления основных источников дохода в бюджет современного студента ГОАПОУ ЛИСК опрошенных попросили перечислить основные части их дохода. Ответы приведены в диаграмме 1.



Как видно на диаграмме, стипендия занимает ведущее место в формировании бюджета современного студента.

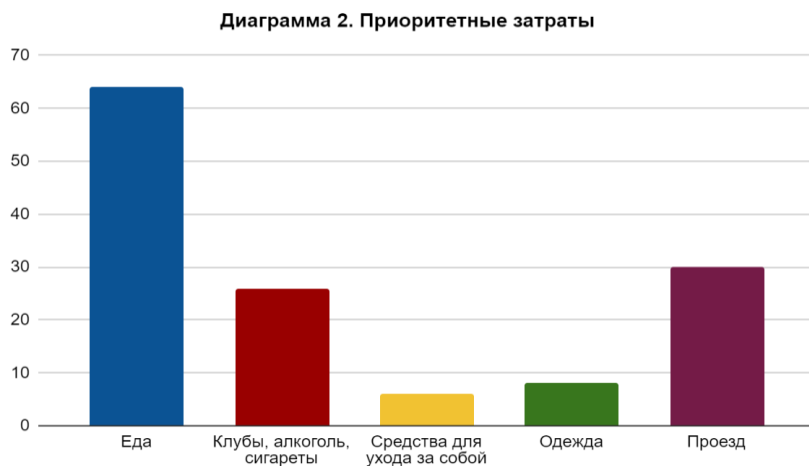
Стипендия в нашем колледже составляет:  
Академическая – 436 рублей, средняя – 872 рублей,  
повышенная – 1308 рублей, социальная – 654 рубля.

Хоть стипендия и занимает лидирующую позицию, нельзя не отметить, что факт ее нехватки на все обязательные расходы студентов.

Не менее важным является и подработка в свободное от учебы время.

Родители все еще остаются основным источником дохода для большинства студентов. Безусловно, родители стремятся помочь своим детям, и это хорошо. Они дают деньги, но не объясняют как их грамотно тратить. 34 человека получают помощь от родителей в размере более 5 тыс. рублей.

Однако, другим значащим элементом бюджета является статья расходов. Исследование выявило приоритетные траты студентов. Ответы приведены в диаграмме 2.



Результаты оказались довольно интересными. Кто-то жить не может без кофе, булочек и каждодневного похода в фаст фуд, а кто-то может

комфортно жить, питаюсь полуфабрикатами. Вкусы у всех разные, но факт остается фактом: еда – важнейший момент в жизни каждого человека. Вот и у нас получилось, что еда является основной статьёй расходов.

Завтракать у студентов не всегда получается, т.к. многие поздно встают, проиграв большую часть ночи в компьютерные игры или находясь на ночных подработках. Порции в колледжной столовой довольно маленькие, студенты не наедаются, а уроков 7-8 ежедневно и приходится дополнительно покупать продукты с собой или брать двойной обед. Второе место безусловно занимают расходы на проезд, т.к. надо добираться на учебу. А вот расходы на покупку алкоголя, сигарет и развлечения занимают лишь третье место. Для молодых людей поход в клуб тоже важен.

Постоянная учеба может свести с ума, поэтому время от времени просто необходимо развеяться, ненадолго забыть про учебу.

Для посещения колледжа студенты пользуются не формой, а собственной одеждой, каждый сезон приходится покупать вещи по своему размеру. Одежда является средством самовыражения. Из-за этого молодые люди тратят на внешний вид довольно много средств, на что не всегда хватает стипендии, поэтому студенты пользуются помощью родителей.

Если доход возрастет в два раза, то молодежь по-прежнему собирается тратить на то же самое, но некоторые все же предпочтут копить (автомобиль, квартира), т.е. они начинают думать о будущем и 8 человек, после уроков по финансовой грамотности видят очевидное преимущество в инвестировании средств.



Лидирует еда, что еще раз подчеркивает важность еды для современного студента. В 3 раза больше стали бы тратить на одежду, что демонстрирует тягу к самовыражению через внешний вид. Многие собираются тратить на покупку автомобиля, т.к. это является альтернативой общественному транспорту. Лишь 1 человек определенно пожелал потратить деньги на отдых, что свидетельствует о том, что у молодежи еще много сил, и им не требуется много средств на их восстановление



Результаты проведенного исследования среди студентов Липецкого индустриально-строительного колледжа позволяют сделать ряд выводов. Можно с легкостью увидеть, что основным доходом студентов является стипендия и подработка. Значительный вклад также вносит материальная помощь родителей.

Исследование выявило, что основными категориями расходов студентов являются покупка продуктов, одежды проезда, досуг, алкоголя и сигарет и на покупку средств личной гигиены.

Так же исследование показало, что к четвертому курсу большинство студентов начинают планировать свой бюджет в долгосрочной перспективе, однако количество студентов, не занимающихся данным планированием, составляет одну четверть от опрошенных. Примерно у половины студентов расходы больше доходов.

В результате проведенного исследования был разработан ряд рекомендаций.

1. Чтобы избежать проблем с превышением расходов, люди должны строже относиться к ведению своего бюджета. Нужно научиться правильно им управлять, регулировать, анализировать и контролировать свои доходы и расходы.

2. Студентом необходимо научиться правильно управлять своими расходами. У каждого человека существуют индивидуальные критерии классификации расходов. Поведение с деньгами у каждого человека зависит от множества факторов, таких как особенности индивида, дохода и типа потребительского поведения.

3. Оптимизация расходов, или же, рациональное использование средств. Оптимизацию не следует

путать с экономией. Под экономией подразумевается отказ от привычного, от того что доставляет удовольствие, с целью сбережения средств. Оптимизацией же называется грамотное распределение средств по всем категориям своих расходов без необходимости в отказе от чего-то существенного. Стоит отметить, что оптимизации подлежат те статьи расходов, на которые уходят большие количество средств, так как расходы, скорее всего, возможно сократить.

4. Чтобы более рационально распределить свой бюджет, следует придерживаться правилу «50, 30 и 20». 50% своего дохода тратить на все необходимое (покупку питания, одежды и коммунальных услуг), 30% на удовлетворение личных потребностей и 20% стоит откладывать. Это один из идеальных вариантов управления своим бюджетом. Существует большое количество способов планирования бюджета, главное найти именно тот, который устроит конкретного студента, чтобы он смог максимально эффективно распределять свои доходы и расходы. Очевидно, что каждому необходимо как можно раньше научиться вести свой бюджет.

### Заключение

Грамотное распоряжение своими деньгами и правильное планирование своих расходов – это очень важные способности для каждого человека, особенно если он проживает один. Молодые люди не замечают важность контролирования своего бюджета. Это приводит к нерациональной трате имеющихся средств. При поступлении доходов они активно тратят деньги, после чего им приходится экономить, чтобы

хоть как-то оплатить необходимые товары и услуги. Результаты опроса подтвердили актуальность проблемы, так как 82 % респондентов не способны оценить свои статьи доходов и расходов, затрудняются грамотно составить свой бюджет. Мы добились поставленной цели и надеемся, что представленные рекомендации помогут студентам сбалансировать бюджет.

#### Список использованной литературы

1. <https://articlekz.com/article/11536>
2. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Экономика: Учебное пособие - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 375 с.
3. <http://fingram26.ru/articles/finansovoe-planirovanie/>

*Храмцова Алина, 8 кл., с. Мельниково,  
Томская область. Номинация  
«Материал в журнал»*

#### **Финансовая подушка безопасности: что это и почему необходима каждому?**

Финансовая подушка безопасности – это сумма денег, которую вы откладывали в благоприятное, с финансовой точки зрения, время, с целью обезопасить себя или свою семью от неприятных ситуаций в виде потери основного источника дохода, крупных и незапланированных трат.

Представьте, вам говорят о том, что ваша должность сокращена, и вам необходимо искать новую работу, не стоит забывать, что на это занятие уйдет время, в которое вы не сможете получать привычный размер дохода. Или у вас неожиданно ломается стиральная машина. А ломается так, что ремонту не подлежит, и теперь нужно покупать новую. К тому же, может случиться так, что эти ситуации произойдут в один и тот же момент.

Данные ситуации довольно сильно бьют по бюджету. Особенно если вы теряете основной источник дохода. Задача подушки безопасности – сделать этот удар более мягким. Она помогает не беспокоиться о том, что в случае чего придется значительно ограничить свои привычные расходы.

Размер финансовой подушки должен составлять не менее 3 ваших прожиточных минимумов. К примеру, если ваши ежемесячные расходы составляют 50 тысяч рублей, то ваша подушка безопасности будет составлять минимум 150 тысяч рублей. В идеале финансовой подушки должно хватить на полгода жизни при ваших стандартных расходах.

Как накопить подушку безопасности.

Для создания финансовой подушки безопасности необходимо стабильно откладывать около 10% своего ежемесячного дохода. Для того чтобы в ваш привычный бюджет вписать расход на такой важный пункт как «финансовая подушка безопасности» необходимо:

1. Составить список своих ежемесячных расходов с указанием сумм, которые вы затрачиваете (если это тяжело сделать сразу, можете в течение месяца записывать, сколько и куда вы тратите).

2. Проанализировать составленный список. Вероятно, вы заметите пункты, отказавшись от которых, вы ничего не потеряете. Эти пункты можно будет вычеркнуть.

3. Составить список, состоящий из самых важных для вас расходов. Все от чего можно отказаться (в пределах разумного), лучше вычеркнуть.

4. У вас получилась сумма вашего прожиточного минимума. Если вы вычтете из вашего дохода получившийся результат, то получите сумму, которую сможете ежемесячно откладывать на создание подушки. Если же у вас довольно крупные кредиты, то более разумно будет направить данную сумму на их погашение. Поскольку, помимо основного долга банк ежемесячно начисляет вам проценты, которые напрямую зависят от суммы вашего кредитного обязательства. А уже после погашения создавать подушку. Также, можно объединить создание подушки и погашение долга (разделить свободные деньги, и одну часть отправить на кредит, а вторую откладывать на «черный день»).

Где хранить подушку безопасности.

Тут все индивидуально. Кто-то пользуется только наличными, кто-то наоборот противник бумажных денег и предпочитает электронные. Главное не вкладывать деньги в какие-либо рисовые проекты по типу покупки акций, инвестирования. Задача финансовой подушки безопасности создать железобетонный запас денежных средств, который в самый неподходящий момент «не сторит». Здесь важна уверенность, что при каких-либо форс-мажорах у вас есть, на что можно прожить, а о приумножении

капитала можно будет думать после создания хорошей подушки. Вот пара вариантов где вы можете хранить свой запас на «черный день»:

- «Под матрасом». Не самый хороший вариант, поскольку с течением времени деньги будут обесцениваться из-за инфляции, есть риск потерять их, если произойдет пожар или ограбление. Но плюс в хранении наличных дома – деньги всегда у вас под рукой и если понадобятся именно наличные, то не нужно будет бегать в отделение банка или до банкомата.

- Вклад в банке. Довольно удобный способ. Ежегодно вам начисляются проценты, благодаря этому, деньги не «съест» инфляция. Удобен тем, что в любой момент вы можете перевести деньги с вклада на вашу банковскую карточку и пользоваться ими.

- Или можно открыть отдельную карту именно для хранения подушки.

## Выводы

В жизни бывают разные неприятные ситуации, в том числе финансовые проблемы, от которых не застрахован никто, поэтому важно заботиться о себе и создавать некую подстраховку заранее. Финансовая подушка безопасности поможет пережить трудности более спокойно и мягко, поэтому не стоит пренебрегать такой вещью как деньги, отложенные на «черный день».

*Коншина Анастасия, 20 лет, г. Томск  
Номинация «Лучший автор поста»*

**Продуктовый шопинг:  
как потратить меньше, а купить больше?**

Пост 1: Продуктовый шопинг

Секреты и лайфхаки идеального списка покупок: как избавиться от импульсивного продуктового шопинга и сберечь свои финансы?

Правильно составленный список продуктов экономит ваши деньги, время, а также нервную систему. Как прийти к идеальной системе планирования продуктового шопинга?

Совет 1: Для начала нужно проанализировать к какому типу питания Вы придерживаетесь. Вглянув в свой холодильник, спросите себя: «Какие продукты я на самом деле чаще всего ем, а какие обычно подвергаются утилизации?».

После того как Вы определили список продуктов, которые вы покупаете чаще всего и которые чаще все употребляете. Попробуйте составить меню, на ближайшую неделю исходя из количества приемов пищи, которые вы совершаете ежедневно.

К примеру, мой рацион на день состоит из трех обязательных приёмов пищи, тогда мое меню на неделю будет выглядеть следующим образом:

	ЗАВТРАК	ОБЕД	УЖИН
ПН	Яичница из двух яиц и помидоров	Паста «болоньезе»	Курица с картошкой
ВТ	Овсянная каша с бананом	Паста «болоньезе»	Курица с картошкой
СР	Творог с бананом	Окрошка	Драники со сметаной
ЧТ	Овсянная каша с яблоком	Котлета с гречкой	Макароны по-флотски
ПТ	Сырники	Котлета с гречкой	Макароны по-флотски
СБ	Сырники	Борщ	Паста с креветками
ВС	Яичница из двух яиц	Борщ	Паста с креветками

Совет 2: Исходя из составленного меню – пытаемся составить список продуктов и их количество.

Старайтесь мыслить категориями. Не стоит записывать продукты, которые первые придут в голову. Сортируйте по категориям: мясо, рыба, крупы, овощи, фрукты и тд.

Совет 3: Пользуйтесь помощниками! В современном мире достаточно много сервисов для качественного составления списка продуктов. Хорошими мобильными сервисами на 2023 год являются: «Купи батон!», «Bring!» и «Общий список покупок». Данные приложения самостоятельно

рассортируют продукты по категориям, спросят у вас количество и даже подскажут, где будет дешевле купить. Сервисы контроля питания также смогут помочь в составление меню и списка покупок – с ними легко контролировать свой рацион, а также легко рассчитать Ккал на один прием пищи, что позволит правильно питаться! Наиболее популярными сервисами являются «FatSecret», «Yazio» и «Lifesum».

А как вы ходите в магазин: планируете расходы заранее или обходитесь без списка? Пишите в комментариях.

## Пост 2: Мобильные сервисы для продуктовых покупок

Ни для кого не секрет, что мобильные технологии в 2023 веке облегчают человеку жизнь. В настоящем времени прогресс зашел настолько далеко, что можно не выходить из дома совсем. Доставка продуктов домой экономит время, деньги и в некотором плане здоровье! Особенно приятно, что данные сервисы часто проводят акции, снижают стоимость доставки и предлагают интересные товары.

Топ-3 мобильных сервисов для покупок (и как в них сэкономить).

1. Сбермаркет. Откуда доставляет: Metro, Ашан, Лента, ВкусВилл, Selgros, Магнолия, Азбука вкуса, Billa и другие.

Минимальная стоимость заказа: любая.

Стоимость доставки: первый заказ — 98 Р, последующие — 158 Р (в некоторых городах России может отличаться).

Как сэкономить: если заказываете постоянно, то можно купить годовую подписку СберПрайм за 999 Р

(до 31 декабря 2020 года) — с ней доставка будет бесплатной.

## 2. Самокат

Откуда доставляет: с собственного склада продуктов.

Минимальная стоимость заказа: в зависимости от района.

Стоимость доставки: бесплатно.

Как сэкономить: получить промокод на первый заказ можно при отправке короткой анкеты внизу страницы на сайте Самоката.

## 3. Пятёрочка

Откуда доставляет: из магазинов «Пятёрочка».

Минимальная стоимость заказа: любая. Стоимость доставки: 99 Р. Как сэкономить: скидка 20% на первый заказ по промокоду «New1» при заказе от 2000 руб.

## Пост 3: Агрегаторы скидок

Что установить на смартфон, чтобы быть в курсе самых выгодных акций и не тратить лишнего в магазинах?

1.Едадил. Сервис собирает скидки и акции на продукты и другие востребованные товары повседневного спроса из 52 тысяч магазинов 260 крупных сетей. Чтобы узнать о выгодных предложениях на конкретный товар, нужно вбить его название в строку поиска или найти его в подходящей категории. Также есть возможность получить кэшбэк за приобретение некоторых товаров, просто отсканировав QR-код чека.

2. Птичка. Приложение с большой подборкой торговых сетей и магазинов одежды, косметики,

продуктов, техники, детских товаров и других категорий. Для пользователей доступны персональные рубрики скидок. «Птичка» поможет составить список покупок и сравнить цены в маркетах поблизости.

3. Price.ru. Это маркетплейс с миллионами товаров — от продуктов и косметики до мебели и электроники. В приложении можно сравнить цены на одинаковые вещи и сделать максимально выгодную покупку. Сервис объединяет около 4 000 магазинов. А какими приложениями пользуетесь вы для экономии во время шопинга? Делитесь в комментариях.

*Яковлев Артем, 20 лет, г. Томск  
Номинация «Лучший автор поста»*

### **Защита от финансовых мошенников**

#### Пост 1. «Как предотвратить?»

Дается объяснения причин появления каких-либо данных у мошенников и рекомендации по их защите.

Законопослушным гражданам стоит понимать, что мошенники уходят от старых представлений грабежа. С развитием технологий – развиваются способы обмана, данную аксиому стоит запомнить, так как сейчас очень просто стать жертвой приступного мира, если человек не обладает свежей информации о защите от таких грязных элементов нашего общества.

Стоит в первую очередь понимать, что с развитием социальных сетей возникла потребность в выкладывании информации о себе в открытый

доступ, грязному элементу достаточно просто, обладая вашими данными втереться к вам в доверие. Чтобы уменьшить свои шансы на встречу с мошенником, не публикуйте в открытом доступе, в том числе в социальных сетях и мессенджерах, номер телефона, электронный адрес и другие персональные данные, старайтесь избегать публикации фотографий банковских карт.

Вместе с данной информацией стоит также понимать, что в этом деле имеются свои виды финансового мошенничества. Их бывает разное количество, но к основным относятся:

- телефонные звонки и СМС от мошенников;
- фишинг;
- мошенничество при продаже и покупке через интернет;
- финансовые пирамиды.

## Пост 2. «Как распознать мошенника?»

Информация о том, как распознать мошенника.

Признаки мошенника:

1. на вас вышли сами;
2. с вами говорят о деньгах – как о подозрительных операциях по вашей карте, так и о внезапном выигрыше;
3. вас просят сообщить какие-либо данные – номер карты, срок ее действия и баланс, код безопасности;
4. вас выводят из равновесия: пугают, торопят, не дают права выбора, дают на жалость или на жадность.

Мошенник может представиться сотрудником какой-либо организации, например банка,

государственных или правоохранительных органов, техподдержки, знакомым семьи. Он может подделать идентификатор вызывающего абонента, сайт организации или аккаунт известного вам человека, чтобы не вызвать у вас подозрений. Под каким бы предлогом ни обращались к вам мошенники, всем им нужно одно – ваши деньги.

### Пост 3. «Что такое фишинг?»

Что такое фишинг и как от него защититься?

Фишинг — это вид интернет-мошенничества, который используется для кражи конфиденциальных данных человека. Злоумышленники рассылаются сообщения с вредоносными ссылками. По ссылке вас может ждать вирус, троянская программа, фишинговый сайт.

Мошенники могут прислать фишинговую ссылку:

- в сообщении в социальных сетях или мессенджере.

- в электронном письме от имени якобы реального интернет-магазина, банка, государственного учреждения или другой организации.

- в электронном письме от имени вымышленных организаций. Часто в таких письмах обещают деньги.

Еще один вариант мошенничества с вредоносными ссылками – поддельные QR-коды.

Их могут размещать:

- на упаковке товаров;
- в электронных, бумажных письмах и объявлениях.

- на поддельных квитанциях от имени государственных учреждений и официальных организаций.

Чтобы защититься от фишинга:

- не открывайте сомнительные письма о крупных выигрышах

- не загружайте вложенные файлы из сообщений

- не переходите по ссылкам от незнакомых людей, а если ссылку прислал человек, которого вы знаете, позвоните ему и убедитесь, что это он отправил вам сообщение;

- внимательно проверяйте адресную строку сайта, на котором просят ввести ваши данные

- не вводите свои персональные данные и данные вашей банковской карты

- всегда проверяйте электронный адрес, с которого пришло письмо.

- помните, что ошибки и плохой дизайн — это признаки поддельного письма.

- следите, чтобы QR-код был напечатан вместе с этикеткой или упаковкой.

#### Пост 4. «Вы стали жертвой мошенничества?»

О том, что делать, если вы стали жертвой мошенничества.

Вам стоит в срочном порядке позвонить в банк и любыми способами, которые вам известны заблокировать карту.

Не позднее дня вам стоит пойти в банк, чтобы у вас проверили не нарушили вы правила безопасности, чтобы компенсировать вам утраченные деньги.

Подайте заявление в полицию. Чем быстрее вы это сделаете, тем выше вероятность того, что

преступников найдут и привлекут к ответственности, поэтому выберите самый быстрый в вашем случае способ.

Вы можете подать заявление:

- по телефону 102 или 112;
- с помощью специальной формы на официальном сайте МВД России (обращение нужно отправить в управление «К» МВД России);
- в ближайшем отделении полиции по месту жительства.

*Ворошилов Богдан, 18 лет, п. Спасский,  
Челябинская область. Номинация «Лучшая  
исследовательская работа»*

## **Финансовая грамотность в современном мире**

### Введение

В современном мире ребенок поневоле встречается с экономикой, даже если его не учат этому. Дети - это зеркало мамы и папы, поэтому в плане экономии и планирования финансов они стараются подражать родителям. Если родители сами не умеют правильно планировать финансы, то и ребенок вырастет финансово неграмотным человеком.

Если у ребенка не сформировать правильное представление о деньгах, то у него появится собственное, зачастую неверное мнение. Дети должны осознавать, что денежные средства зарабатываются собственным трудом.

Ребѐнку нужно помочь в освоении финансовой грамотности, но не делать все за него. Обучение экономической культуре не сводится к тому, чтобы учить зарабатывать деньги. На первый план ставится формирование нравственных понятий: честность, обязательность, умение подчинять свои желания возможностям, законопослушность, взаимопомощь и пр. А также ориентация дошкольников в экономическом пространстве современного мира на материале в соответствии с возрастными возможностями.

Таким образом, актуальность проекта в том, чтобы за счет использования информационной среды максимально полно использовать интерес детей к экономической деятельности, оптимизировать их интеллектуальную нагрузку.

**ЦЕЛЬ:** формирование основ финансовой грамотности, представлений о личной финансовой безопасности.

**ЗАДАЧИ:**

1. проанализировать литературу по данной теме;
2. рассмотреть некоторые главные навыки финансовой грамотности людей;
3. провести анкетирование школьников;
4. составить рекомендации повышения финансовой грамотности людей.

При выполнении работы были использованы следующие приемы и методы:

- анкетирование,
- работа с источниками информации,
- наблюдения.
- поисковый метод с использованием научной и учебной литература, а также поиск необходимой информации в сети Интернет;

□ практический метод выполнения вычислений с применением старинных и современных приемов вычисления;

□ анализ полученных в ходе исследования данных.

Чтобы исследовать данную проблему, мне пришлось посетить библиотеку, проконсультироваться с учителями нашего колледжа, провести анкетирование с последующей обработкой результатов, опросы, эксперимент, искать информацию в сети Интернет.

### Понятие финансовой грамотности

Финансовая грамотность – это способность человека управлять своими доходами и расходами, принимать правильные решения по распределению денежных средств (жить по средствам) и грамотно их приумножать. Другими словами – это знание, позволяющее достичь финансового благополучия и оставаться на этом уровне всю свою жизнь. К сожалению, население нашей страны финансово грамотным не назовёшь, поскольку большинство из них выросло в совершенно другую эпоху и просто не привыкли задумываться о финансовом благополучии в будущем и планировать поступления и расходы денежных средств на долгосрочной основе. Поколение российских граждан, выросшее во времена СССР, не может обучить детей и подростков всем нюансам мира финансов, ведь они сами практически ничего не знают об этой сфере деятельности. В СССР не существовало фондового рынка, хранить деньги можно было

только в одном банке, а единственный законный источник существования – зарплата. И об этом свидетельствуют следующие факты: практически половина жителей нашей страны хранят деньги по-старинке дома. Мы не привыкли приумножать свой капитал, а многочисленные обвалы и кризисы только укрепили недоверие к финансовым учреждениям. Более половины россиян не пользуются всевозможными финансовыми услугами. И не потому, что нет такой потребности. Просто люди не понимают, как это всё работает и даже не догадываются об их существовании. Меньше половины населения России знают о системе страхования вкладов. Большая часть населения не понимает, как работает пенсионная система (а ведь нам предлагают именно в неё инвестировать, чтобы получать в будущем достойную пенсию).

В современном мире просто необходимо учиться правильному обращению с деньгами. Есть такое выражение – деньги любят счёт. Это означает, что надо не только считать зарплату или подсчитывать сдачу. Это учёт всех своих затрат и их планирование, даже можно сказать – планирование своей жизни, ведь в ней всё продаётся и всё покупается. Так мы понемногу подошли к обучению основам финансовой грамотности.

### Актуальность финансовой грамотности

Мы с вами живем в век информации, для которого характерна самостоятельность людей. Разумное отношение к личным деньгам присуще далеко не всем. Владеть знаниями и навыками финансового поведения – это путь к благополучной и

качественной жизни, способность совершать взрослые поступки и нести за них ответственность.

Очень важно уметь не только принимать кратковременные финансовые решения (к примеру, покупка продуктов), но и планировать долгосрочные вложения, учитывая непредсказуемость нашей экономики. Не секрет, что в жизни происходят и спонтанные ситуации, в которых также необходима финансовая грамотность. Например, чтобы срочно решить острую проблему или распознать действия денежных мошенников.

Для современных детей эти знания также актуальны, поскольку уже в дошкольном возрасте следует приобщать малышей к экономической культуре, воспитывать в них бережливость, деловитость, дисциплину, учить ценить свой и чужой труд, формировать верное отношение к финансовому миру, в котором им предстоит расти и развиваться.

Поэтому, начиная со старшего дошкольного возраста, педагоги детского сада в соответствии с программой ФГОС стараются знакомить детей с этой неотъемлемой стороной социальной жизни.

### Зачем нужна финансовая грамотность человеку

Большинство людей не считают финансовую грамотность важной. На самом деле в школах постепенно внедряется предмет, изучающий эти вопросы. А ведь именно основы финансовой грамотности во многом помогают человеку стать успешным. К сожалению, даже богатые люди далеко не всегда знают, как управлять капиталом.

Малая часть миллиардеров самостоятельно заработала свое состояние. Многие из них получили

его в наследство. При этом управлять финансами они не научились и передают этот вопрос более грамотным людям. О том, как стать миллионером, а затем и миллиардером, читайте в этой статье. В последнее время всё больше людей задумывается: реально ли добиться успеха, не имея начального капитала и связей в определённых кругах. На самом деле это вполне реально. Но в первую очередь человек должен быть финансово грамотным.

Чтобы был стимул к самообразованию, важно понимать, что дадут в конечном итоге человеку полученные знания. Финансовая грамотность имеет следующее значение в жизни людей. Помогает в поисках источников дохода, отличающихся от работы по найму. Конечно, наличие финансовой грамотности не гарантирует получения большого дохода.

Однако благодаря этим знаниям появляется понимание того, как зарабатывать деньги, какие варианты заработка являются самыми перспективными. У человека появляются не только знания и умения, но и психологическая устойчивость. Финансово грамотные люди уверены в собственных силах, так как знают многое из того, о чём другие даже не представляют. Формируется мышление, которое способствует достижению успеха.

В конце концов, финансовая грамотность обеспечивает определённый уровень престижа. Человек выгодно выделяется из толпы, создаёт впечатление уверенного в себе гражданина, который знает, как управлять капиталом. Наличие финансовой грамотности в большинстве случаев сопровождается качественными знаниями и в других областях.

Такие люди всё время стремятся узнать что-то новое, отследить ситуацию на рынке.

Получается, что финансовая грамотность выгодна, престижна и достаточно полезна. Если человек научится применять в жизни основные её правила, его жизнь постепенно изменится к лучшему. Он научится двигаться к успеху и будет мотивирован на дальнейшую работу над собой.

### Пять главных навыков финансово грамотных людей

В основе финансовой грамотности лежит ряд положений, без которых невозможно обойтись.

Планирование и учёт финансовых потоков. Огромное значение для финансовой грамотности людей имеет ежедневный учёт финансовых потоков. Сегодня грамотное планирование доходов и расходов существенно упростилось благодаря разработке различных программ, как для компьютера, так и для смартфона.

Использование дополнительных источников дохода. Обратите внимание, торговать напрямую валютой, акциями можно на бирже. Главное -выбрать надежного брокера. Одной из лучших является эта брокерская компания. Важно понимать: защитить семейный бюджет от форс-мажора помогает только диверсификация способов получения дохода. Иными словами, при наличии нескольких источников поступлений даже при утрате одного из них можно обеспечить себе нормальное существование.

Правильное отношение к финансам. Огромное значение имеет правильное отношение к денежным средствам. Придётся изменить подход к финансам с потребительского на управленческое. Это означает, что необходимо отказаться от принципа «что

заработал, то и потратил». Важно отказаться от использования понятия личных денег, заменив его личными финансами.

Взаимодействие с финансовыми организациями. Добиться успеха и богатства практически невозможно без сотрудничества с банками, страховщиками, брокерами и прочими компаниями, которые являются частью инфраструктуры финансового рынка. Важно научиться применять предлагаемые ими инструменты, чтобы управлять финансами и накоплениями, а также приумножать капитал. Постепенно количество людей, которые понимают значение финансовых организаций, растёт.

Грамотное инвестирование капитала. Любой человек вне зависимости от рода деятельности должен понимать: деньги могут приносить доход. Их можно не только тратить, но и заставить работать. Это может приносить неплохой пассивный доход.

Цель изучения финансовой грамотности детьми

Сформировать у детей элементарные экономические представления, необходимые в жизни, является основной целью изучения финансовой грамотности в дошкольном возрасте. Дети, которые уже знакомы с этим предметом:

- отличаются правильным отношением к деньгам;
- знают способы их зарабатывания;
- понимают, почему к своим желаниям нужно относиться разумно и сопоставлять их с денежными возможностями;

знакомы со взрослыми понятиями: рынок, банк, почта, онлайн-магазин, деньги, валюта, зарплата, покупки;

могут назвать виды рекламы и ее предназначение;

заботятся о своей одежде, вещах и игрушках;

уважают чужой труд и любят заниматься, учиться и творить сами;

легко и с радостью делятся своими игрушками и дарят подарки;

интересуются, кем работают и чем занимаются взрослые;

ценят внимание к себе и радуются новым игрушкам или одежде;

могут объяснить, что такое успех, достаток, благополучие;

сочувствуют людям, которым в жизни трудно;

помогают родителям по хозяйству;

бережно относятся к окружающей среде.

Более того, такую тонкую и аккуратную модель поведения к миру, окружающим, вещам и финансам малыши забирают с собой во взрослую жизнь, вырастая чуткими и ответственными людьми.

### Анкетирование учащихся

Для того чтобы определить, знают ли современные школьники финансовую грамотность было проведено анкетирование среди учащихся 7 классов нашей школы. В анкетировании приняли участие 25 человека. Задавал ребятам простые вопросы. По результатам анкетирования можно сделать вывод, что половина класса не знают, что такое финансовая грамотность, но хотят чтобы в

школе был организован специальный курс по данной дисциплине, потому что уверены, что это может пригодиться в жизни.

### Портрет финансово грамотного человека

Человек, который знаком с экономическими явлениями:

1. заботливо и адекватно обращается с денежными инструментами;

2. ведет учет доходов и расходов;

3. живет по своим средствам и грамотно их тратит;

4. имеет резервный денежный фонд для форс-мажорных обстоятельств, который формирует при помощи регулярных отчислений в него;

5. около 10 процентов дохода инвестирует или откладывает;

6. не склонен брать деньги в кредит без надобности;

7. ориентируется в экономической ситуации в стране и мире.

Финансовая грамотность личности может варьироваться в зависимости от уровня.

Нулевой уровень – это полное незнание методов управления личными финансами.

Человек с первым уровнем ориентируется в базовых экономических понятиях.

При грамотности второго уровня личность знает инструменты инвестирования и может их применить.

Третий уровень финансовой грамотности говорит о том, что ее обладатель полноценно использует все современные финансовые

возможности и инструменты, включая акции и облигации успешных компаний.

Не стоит полагать, что обычному человеку достаточно освоить первый уровень. Без инвестиций невозможно увеличить свои сбережения и качество жизни.

Как повысить знания в сфере финансового поведения

Финансовое благосостояние – величина непостоянная. Плохая новость: даже громкое денежное наследство можно бездумно прокутить. Хорошая новость: правила финансовой грамотности можно освоить любому желающему. Верное отношение к деньгам – это не только философия, но и знания, которые под силу освоить дисциплинированному человеку. Главное – искренне хотеть!

К сожалению, этот предмет не входит в обязательную школьную программу и не представлен отдельным направлением в высших учебных заведениях. Многие выпускники школ и вузов, вступая во взрослую жизнь, не имеют представления, как распоряжаться доходами и как использовать современные финансовые инструменты.

Если вы хотите стать финансово грамотным человеком, то первое, что нужно сделать – настроиться на активное обучение.

Чтобы начать разбираться в финансовых вопросах, нужно освоить фундаментальные дисциплины:

- налоговый кодекс;
- теорию и практику экономики;

- планирование доходов и трат;
- понятие «финансы» и способы их применения.

Повысить свою финансовую грамотность также можно, если:

- составить личный финансовый план на пять лет, указав, каких именно целей хочется добиться и что для этого нужно сделать;

- изменить свое отношение к деньгам: перестать относиться к ним лишь как к средству потребления, а использовать их для собственной независимости и достижения задач;

- начать вести учет денежным тратам и поступлениям;

- научиться разумной экономии (например, не стоит покупать ненужный товар по акции только потому, что он дешевый);

- освоить инвестирование (ведь деньги могут приносить пассивный доход, если грамотно их вложить);

- научиться взаимовыгодно взаимодействовать с банками.

Помните, что современный мир ярок и динамичен и не прощает лени и невежества. Нельзя забывать, что идти в ногу со временем, повышать свое благосостояние и уровень жизни могут лишь дисциплинированные, активные и грамотные люди, которые стремятся к постоянным знаниям.

## Заключение

Финансовое просвещение - актуальная задача современного общества. Незнание основ финансовых знаний делает человека уязвимым в сфере финансовой безопасности.

Финансовая грамотность - необходимое условие социализации личности. Именно в школьном возрасте закладываются основы социально активной личности, проявляющей интерес к социуму, финансовым отношениям, самостоятельности, уважения к себе, окружающим товарищам, своим родителям и другие ценные качества. Данный проект предназначен для ознакомительной и просветительной работы с учащимися основной общеобразовательной школы, для укрепления знаний по финансовой грамотности.

К большому сожалению, финансовой грамотности не учат в школе и об этом редко говорят в семье. Удивляться здесь нечему, ведь родители и учителя в большинстве случаев в управлении финансами практически не разбираются.

#### Список литературы

Липсиц И.В. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. / Липсиц И.В.,

Вигдорчик Е.А. 5-7 классы общеобразовательных орг. – М.: ВАКО, 2018. 280 с.

Финансовая математика : учебное пособие / Е. В. Ширшов [и др.]. - Москва: КНОРУС, 2007. – 144

Ромашова, И.Б. Финансовый менеджмент. - Москва : КНОРУС, 2007. - 336 с.

Бизнесмена: интернет журнал о бизнесе, недвижимости и финансах [Электронный ресурс]– Режим доступа: <https://biznesmenam.com/informatsiya/chto-takoe-finansovajagramotnost-osnovy-dlja-nachinajushhih.htm>

*Нагорных Софья, 19 лет,  
Чувашская Республика,  
Канашский городской округ.  
Номинация «Лучшая исследовательская  
работа»*

## **Банковская экосистема — модный тренд или необходимость будущего**

### **Введение**

Финансовый сектор экономики на сегодняшний день, как во всем мире, так и в России можно назвать одним из самых прогрессивных. Банковский сектор экономики в России, как составная часть и локомотив финансового сектора, является одним из крупнейших и развитых. На сегодняшний день значительная часть деятельности как розничного, так и корпоративного банковского бизнеса осуществляется через цифровые каналы коммуникаций путем внедрения и использования банками новых инновационных технологий. Под воздействием инновационных технологий банки не только совершенствуют свои продуктовые предложения и формируют новые сервисы для удовлетворения потребностей своих клиентов, но зачастую кардинально меняют векторы своего развития и модели бизнеса.

Экосистемы – это новое явление XXI века, поэтому исследование темы весьма актуально, в том числе и с чисто практической точки зрения, так как повышение доступности для клиентов банковских продуктов и услуг обуславливает необходимость и актуальность изучения и оценки новых цифровых

инструментов. Показательно, что на Петербургском международном экономическом форуме в 2021 году тема обсуждалась на специальной панельной секции «Цифровое будущее в финансах: борьба экосистем». В этой связи можно утверждать, что в последние несколько лет возрос интерес к концепции «экосистемы», как новой модели развития, и, в частности, коммерческих банков в России.

Цель исследования – определение перспектив и современного направления развития банковской экосистемы. Задачи исследования определяются поставленной целью в следующих направлениях:

- рассмотреть роль и понятия банковской экосистемы;
- изучить модели построения банковской экосистемы;
- проанализировать деятельности банковских экосистем на примерах коммерческих банков;
- выявить тенденции развития банковских экосистем в России.

Объектом исследования являются российские коммерческие банки, формирующие и развивающие цифровые банковские экосистемы, и коммерческие банки, являющиеся частью цифровых экосистем.

Предметом исследовательской работы являются принципы формирования и модели цифровых экосистем в России и деятельность коммерческих банков в условиях формирования цифровых экосистем.

Теоретическую и методологическую базу исследования составляют работы современных экономистов: Зокиров М.А., Рыбаков А.В., Косарев В.Е. и др. Информационной базой исследования служат нормативные акты и статистические

материалы Банка России, научные публикации, материалы периодических изданий, сети Интернет по тематике исследования.

## 1. Теоретические основы понятия банковской экосистемы

### 1.1. Роль и понятия банковской экосистемы

Современные банковские экосистемы начали зарождаться в конце XX в., когда банки стали создавать свои страховые дочерние компании. Появление банковских экосистем стало следствием «поиска новых способов сохранить свое место посредника при совершении банковских операций», а также снижение доходов от традиционных банковских операций. Причиной широкого распространения деятельности банковских экосистем в России стало наличие у банков большого объема данных о клиентах: используя клиентскую базу, они представляют информацию о других компаниях, входящих в экосистему.

По мнению М. Н. Иванович, «основой формирования экосистем стало формирование цифровых технологий и вызванные ими изменения поведенческих предпочтений потребителя» [7, с.2]. Данную позицию следует дополнить тем, что основной причиной появления экосистем в России является желание банков увеличить доходы за счет небанковских доходов.

В действующем законодательстве отсутствует легальное определение понятия «экосистема». Однако данная дефиниция сейчас широко обсуждается. Так, в докладе Банка России дано следующее определение: «Экосистема (цифровая экосистема) - совокупность

сервисов, в том числе платформенных решений, одной группы компаний или компании и партнеров, позволяющих пользователям получать широкий круг продуктов и услуг в рамках единого бесшовного интегрированного процесса)» [5].

В литературе «банковская экосистема фактически трактуется в рамках создания и развития банковской группы, включающей в себя различные компании (финансовые и нефинансовые), предлагающие клиентам кредитных организаций разнообразные финансовые и нефинансовые услуги и товары с целью удовлетворения как можно большего объема их потребностей» [1, с.45].

Основная концепция экосистемы состоит в установлении взаимосвязи её элементов. Экосистема предполагает партнерство нескольких участников в создании совместного продукта. Она может объединять несколько платформ, на которых клиенту предоставляются различные продукты и услуги.

Экосистемы могут, как предлагать широкий ассортимент сервисов для удовлетворения потребностей клиентов, так и ограничиваться в пределах одной базовой потребности. При этом экосистемы могут развивать свои сервисы не только для физических лиц, но и для клиентов – юридических лиц. Важной характеристикой экосистемы является составление единого «профиля клиента», обобщение сведений обо всех его приобретениях в экосистеме и использование этих данных для адресного предложения клиенту товаров и услуг [6].

Особенностью российской экономики является значительная роль финансового сектора в формировании экосистем. Стремясь идти в ногу со временем, сохраняя конкурентоспособность, крупные

банки пытаются адаптироваться под изменяющуюся цифровую среду. Поиск новых моделей взаимодействия с клиентом приводит к созданию, как собственных экосистем, так и участию во внешних.

## 1.2. Модели построения банковских экосистем

Экосистема - система взаимосвязей между продуктами и сервисами, которые несут большую ценность для пользователя, чем сервисы по отдельности. Факторы успешного развития банков: партнерство - у традиционных банков есть возможности, у новых игроков - гибкость; трансформация - традиционный банкинг останется, но значительно изменится.

В России уже сложились модели построения банковских экосистем, рассмотрим 2 модели - модель lifestyle-банкинга, построенная на партнерстве и полностью собственная экосистема. Каждый банк выбирает для себя определенную концепцию экосистемности: покупка компаний или создание агрегированного приложения - сервиса-витрины, где партнеры банка могут предлагать свои услуги. Универсальная экосистема должна включать сервисы в четырех основных направлениях: финансы, развлечения, информационные технологии, услуги в области удовлетворения ежедневных потребностей (life-style services), тем самым предоставляя конечному потребителю полный спектр услуг в рамках одной системы (рисунок 1).

И первая, и вторая модели несут в себе определенные риски:

1) Операционные риски (в том числе риски информационной безопасности, кибер-риски).

Возможность возникновения потерь в результате несостоятельности внутренних процессов или систем, некомпетентности сотрудников, внешних событий. Цифровизация операционных процессов, развитие электронных сервисов и, как следствие, обогащение и передача большого объема данных между участниками экосистемы могут увеличить риск несанкционированного использования данных.



Рисунок 1. Сервисы экосистемы

2) Риск концентрации. Продукты завязаны на материнской компании, либо на отдельных партнёров, то есть концентрация непрофильного бизнеса у банков. 3) Бизнес-риск. Риск ненадежного партнера, продукты совместной разработки с партнером

окажутся невостребованными, что может негативно сказаться на традиционном бизнесе банка.

4) Риск вынужденной поддержки. Возникновение финансовых трудностей у партнера, не связанных даже с продуктом, банк, не будучи инвестором данного партнера — все равно будет вынужден оказывать ему финансовую поддержку.

5) Риск иммобилизованных активов. Риск накопления иммобилизованных активов, так как они не имеют требований по возврату денежных средств; не генерируют предсказуемый денежный поток, снижают общую эффективность; часто имеют низкую ликвидность (нет активного рынка); подвержены риску обесценения (например, стартапы).

Экосистема строится на трех уровнях:

- базовый: оцифровка банковских операций. Экосистема сама по себе должна работать, все должно происходить в один клик, связи должны запускаться и работать сами. Пример: карта может в один клик перевыпускаться онлайн, а не в том отделении, где ее открывали.

- рекомендательный: персонализация и рекомендация для клиента - актуальный продукт предлагается в нужный момент через правильный канал. Пример: при пересечении границы предложить мультивалютную карту, при заканчивании денег на дебетовой карте - предложить кредит.

- продуктовый: совместное использование продуктов должно быть выгодно (бандлы, т. е. комплекты, состоящие из нескольких товаров, продаваемые как единое целое; кэшбэки; подписки и др.).

Для трансформации банку необходимо иметь следующие технологии:

- Open API - позволить финансовым и нефинансовым игрокам в свободном виде обмениваться информацией между друг другом в рамках аккредитации и в рамках согласия клиента на обмен такой информацией, что создает большее поле для инноваций, создания новых бизнес-моделей, появится больше возможностей для создания маркетплейсов, которые будут в реальном времени отслеживать изменения банковских продуктов на базе открытых API.

С помощью инструментов Open API концепции Open Banking можно собирать сложные системы расчетов, которые будут построены на деньгах, а не на большом количестве документов, которое использовалось ранее (на гарантиях, на залогах, на постоплатах).

- Искусственный интеллект (ИИ) — используется в предоставлении кредитования (использования данные о транзакциях из разных источников), в платежах, маркетинге, продажах. Рассмотрим 4 зоны использования:

1) вопросы оптимизации контроля и процессов. ИИ позволяет компаниям строить процессы наиболее эффективно, повышать в целом продуктивность;

2) развитие и улучшение клиентского опыта. Использование чат-ботов позволяют вовлечь клиента гораздо быстрее в условиях развивающейся конкуренции;

3) использования ИИ в оценке кредитного риска, в кредитном скоринге - оценке кредитных рисков физического или юридического лица, основанной на статистических методах, что позволяет уменьшить отток клиентов и в целом улучшить клиентский опыты при кредитовании;

4) область обеспечения безопасности с помощью ИИ, позволяет проактивно создавать механизм по обнаружению атак и обеспечивать безопасность данных от хаккеров. Развитие технологий искусственного интеллекта — ИИ (artificial intelligence — AI).

Огромный пласт ручной работы и клиентский сервис упрощается и автоматизируется с помощью этих технологий: биометрия, защищенные переводы, голосовая аналитика обслуживания пользователей (инструмент оценки записей телефонных разговоров путем сортировки по содержанию). Во всем мире этот тренд движут вперед BigTech компании, в России сложилась уникальная ситуация, этот тренд развития ИИ двигают финтехи. Роботы быстрее работают, быстрее обучаются, не имеют человеческого фактора. Как только робот понял, что спрашивает человек — он может ответить лучше оператора, но есть проблема в том, что робот может не понять вопрос. Данный тренд сейчас меняет все операционные процессы, а в будущем он может поменять и продукты в финтех-компаниях.

- BigData - использование и анализ больших данных позволяет предсказывать поведение клиента. Новый вызов сегодня для банков — решать проблемы выбора пользователя: деньги, время, дофамин (гормон радости). Банки могут понимать, как ведут свою жизнь, как отвечают на эти вопросы большое количество их пользователей, и выводить это в качестве ценной и полезной информации для конкретного пользователя, видя его конкретную ситуацию.

У пользователя вопросы очень простые: у меня есть деньги, как их приумножить, как их сохранить,

как их инвестировать, как их потратить с умом максимально выгодно? Или: у меня нет денег, что мне делать? Или: почему у меня нет денег, как сделать так, чтобы они появились?

Для многих пользователей проблема выбора — мучительная работа, очевидно, что каждый человек не может максимально эффективно ее для себя решать. Банк, видя всех, может выдавать обработанную информацию в ответах в виде правильного контента, правильного совета. За этим функции банкинга и будут двигаться, потому что все остальное превращается в процесс, который производит платежи, взаиморасчеты, а всю остальную пользовательскую стоимость на себя оттягивают другие компании.

На сегодняшний день, когда конкуренция очень сильно растет, банкам становится непросто, что сказывается на высокой стоимости привлечения клиентов у крупных игроков; банковские услуги традиционных банков становятся дороже, чем у цифровых конкурентов.

Таким образом, сочетание финансовых и нефинансовых продуктов через экосистему является необходимым условием в конкурентной борьбе за клиента.

## 2. Практические основы применения банковских экосистем в коммерческих банках

### 2.1. Анализ деятельности банковских экосистем на примерах коммерческих банков

В условиях быстрого развития инновационных технологий и их внедрения во всех сферах экономики, активной цифровизации с целью оптимизации

производственных процессов и для оказания качественных услуг, потребности клиентов банков также непрерывно меняются. В современных условиях ожидания потребителей получать качественные финансовые услуги растут очень быстро. Коммерческие банки стремятся удовлетворить растущие потребности клиентов, поэтому постепенно интегрируют на одной платформе услуги широкого спектра, что и приводит к появлению цифровых банковских экосистем.

После создания цифровой экосистемы, включающей различные сервисы на одной платформе, важно не только привлекать клиентов, но и удерживать их. Крупные банки располагают достаточными финансовыми средствами для того, чтобы развивать новые направления бизнеса и создавать собственные цифровые экосистемы. Банки приходят к созданию экосистем с некоторыми уже заранее имеющимися преимуществами, как прочные устоявшиеся отношения с клиентами и владение узнаваемыми и надежными брендами (как например, «Сбербанк» или «ВТБ»). Задача состоит в том, чтобы определить наиболее эффективные способы использования существующих преимуществ и новых инструментов.

В зависимости от стратегии организации цифровой экосистемы, ее ресурсов и развитости рынка, где данная экосистема ведет свою деятельность, экосистема может больше специализироваться в одной или нескольких представленных сервисах, усиливая свою долю на рынке данного сервиса. В Приложение 1 представлены результаты анализа трансформации бизнес-моделей банков в цифровые экосистемы на

примере системно значимых кредитных организаций (СЗКО).

В таблице 1 (Приложение 1) проанализированы наличие у коммерческих банков сервисов, удовлетворяющих потребности в четырех направлениях: финансы, развлечения, ИТ-услуги и life-style услуги. На сегодняшний день развитие банковских экосистем наблюдается в двух основных направлениях: универсальные и нишевые банковские экосистемы.

Согласно результату анализа данных таблицы 1 только три банка имеют индекс выше 2,5 и соответственно трансформируют свою бизнес-модель в полноценную/универсальную экосистему: ПАО Сбербанк, ПАО ВТБ, АО «Тинькофф Банк». К нишевым банковским экосистемам, либо к банкам, которые имеют ресурсы для развития экосистемы, можно отнести АО «Альфа-Банк» и АО «Газпромбанк», которые в соответствии с анализом таблицы 1 получили индекс 2, расширяют свои продуктовые предложения и сферу деятельности соответственно только в определенных секторах экономики.

На современном этапе в России именно три банка стали драйверами развития цифровых банковских экосистем: «Сбер», «Тинькофф» и «ВТБ». Крупнейшие экосистемы России предоставляют сервисы различных категорий, как финансы, информационные технологии, развлечения, а также сервисы для удовлетворения ежедневных потребностей. У каждой из перечисленных организаций имеется своя стратегия развития вокруг себя цифровой экосистемы.

Рассмотрим механизмы формирования, структуры и сервисы формирующихся цифровых банковских экосистем «Сбер», «Тинькофф» и «ВТБ».

В ноябре 2016 г. наблюдательный совет крупнейшей финансовой компании России «Сбербанк» объявил о новой стратегической концепции по трансформации банка в цифровую банковскую экосистему. Сбербанк был переименован в компанию «СБЕР» и на сегодняшний день включает в себя более 60 компаний и 140 сервисов в различных отраслях, которые вместе формируют крупнейшую цифровую экосистему России. На рисунке 1 (Приложение 2) представлена карта цифровой экосистемы Сбера с основными сервисами.

Цель «Сбера» на сегодня состоит в достижении значительной доли рынка практически во всех сферах цифровой экономики России путем предоставления продуктов и услуг через одну организацию-платформу. Для этого, например, был создан продукт Сбер ID, с помощью которого, на всех, более чем 140 сервисах экосистемы «Сбера» можно провести идентификацию пользователя и провести оплату.

По данным на конец 2021 г. «Сбер» имеет 32,5 млн. пользователей Сбер ID. Для координации комплексного развития экосистемы была создана специальное структурное подразделение «SberX». Одними из важнейших инструментов (продуктов) цифровой экосистемы Сбера также можно назвать подписку СберПрайм, которым на конец 2021 г. пользовались уже 4,25 млн. человек и программу лояльности СберСпасибо, в котором на конец 2021 г. участвовали 56,5 млн. человек.

Сбербанк на современном этапе активной цифровизации перестал выполнять роль лишь

финансового посредника в процессе предоставления финансовых услуг потребителям, а стал активным инструментом ежедневной рутины своих пользователей. В рамках одной экосистемы потребитель может найти решение всех своих вопросов связанных с бытовыми потребностями, решением деловых вопросов, поиском развлечений и т.д. Так например согласно своей стратегии «Сбер» планирует к 2023 г. войти в тройку крупнейших игроков на рынке электронной коммерции с выручкой от нефинансовых сервисов более 500 млрд. руб., а также привлечь более 10 млн. подписчиков на «СберПрайм». В финансовом секторе услуги предоставляются «Сбербанком» (банковские услуги) и сервисом быстрых платежей «ЮMoney» (платежные услуги). Согласно отчетности Сбера чистые процентные доходы банка в 2021 г. по сравнению с 2020 г. увеличились на 13,4% и составили 1 802 млрд. руб. Рост чистых комиссионных доходов в 2021 г. по сравнению с 2020 г. составил 13,1%, в абсолютных значениях достигнув суммы 616,8 млрд. руб. Выручка нефинансового бизнеса Сбера в 2021 г. показала рост в 2,7 раза по сравнению с годом ранее и составила 193,8 млрд. руб.

Таким образом, экосистему «Сбера», который уже перестал быть традиционным Сбербанком, можно назвать крупнейшей и самой разнообразной на настоящий момент на российском рынке.

Банк ВТБ, второй крупнейший банк России, с государственным участием, объявил о создании своей цифровой экосистемы в 2018 г. Стратегией ВТБ является создание экосистемы путем партнерских платформ, в которые, помимо банковских услуг, войдут сервисы мобильного оператора, цифровой

бухгалтерии, жилищный маркетплейс для аренды и покупки жилья, проект велопроката и другие проекты в том числе с зарубежными партнерами и правительством Москвы. На рисунке 2 (Приложение 3) представлена карта цифровой экосистемы ВТБ.

Банк ВТБ также располагает крупными ресурсами для создания цифровой экосистемы. Сфера онлайн банкинга развивается также быстро, в 2020 г. количество пользователей сервиса ВТБ-Онлайн выросло на 1,6 млн. человек до 10 млн. пользователей. В экосистему ВТБ входят сервисы различных направлений, однако они не так многочисленны, как в экосистеме Сбербанка. Стоит отметить, что с самого начала банк ВТБ строил экосистему в более узком направлении, основываясь на сферу финансов и информационных технологий, поэтому банк до сих пор остается крупнейшим игроком на рынке финансовых технологий. Модель экосистемы банка ВТБ гибридная, так как строится постепенно, привлекая стартапы из разных отраслей, хоть и меньше, чем в экосистеме Сбера.

В сфере финансовых услуг сервисы предоставляет головная компания, сам банк ВТБ, который развивает онлайн-банкинг. В 2020 г. выросла доля кредитов, выданных банком через онлайн заявки, до 25%, а также доля онлайн заявок на ипотеку выросла с 5% до 15%. В сфере информационных технологий банк ВТБ предоставляет услуги мобильного оператора через сервис ВТБ-Мобайл, а в 2020 г. была внедрена платформа открытых интерфейсов взаимодействия – Open API.

В сфере ежедневных потребностей экосистема банка ВТБ включает такие сервисы «Метр-Квадратный», который оказывает услуги по аренде и

покупке жилья, сервис «КомиссиОН», который позволяет искать и покупать непрофильное имущество банка (недвижимость, транспорт, оборудование). Также банк ВТБ имеет партнерские проекты с сетью магазинов «Магнит» и ряд проектов с зарубежными компаниями.

Банк «Тинькофф» также объявил о создании собственной экосистемы вслед за Сбербанком. В отличие от крупных банков «Сбербанк» и «ВТБ», которые решили строить свои экосистемы, АО «Тинькофф» изначально позиционировался не только как банковская организация, а как финансовая компания, внедряющая инновации в свои процессы, т.е. финтех-компания, которая развивала в первую очередь удобное мобильного приложение .

Через приложение Тинькофф пользователи могут пользоваться не только банковскими услугами, но удовлетворить ежедневные потребности. Благодаря такой стратегии чистая прибыль компании стремительно растет в последние годы.

Тинькофф Банк развивает внутри своей экосистемы сервисы всех четырех направлений, что и позволило финансовой группе получить индекс равному 4 баллам. В случае банка «Тинькофф» экосистема строится по принципам открытой модели, где головной компанией является сам банк, который предоставляет все финансовые и банковские услуги, а все остальные продукты и услуги предоставляют через мобильное приложение банка или онлайн через сайт.

На рисунке 3 (Приложение 4) представлена карта сервисов цифровой экосистемы Тинькофф. Особенностью экосистемы «Тинькофф» стала интеграция сервисов всех направлений (финансы, информационные технологии, развлечения и

ежедневные потребности) в одно приложение банка, т.е. была принята стратегия по развитию суперприложения – superapp. В приложении и на сайте экосистемы Тинькофф клиенты могут пользоваться услугами онлайн супермаркетов, различными сервисами по бронированию ресторанов, по аренде автомобилей, по бронированию и покупке билетов на различные виды транспорта, на развлечения и досуг.

В сфере информационных технологий «Тинькофф» разработал собственный телекоммуникационный продукт – ТинькоффМобайл. Согласно данным банка Тинькофф, полноценно развивает экосистему, потому что имеет акселераторы, бизнес-инкубаторы в частности с приобретенной в 2017-2019 гг. дочерней структурой «Cloud Payments», или с сервисом для хранения карт и бесконтактной оплаты «Кошелек». Прямые и венчурные инвестиции банка Тинькофф имеют более узкую направленность, по сравнению с целями экосистем Сбербанк или банка ВТБ.

Банк «Тинькофф» придерживается позиции, что он относится больше к финтех-компаниям нежели к банковской структуре, которая использует ИКТ и инновации для оказания широкого спектра услуг, начиная с финансовых и заканчивая сервисами для ежедневных потребностей клиентов.

АО «Газпромбанк» объявил о создании экосистемы в 2021 г., хотя к процессу цифровой трансформации приступил еще в 2016 г. В июне 2021 г. банк объявил о развитии экосистемы через свою дочернюю компанию ООО «Сеть партнерств», что характеризуется экосистемой открытого типа. Благодаря партнерским соглашениям клиенты банка

через подписку «Огонь» могут получить доступ к продуктам и услугам компаний АСНА (аптеки), IVI (медиа компания), «Ситилинк» (магазины бытовой-техники и электроники), «Севергрупп» и «Газпром». В сфере ИТ услуг «Газпромбанк» создал собственный оператор мобильной связи ГПБ-Мобайл.

Таким образом АО «Газпромбанк» также активно развивает экосистему открытого типа с сетью партнеров.

В отличие от своих конкурентов АО «Альфа-банк» по стратегии развития не планирует создавать банковскую экосистему, больше фокусируясь на финансовых услугах, создавая финансовые супер-сервисы. Однако стоит отметить, что банк в 2019 г. запустил собственную линейку одежды и лайф-стайл товаров, а в 2021 г. совместно с X5 Group запустил проект «X5 Банк», что говорит о том, что возможно банк не будет ограничивать свою деятельность только финансовыми услугами и потребителям будут предложены также некоторые нефинансовые продукты и услуги.

Также в рамках данного исследования стоит уделить внимание, таким компаниям как Яндекс, МТС, ВК Групп и их деятельности в финансовом секторе экономики. Все три компании развивают универсальные цифровые экосистемы и активно входят на финансовый рынок.

Так, например компания Яндекс в 2021 г. приобрела банк Акрополь и переименовала ее в Яндекс Банк, телекоммуникационная компания МТС имеет банковскую дочернюю компанию МТС Банк, а ВК Групп имеет собственную платежную систему VK Pay. Наиболее активно развивающаяся на финансовом рынке среди упомянутых компаний можно назвать

МТС Банк, у которого рост выручки за 2021 г. по сравнению с 2020 г. составил 37,2%, в абсолютном выражении достигнув 47,2 млрд. руб.

В результате проведенного анализа деятельности коммерческих банков было выявлено, что, несмотря на разные подходы и стратегии цифровой трансформации, все они придерживаются единой цели – привлечь и удерживать потребителей в рамках своей экосистемы.

## 2.2. Тенденция развития банковских экосистем в России

Тенденция цифровизации является одним из значимых факторов создание экосистемы. Новый вид банковской стратегии перспективен. С его помощью кредитные организации имеют возможность более эффективно использовать свои ресурсы, параллельно отвечая новым вызовам.

Банковская сфера в последние годы начала резко меняться, создавая новые стратегии и направления развития. Несмотря на все изменения, клиент до сих пор лежит в основе банковской деятельности. И как показывает последняя практика, именно он влияет на развитие банковской отрасли. Этим примером выделяется банковская экосистема. В ее основе лежит клиент. Ради данного хозяйствующего субъекта банки пересмотрели свою стратегию и начали продвигать нефинансовые услуги. В каждом банке существуют определенные аналитические и маркетинговые отделы, анализирующие спрос и потребности клиентов. Согласно исследованию потребительского поведения, на сегодняшний день рынок имеет новые вызовы и тенденции.

Появление новых поколений меняет структуру потребностей. Переходя в интернет пространство, у

населения стали появляться новые возможности общения, получения новостей, а в последние годы и покупок продуктов онлайн. Весь мир переходит в онлайн формат, где востребованы новые качества такие, как скорость и удобство. К ним относятся и скорость самой сделки, и ее доставка, а также удобство приложения и наличие меньших временных и физических затрат. Вопрос стоимости доставки или других услуг выходят на второй план. Возможно, на это повлияло понимание, что время дороже денег. А также осознание того, что за удобство стоит платить.

В то же время развитие сделок онлайн имеет и положительные стороны для банка. Во-первых, сами банки имеют меньшие операционные затраты при наличии онлайн сервисов. Во-вторых, это упрощение сбора информации, повышения уровня осведомленности и в итоге развитие навыков сбора и анализа данных.

Новое поколение на повседневной основе общается через виртуальное пространство будь, то мессенджеры или социальные сети. Мнение о товарах и услугах формируется после прочтения информации или отзывов в интернет пространстве, меньше от мнений знакомых. Благодаря социальным сетям многие вещи становятся популярными в одно мгновение, из-за возможности быстрого распространения информации. Но их жизненный цикл существенно сокращается в связи появления новых таких же тенденций. У поколения отличается концентрация внимание к чему-либо. Представители быстро могут переключаться с одной вещи на другую. У них есть понимание, что предложения на рынке быстро меняются и поэтому не надо заикливаться на одном товаре или бренде. Благодаря чему стали

развиваться и другие мелкие игроки, но данное утверждение нельзя относить к банковской отрасли, так как банки отвечают за денежные средства граждан и их стабильность, опыт и влияние имеют огромное значение.

Представители уверены в своей уникальности и предпочитают тенденцию к индивидуализму, из-за чего возрастает спрос на кастомизированные продукты, в том числе и банковские, как например, индивидуальный дизайн банковской карты. Также все рекламные и другие маркетинговые компоненты должны быть адаптированы в интернет пространстве и качественно отражаться на мобильных устройствах. Новое поколение открыто к информации и считает, что ее легко найти в интернете. Готовность посещать разного рода мастер-классы и другие, развивающие не трудозатратные образовательные программы. Также влияет и информация о продукте, а точнее оперативности ее предоставления. При не своевременном предоставлении потребитель скорее всего откажется от данной услуги или товара. В зависимости от их обратной связи банки будут двигаться в данном направлении.

Возможно появятся потребности и требования со стороны клиентов в наличии разного рода услуг у банков. В том числе и у нового поколения, отличающегося от старого своей повседневной жизнью в Интернет пространстве. По сути сменяется, как и поставщики банковских услуг, так и их потребители. Однако, в виду зарождения банковских экосистем, на сегодняшний день не существует наличие канонов по их созданию. На данный момент банки имеют разные возможности и варианты, где каждый выберет более подходящий для него.

Для выявления и отражения эффективности развития банковских экосистем был проведен опрос среди студентов 1 и 2 курса Канашского филиала Финуниверситета на сайте anketolog.ru. (Приложение 5)

По результатам опроса было выявлено, что студенты знают, что такое банковская экосистема. Обучающиеся перечислили, какими банковскими сервисами они пользуются. Они считают удобство - основным преимуществом цифровых банковских сервисов своего банка. Так же большинство респондентов отметили, что такие услуги позволяют им экономить время, а другие ценят простоту использования. Кроме того, положительно относятся к цифровым банковским решениям и верят в то, что диджитализация банковской сферы делает их жизнь проще и безопаснее.

Российские банковские экосистемы еще 10 лет назад были неизвестны за рубежом, а сейчас кейсы Сбера, Тинькофф и Альфа-Банка изучают во всем мире. Постепенно набирают обороты и другие игроки – ВТБ, Райффайзенбанк и Газпромбанк.

Вероятные изменения, которые коснутся пользователей банковских экосистем в ближайшем будущем:

- временная централизация общения с представителями экосистем в мессенджерах и соцсетях;

- переход от мессенджеров и соцсетей к персональным цифровым ассистентам, которым будет делегировано множество задач от заказа билетов в театр или на самолет до подбора одежды или бытовой техники.

Таким образом, банк будущего — это цифровая экосистема, которая будет предлагать как финансовые, так и нефинансовые продукты. И если раньше финансовая услуга была основной, то на этапе развития банковских экосистем она будет лишь сопровождать, поддерживать предоставление нефинансовых сервисов. То есть банк как цифровая экосистема будет ориентирован на удовлетворение всевозможных потребностей своего клиента.

### Заключение

Цифровые экосистемы стали новыми реалиями развития мировой и российской экономики и, в частности, развития финансовых организаций.

Если на примере зарубежного опыта можно прийти к выводу, что основными драйверами развития цифровых экосистем являются крупнейшие технологические компании, то в российской практике можно проследить, что важнейшими инициаторами построения и создания цифровых экосистем являются, в том числе коммерческие банки по ряду причин, некоторыми из которых являются следующие: более благоприятная законодательная база регулирования банковской деятельности, отсутствие большого числа ограничений, высокая концентрация на рынке банков первого эшелона и технологическая составляющая их деятельности.

Крупные банки располагают достаточными финансовыми средствами для того, чтобы развивать новые направления бизнеса и создавать собственные цифровые экосистемы. В результате проведенного анализа три коммерческих банка в России – ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», АО «Тинькофф Банк»,

формируют комплексные (универсальные) цифровые экосистемы и еще два банка АО «Банк ГПБ» и АО «Альфа-Банк» формируют нишевые цифровые экосистемы. Внедрение финансовых технологий осуществлялось путем: создания акселераторов, бизнесинкубаторов, проведения хакатонов; путем различного рода партнерств с финтех компаниями; путем вхождения в капитал финтех-стартапов; путем создания собственных финтех структур и путем сотрудничества в рамках цифровых экосистем.

Таким образом, современное состояние финансового рынка характеризуется процессами цифровой трансформации банковских технологий, а именно созданием экосистем и их борьбой с маркетплейсами в условиях увеличившегося спроса на дистанционное обслуживание со стороны потребителей.

#### Список использованной литературы

1. Гобарева Я.А. Современные инновационные технологии в банковской сфере / Гобарева Я.А., Городецкая О.Ю., Еременко И.А. // Банковские услуги. – 2018. – № 6. – С. 24-32.

2. Зокиров М.А. Банковская экосистема: необходимость построения в условиях усиления конкуренции в розничном бизнесе / Зокиров М.А. // Инновации и инвестиции. – 2019. – № 9. – С. 194-197.

3. Косарев В.Е. Экосистема как новая модель развития банка / Косарев В.Е., Иараджули Г.М. // Финансовые рынки и банки. – 2020. – № 1. – С. 58-62

4. Рыбаков А.В. Цифровизация классических банков. Технологии в финансах и банковском деле / Рыбаков А. – Текст : электронный // – URL:

<https://controleng.ru/wpcontent/uploads/8126.pdf>  
(дата обращения 20.02.2023).

5. Доклад для общественных консультаций: Подходы Банка России к развитию конкуренции на финансовом рынке // Банк России: [сайт]. – 2019. – URL:[https://www.cbr.ru/Content/Document/File/90556/Consultation\\_Paper\\_191125.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/90556/Consultation_Paper_191125.pdf) (дата обращения 15.02.2023 ). – Текст : электронный.

6. Российская банковская система сегодня // Ассоциация банков России : [сайт]. – 2019. – URL: [https://asros.ru/upload/iblock/c30/20397\\_informatsionnoanaliticheskoeobozreniesn\\_tyabr2019.pdf](https://asros.ru/upload/iblock/c30/20397_informatsionnoanaliticheskoeobozreniesn_tyabr2019.pdf) (дата обращения 20.02.2023). – Текст : электронный

7. Банковская экосистема будущего // Microsoft : [сайт]. – 2018. – URL: <https://info.microsoft.com/rs/157-382/images/RU-RU-CNTNT-Whitepaper-DT-The-Future-Banking-Ecosystem.pdf> (дата обращения 10.02.2023). – Текст : электронный

8. Цифровое преобразование банков// IBM Institute for Business Value : [сайт]. – 2017. – URL: <https://www.ibm.com/downloads/cas/JZW7QMBW> (дата обращения 10.02.2023). – Текст : электронный.

9. Банковский финтех в России: набираем высоту // Ежедневное аналитическое издание о событиях мирового fintech-рынка BloomChain : [сайт]. – 2021. – URL: [https://asros.ru/upload/iblock/c30/20397\\_informatsionnoanaliticheskoeobozreniesn\\_tyabr2019.pdf](https://asros.ru/upload/iblock/c30/20397_informatsionnoanaliticheskoeobozreniesn_tyabr2019.pdf) (дата обращения 20.02.2023). – Текст : электронный.

10. Паутина для клиента. Как российские банки превращаются в технологические компании // Новостной портал «Forbes» : [сайт]. – 2019. – URL: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/373909->

pautina96 dlya-klienta-kak-rossiyskie-banki-  
prevrashchayutsya-v (дата обращения 15.02.2023). –  
Текст : электронный.

*Полякова Елена, 19 лет,  
г. Тольятти. Номинация «Лучшая  
публикация в СМИ, включая школьные»*

### **Инструменты продвижения медиапроекта о финансовой грамотности**

Актуальность исследования по инструментам продвижения медиапроекта о финансовой грамотности связана с тем, что финансовая грамотность является необходимым навыком для эффективного управления личными финансами и достижения финансовой стабильности. По данным исследования [4] Национального агентства финансовых исследований России (НАФИ) за 2021 год, около 60% россиян не имеют достаточных знаний в области финансовой грамотности. Это может приводить к неправильному расходованию средств, задолженностям и проблемам с кредитами. Поэтому проект по финансовой грамотности для студентов имеет высокую актуальность, так как многие из них вступают во взрослую жизнь, начинают зарабатывать деньги и принимать финансовые решения.

Как утверждают специалисты, медиа проект по финансовой грамотности успешно продвигается с помощью двух стратегий. Одна из них – «Контент». Ведущим инструментом в данной стратегии являются

социальные сети. Использование социальных сетей – один из наиболее распространенных инструментов продвижения медиапроектов о финансовой грамотности. Это объясняется тем, что социальные сети предлагают возможность свободного общения и обмена идеями в реальном времени, а также позволяют привлекать новых и удерживать существующих пользователей.

Согласно экспертным выводам О.И. Володиной, социальные сети позволяют медиапроектам направить свои сообщения целевым аудиториям, используя для этого различные форматы контента, такие как видео, статьи, инфографика и другие. Кроме того, благодаря настройке таргетированной рекламы, можно сформировать более точное представление об интересах и потребностях целевой аудитории и, следовательно, достигнуть большего успеха в привлечении новых пользователей. [3]

По оценкам экспертов [3] ВКонтakte является одной из крупнейших социальных сетей в России, которая предоставляет большие возможности для продвижения медиа проектов о финансовой грамотности. По данным пресс-службы ВКонтakte [5], количество российских пользователей в месяц — 73,4 млн.

Стратегия "Продукт" включает в себя предложение клиенту попробовать и познакомиться с продуктом, курсом или игрой. Она основана на том, что люди более склонны к покупке товара, если они могут его опробовать и оценить его качество.

Для того чтобы применить стратегию "Продукт", необходимо разработать такую продукцию, которой будет интересна целевая аудитория. Она должна быть

привлекательной, представлять собой уникальные возможности и преимущества перед конкурентами.

Далее, необходимо создать событие, на котором клиенты смогут попробовать продукт, курс или игру. Это может быть презентация, вебинар, показательная игра или просто демонстрация.[1]

Эффективность продвижения медиапроекта оценивается по ряду критериев, таких как увеличение числа уникальных посетителей, повышение уровня узнаваемости бренда, рост вовлеченности аудитории и увеличение конверсии. Для достижения высоких показателей эффективности необходимо правильно выбрать целевую аудиторию, разработать коммуникационную стратегию, использовать различные каналы продвижения, проводить тестирование и анализировать результаты, внося корректировки в дальнейшую работу. Как указывает Крамаренко В.О., важным фактором является также постоянное обновление и доработка контента, чтобы привлечь и удержать внимание аудитории. [2]

Целью молодежного медиапроекта «О сложных финансах просто» инициированного тольяттинскими студентами в 2020 году, стало повышение уровня финансовой грамотности студентов и старших школьников.

Медиа проект «О сложных финансах просто» призван помочь студентам и старшим школьникам разобраться в сложных финансовых вопросах и научить их основам финансовой грамотности. Проект включает в себя курсы, конспекты и настольные игры, которые помогут учащимся понять основные понятия и принципы финансов, научиться правильно планировать свои финансы, управлять своими сбережениями и инвестировать свои деньги.

Для реализации стратегии продвижения проекта «Контент» мы использовали «ВКонтакте», а для стратегии «Продукт» - создание и проведение игр по финансовой грамотности.

Творческая группа проекта производит оригинальный контент и публикует его не только в сообществе проекта во ВКонтакте, но также с 2021 года на площадке «Проекты ТГУ», а также на площадке молодёжного медиахолдинга «Есть talk!». За 2021-2022 год творческой группой было снято 7 видео уроков по финансовой грамотности, разработана игра по теме «Психология денег» и проведена в МБУ Школа № 89 им. Исакова.

Говоря о первых итогах реализации проекта, отметим, что за два года реализации проекта медиаресурс приобрел пусть не слишком многочисленную, но стабильную и заинтересованную аудиторию. При этом задачи, поставленные перед участниками проекта, успешно решаются.

Использование ВКонтакте для продвижения проекта "О сложных финансах просто" является эффективным методом. Рассмотрим положительные результаты. Привлечение аудитории. С помощью рекламных кампаний на ВКонтакте проекту удалось привлечь новую аудиторию. Также на странице проекта были опубликованы полезные материалы, которые вызвали интерес у пользователей. Увеличение количества лайков, репостов и комментариев. Постоянное общение с аудиторией проекта посредством социальной сети ВКонтакте помогло получить большое количество лайков, репостов и комментариев. Это позволило привлечь еще больше пользователей и повысить узнаваемость проекта. Улучшение коммуникации. Проект "О сложных

финансах просто" использовал возможности ВКонтакте для общения с аудиторией, размещения объявлений о мероприятиях, анонсов курсов, а также для ответов на вопросы пользователей. В результате улучшилось качество коммуникации с участниками проекта. Повышение узнаваемости проекта. Более 95% молодежи использует ВКонтакте каждый день. Это означает, что использование данной социальной сети для продвижения проектов является наиболее эффективным методом. Распространение материалов и информации проекта на страницах социальных сетей помогает повысить узнаваемость проекта.

Проведение оффлайн игр в школах для продвижения проекта по финансовой грамотности "О сложных финансах просто" имеет положительные результаты. Учащиеся осваивают не только теоретические знания, но и получают практический опыт, который может быть реализован в реальной жизни. Использование игр помогло привлечь большое количество учеников к изучению финансовой грамотности, что сделало проект более популярным среди молодежи. Проведение игр в школах дает возможность расширить охват проекта "О сложных финансах просто". Благодаря участию в играх, школьники часто рассказывают о проекте своим родителям и друзьям, что позволяет привлечь еще больше людей к изучению финансовой грамотности.

Использование социальных сетей и игр является эффективным инструментом для продвижения медиа проекта по финансовой грамотности. Социальные сети позволяют охватить большое количество пользователей, а игры помогают делать информацию более доступной и интересной для целевой аудитории. Благодаря этим инструментам, проект может

достигнуть успеха в популяризации знаний о финансах, улучшении финансовой грамотности и повышении финансовой стабильности у широкой аудитории.

#### Список использованной литературы

1. Володина О. И. Инструменты продвижения некоммерческих проектов в сети Интернет: современные тренды // Коммуникология: электронный научный журнал. 2017. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-prodvizheniya-nekommercheskih-proektov-v-seti-internet-sovremennye-trendy> (дата обращения: 02.04.2023).

2. Крамаренко В.О. Реклама в Интернете. Эффективное продвижение в социальных сетях // Медиасреда. 2019. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/reklama-v-internete-effektivnoe-prodvizhenie-v-sotsialnyh-setyah> (дата обращения: 01.04.2023).

3. Цой Марина Евгеньевна, Иванова Анна Андреевна, Нагайцев Алексей Леонидович Анализ инструментов продвижения в сфере дополнительного онлайн образования // Российское предпринимательство. 2017. №21. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-instrumentov-prodvizheniya-v-sfere-dopolnitelnogo-onlayn-obrazovaniya> (дата обращения: 02.04.2023).

4. Национальное агентство финансовых исследований НАФИ: <https://clck.ru/345vdr>

5. <https://vk.com/press/q1-2022-results>

### Куры денег не клюют

В некотором царстве, в некотором государстве жили - были царь с царицею. Роскошь и богатство наполняли их огромный замок. В подчинении находилась армия слуг и придворных. В праздники хозяева замка устраивали пышные балы, куда приглашение получал не всякий желающий, а только человек из знатного рода и близкого окружения царя и царицы. Гости ели и пили вино, танцевали, добродушно сплетничали и просто «чесали» языками.

Неподалеку от замка располагался скотный двор, в котором жили: куры, коровы, свиньи, бараны, лошади, утки и козы. Царь с царицей были настолько богатыми людьми, что у каждого вида животных был свой пастух.

На окраине замка в старом, заброшенном доме жил бедный мальчик, отроду ему было пятнадцать годков. Звали его Паскур. От зари до зари он работал пастухом у царя и царицы. Умел пасти только кур. Царь каждый месяц выдавал Паскуру гречиху, которой пастух кормил куриц. Количество гречихи было столько, сколько необходимо курицам для еды на месяц. За эту работу, царь платил Паскуру одну монету в месяц. На эту монету он еле-еле не умирал с голоду. Мог позволить купить себе хлеб и немного крупы. Но, несмотря на тяжелую работу и одиночество Паскур был счастливым человеком. Работа нравилась мальчику, он целый день находился вместе с любимыми животными на природе. У него было много

свободного времени, и он часто размышлял над своей бедной жизнью и жизнью богатого царя и царицы. Паскур часто представлял себя на месте богатого царя: «Вот если бы я был такой богатый» - я бы наелся вдоволь, купил себе новую одежду и обувь, а потом..... А, что потом - подумал мальчик, я бы отдыхал, устраивал богатые приемы и все? Я бы не смог наблюдать за этими курицами, которых пасу, не видел этой красивой природы и у меня не было бы свободы. Не интересная жизнь подумал Паскур. Как хорошо, что их у меня нет денег, отгонял мальчик эти мысли от себя.

Пока Паскур мечтал и размышлял. Из леса выскочил волк и напал на куриц. Курицы бросились вроссыпь от волка. Одну из куриц волк все - таки догнал и немного потрепал ее. Мальчик взял камень и кинул в волка. Волк умчался в лес, а курица осталась лежать на земле. Мальчик поднял ее, унес в свой дом и стал ухаживать за ней. Паскуру пришлось самому голодать, чтобы курица окрепла и встала на ноги. От голода мальчик сильно похудел и стал быстро уставать. Вот однажды придя вечером домой, мальчик упал от усталости в обморок. И ему приснился сон: перед ним стояла, та самая курица, которую он вылечил. Она ему сказала: « Спасибо за твое доброе сердце, что спас меня от волка, делился последним хлебом и не дал мне умереть. Позволь, мне отблагодарить тебя Паскур, я научу, как правильно и умно распоряжаться монетой, которую ты получаешь. Ты станешь финансово - грамотным и богатым человеком. Как известно, богатый не тот, кто много тратит, а тот, кто тратит с умом. Только слушай очень внимательно. Курица поведала мальчику, что отныне гречиху, которую выдает царь, для корма всех куриц на месяц, они

клевать не будут. Потому, что курицы находясь на природе, могут клевать все, что угодно, кроме денег и оставаться сытыми. Паскур будет кушать их гречиху, а монеты будет копить и уносить их в банк. Откроет себе сберегательный счет и будет получать проценты от вклада. На скопленные деньги ты заведёшь свое хозяйство: курей, свиней, коров, лошадей, коз. Будешь продавать молоко, сыр, мясо. купишь новый дом, женишься, родишь детей. Станет богатым и уважаемым человеком. «Единственная просьба к тебе Паскур!» – сказала курица, когда ты станешь богатыми человеком – береги свое доброе сердце! Не позволяй себе, жене и детям, чтобы ваши деньги становились на первое место, вытесняя любовь к ближнему, заботу друг о друге.

Паскур проспал всю ночь и день. И только вечером следующего дня он проснулся. За окном все было, как обычно. Жизнь шла своим чередом. С утра Паскур пошел пасти куриц. И решил, что обязательно нужно прислушаться к советам курицы. Он варил себе кашу из гречихи, а курицы клевали с земли различные семена, траву, червяков. Мальчик стал откладывать по 1 монете каждый месяц.

$$1 \text{ монета} \times 12 \text{ месяцев} = 12 \text{ монет}$$

Таким образом, через год Паскур накопил 12 монет.

Мальчик унес их в банк, открыл сберегательный счет с пополнением на 12 месяцев под 100% годовых.

$$12 \text{ монет} \times 100 \% = 1 \text{ монета}$$

Каждый месяц ему начислялись проценты по 1 монете.

$$1 \text{ монета} \times 12 \text{ месяцев} = 12 \text{ монет}$$

Через год сумма процентов составила 12 монет.

$$12 \text{ монет} + 12 \text{ монет} = 24 \text{ монеты}$$

Всего за год мальчик накопил 24 монеты  
( вместе с процентами).

После открытия счета, через 6 месяцев Паскур  
накопил еще 6 монет.

1 монета x 6 месяцев = 6 монет

Добавил эти 6 монет в открытый сберегательный  
счет.

6 монет x 100% = 6 монет

Каждый месяц ему начислялись проценты по 1  
монете.

1 монета x 6 месяцев = 6 монет

Через полгода сумма процентов составила 6  
монет.

24 монеты + 6 монет + 6 монет (проценты) = 36  
монет

Через год после закрытия сберегательного счета  
доход мальчика составил 36 монет. (за год Паскур сам  
скопил 18 монет и 18 монет получил проценты).

Паскуру понравилась такая занимательная  
финансовая грамотность. На протяжении всей жизни,  
как и обещала курица он был успешным, богатым,  
финансово - грамотным человеком. Никогда не тратил  
больше, чем зарабатывал.

*Захарова Мария, 9 лет, п. Клюквинка,  
Верхнекетский район, Томская область.  
Номинация «Финансовая сказка»*

### **Муха**

Муха по полю пошла,  
Муха денежку нашла,  
Домой сразу поспешила,  
Всё в копилку положила.  
- Буду деньги я копить,  
Чтобы что-нибудь купить!  
Пошла муха на базар,  
Смотрит, классный самовар.  
Домой сразу поспешила  
И копилочку разбила.  
Побежала на базар,  
Чтоб купить тот самовар,  
Но запнулась и упала,  
Денежку всю растеряла.  
Порыдала и пошла,  
Вновь копилку завела.  
- Буду деньги я копить,  
Чтобы что-нибудь купить!  
Но не буду я спешить  
И копилку потрошить.  
Вот гуляет муха снова  
На луку, что возле дома.  
Вдруг от солнца блик упал,  
На монетку указал.  
Муха деньги подняла,  
Всё в копилку унесла.  
- Копись, денежка, скорей!

Удивить хочу друзей.  
Хочу им деньги показать.  
Я богатой хочу стать!  
Муха стала деловой,  
Деньги все несла домой.  
Зазнаваться она стала  
И друзей всех растеряла.  
Вот копилочка полна,  
Муха в деньги влюблена.  
Всех собрать она решила,  
Но друзья к ней не спешили.  
- Как же так и в чём же дело?  
Разве я всем надоела?  
Муха встретила жука  
И спросила: «Как дела?»  
Жук за голову схватился  
И скорее удалился.  
Мимо бабочка летела,  
Звонким голосом пропела:  
- Всех друзей ты потеряла,  
Потому что жадной стала!  
Муха долго горевала,  
Вновь копилочку достала,  
Побежала на базар  
И купила самовар.  
Позвала к себе всех снова:  
- Извиниться я готова.  
За деньгами я бежала  
И друзей своих теряла.  
Но теперь я точно знаю,  
Без друзей я погибаю.  
Я копилку вновь возьму,  
Снова деньги накоплю,  
Чтобы снова всех собрать,

Чаем сладким угощать.  
Ту копилку я разбила,  
Самовар для нас купила!  
Разбежались мушки, блошки,  
Принесли печенья крошки.  
Бабочки нектар собрали,  
Муравьи сироп достали.  
Каждый что-то приносил,  
Самовар жук растопил.  
Стали чаем угощаться,  
Танцевать и развлекаться.  
Муха счастлива была,  
Вновь себе друзей нашла.  
Не даром люди много лет  
Всем твердят один завет:  
Не имей сто рублей,  
А имей сто друзей.  
Но однажды муха снова  
Накопила денег новых.  
На базар вновь поспешила,  
Книжку классную купила.  
И жуки, и пауки  
Начитаться не могли.  
И тогда друзья решили,  
Будут всё, что накопили,  
Тратить уж не просто так,  
А всем книжки покупать.

## Содержание

Предисловие	3
<b>Гран-при</b>	
Басов Леонид	4
<b>Победители конкурса:</b>	
<b>I место</b>	
Галкина Елизавета	6
Жученко Артём	8
Лесняк Илья	12
Клейменова Анджелина	16
<b>II место</b>	
Абдулкадыров Башир	33
Чуканова Екатерина	35
Быкова Анастасия	48
Некрасов Павел	70
Лопатин Егор	88
Калинина Алёна	119
<b>Победители в номинациях:</b>	
Антюхова Марина	135
Барышник Екатерина	136
Горохов Святослав	139
Долгушев Артем	141
Мельников Дмитрий	143
Мелихова Дарья	145
Храмцова Алина	155
Коншина Анастасия	159
Яковлев Артем	163
Ворошилов Богдан	167
Нагорных Софья	180
Полякова Елена	205
Шахабутдинова Александра	211
Захарова Мария	215

**Церемония награждения победителей  
Межрегионального конкурса журналистских,  
исследовательских и литературных работ  
«Я.Финансы.Мир – 2023»!**

**Сидонская Яна Викторовна** - заместитель начальника Департамента финансов Томской области и **Сергейчик Михаил Сергеевич** – директор Некоммерческого партнерства по развитию финансовой культуры «Финансы Коммуникации Информация», руководитель проекта – главный редактор журнала «Ваши личные финансы вручают дипломы победителям»



## Творческий подарок от Томского музыкального колледжа им. Э. Денисова

